

# FAIRE PARTENARIAT

par Romain Ganneau, Directeur Général de Silver Valley



Silver Valley s'est construite sur la notion même de partenariat. Celui entre un territoire, des entreprises, des acteurs de la recherche et de l'innovation. Notre écosystème a considérablement grandi et évolué mais cette notion de partenariat au service d'une ambition commune demeure.

Dans la filière silver économie le partenariat est souvent fantasmé ou mis en avant comme le graal absolu. Mais encore faut-il être clair sur ce qu'on entend par partenariat et les bases sur lesquels le construire.

Notre secteur est friand de mots valises là où il faudrait de la précision et de l'expertise.

Le partenaire est-il un « mécène » qui soutient le projet, un client qui achète la

prestation, un investisseur qui investit dans votre structure et attend une forme de rentabilité, un distributeur ?

La bonne définition de ce qui est attendu du « partenariat » est la première étape. Ensuite vient le ciblage de celui-ci, demandant une connaissance fine de ses enjeux, de ses métiers et de ses équipes. Il n'est malheureusement pas rare de voir des entreprises dépenser temps et énergie sur des projets de partenariats qui ne pourront jamais se réaliser par manque de compréhension des problématiques du partenaire cible.

Ce n'est donc pas un hasard si nos 3 premiers webinaires réservés à nos membres ont comme vocation de mieux comprendre une typologie d'acteurs avec qui il est possible de trouver des relations de partenariats : téléassisteurs, bailleurs sociaux, fédérations professionnelles. Ce n'est pas non plus anodin si dans la Silver Week qui s'est déroulée fin mars nous avons invité des bailleurs sociaux et

des caisses de retraites à expliciter ce qu'ils recherchaient chez un partenaire et comment ils criblaient celui-ci.

Nous allons continuer dans nos missions d'accompagnement des projets de nos membres à travailler avec vous sur comment présenter votre offre de valeur et surtout présenter celle-ci autour de preuve robuste. Dans notre mission d'animation d'écosystème nous susciterons encore les occasions de rencontre et les mises en relation qualifiées entre acteurs de toutes tailles pouvant compléter leurs propositions de bailleur ou offres de services.

Nous détectons aussi, pour vous, des opportunités de collaboration en portant le regard sur d'autres secteurs d'activités ou typologies de partenaires.

Il n'y a qu'en étant concret et pragmatique que nous pourrons être à la hauteur des enjeux de la transition démographique et des défis de celle-ci pour notre société et nos entreprises.

