



Association Française
des Sociétés de Services et d'Innovation



Les **membres AFSSI**
ont la **parole** ”

WEBINAIRE



Le partenaire incontournable de vos innovations

Proche de chez vous





Etablir des synergies entre membres AFSSI

Pourquoi ?

Avec qui ?

Comment ?



Pourquoi envisager un partenariat ?

- Accrocher des clients que l'on ne pouvait convaincre seul
se positionner ensemble sur "d'autres" segments de marché
- Sécuriser son offre de service
mieux maîtriser un élément critique de sa propre prestation
- Accroître sa crédibilité auprès de ses clients et prospects
suggérer des solutions aux problématiques connexes à ma prestation



Avec qui envisager un partenariat ?

- Des activités complémentaires sans recouvrement majeur
dans tous les cas, totale clarté dans les activités respectives
- Des processus et des modes de fonctionnement compatibles
pouvoir garder à deux son agilité, sa pertinence, sa flexibilité...
- Partager des valeurs et objectifs communs
pour une relation efficace lorsqu'il faudra gérer l'urgence ou l'imprévu
→ *Charte de Membre AFSSI, Chartes d'entreprises*



Comment se préparer au partenariat ?

- Identifier l'activité objet du partenariat et le partenaire ad hoc
qui est complémentaire de moi (...parmi les membres AFSSI) ?
se contacter, se rencontrer, se faire connaître
 - Cartographie 3 clics (<https://www.afssi.fr/network/>)
 - GT AFSSI "Bonnes pratiques de travail en réseau"
 - Charte de membre AFSSI
- Apprendre à se connaître
rencontres, partage d'expertise, échanges entre opérationnels
- S'entendre sur les process pour établir et conduire une future collaboration
CDA entre partenaires, accord sur les modes d'interaction avec le client
"Accords d'apporteurs d'affaires" versus "Bonnes pratiques de travail en réseau" ?
Mode de contractualisation et Modes de facturation



Quel mode d'interaction avec le client ?

- Dans les phases de prospection ou les échanges avec ses clients
savoir parler des synergies existantes avec ses partenaires
→ *Programme Ambassadeur AFSSI / Bonnes pratiques de travail en réseau*
<https://www.afssi.fr/blog/programme-ambassadeurs-afssi/>
- Dans la discussion des questions scientifiques ou techniques
Difficile de s'improviser relai de communication sur l'expertise du partenaire
→ *chacun discute en direct les points relevant de son expertise (Visios à 3)*
- Relation contractuelle
se positionner ensemble sur "d'autres" appels d'offres



En résumé...

- Tirez partie du réseau en étant Membre *actif* de l'AFSSI
→ Charte de membre AFSSI
- Identifiez et rencontrez vos futurs partenaires AFSSI
→ Carto 3 clics /Charte de membre AFSSI/ Bonnes pratiques travail en réseau
- Testez une première fois la fluidité et la fiabilité du partenariat
→ après avoir bien bordé et choisi le discours et les modes d'interaction
- Faites la promotion de vos partenaires et des membres AFSSI, ils feront de même pour vous !
→ MAPSSI, Carto 3 clics, Carte de visite de membre avec QR code
→ Bonnes pratiques de travail en réseau
→ Programme Ambassadeur AFSSI