

SYLLABUS TL-FIN-05

DÉVELOPPEMENT DE PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Toudeh Learning Lab

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Dernière MAJ	20 Avril 2026
Code du cours	TL-FIN-05
Titre	Développement de partenariats stratégiques
Pôle	Financement & Subventions
Niveau	Intermédiaire / Avancé
Durée	2 jours (14 heures)
Format	Atelier présentiel / En ligne
Langue	Français
Attestation	Certificat de réussite — Toudeh Learning Lab

DESCRIPTION DU COURS

Dans un environnement de plus en plus compétitif et complexe, la capacité à développer et à entretenir des partenariats stratégiques solides est devenue un avantage concurrentiel déterminant pour les organisations, qu'elles soient publiques, privées ou à but non lucratif. Un partenariat bien structuré permet de démultiplier les ressources, d'accroître l'impact, d'accéder à de nouveaux marchés ou territoires, et de renforcer la crédibilité organisationnelle. Ce cours intensif de deux jours accompagne les participants dans la conception, la négociation, la formalisation et la gestion de partenariats stratégiques à haute valeur ajoutée. À travers des ateliers pratiques, des études de cas réels et des simulations de négociation, les participants développeront les compétences et les outils nécessaires pour bâtir un portefeuille de partenariats durables et mutuellement bénéfiques.

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre les fondements et les typologies des partenariats stratégiques
- Identifier et évaluer les partenaires potentiels à haute valeur stratégique
- Analyser l'alignement stratégique entre leur organisation et les partenaires cibles
- Concevoir une proposition de valeur partenariale convaincante
- Maîtriser les étapes de négociation et de formalisation d'un partenariat

- Rédiger une entente de partenariat claire et opérationnelle
- Mettre en place un système de gestion et de suivi des partenariats
- Gérer les tensions et les conflits dans les relations partenariales
- Évaluer la performance et l'impact des partenariats existants

PRÉREQUIS

Il est recommandé :

- D'occuper un rôle de direction, de développement ou de gestion dans une organisation
- D'avoir une expérience minimale en développement organisationnel ou en gestion de projet
- Il est utile (mais non obligatoire) d'avoir complété **TL-FIN-01** ou **TL-FIN-04**

PUBLIC CIBLE

Ce cours s'adresse à :

- Directeurs généraux et directeurs exécutifs d'organisations
- Responsables de développement des affaires et des partenariats
- Gestionnaires de programmes et chargés de projets
- Entrepreneurs et dirigeants de PME en croissance
- Responsables de financement et de mobilisation des ressources
- Tout professionnel souhaitant structurer et développer un portefeuille de partenariats stratégiques

CONTENU DU COURS

JOUR 1 : Fondements stratégiques et identification des partenaires

Module 1 : Comprendre les partenariats stratégiques (1h)

- Qu'est-ce qu'un partenariat stratégique ?
- Différence entre partenariat opérationnel, tactique et stratégique
- Pourquoi les partenariats stratégiques sont-ils devenus incontournables ?
- Les bénéfices d'un partenariat bien structuré :

- Partage des ressources et des compétences
- Accès à de nouveaux marchés, territoires ou bénéficiaires
- Renforcement de la crédibilité et de la légitimité
- Démultiplication de l'impact
- Accès à des financements conjoints
- Les risques et les pièges des partenariats mal structurés
- Typologies des partenariats stratégiques :

Type de partenariat	Description	Exemples
Partenariat public-privé (PPP)	Collaboration entre une organisation publique et une entreprise privée	Projets d'infrastructure, services publics
Partenariat intersectoriel	Collaboration entre secteurs différents (OBNL + entreprise + institution)	Programmes d'employabilité, projets communautaires
Partenariat de co-développement	Développement conjoint de produits, services ou programmes	Projets d'innovation, programmes de formation
Partenariat de distribution	Utilisation des réseaux d'un partenaire pour rejoindre de nouvelles audiences	Diffusion de programmes, accès aux communautés
Alliance stratégique	Collaboration formelle à long terme avec partage d'objectifs communs	Consortiums, regroupements sectoriels
Partenariat financier	Collaboration centrée sur le cofinancement de projets	Fonds communs, initiatives conjointes

- Tour de table : présentation des organisations et des besoins en partenariats

Module 2 Analyser son positionnement partenarial (1h)

- Diagnostic stratégique préalable au développement de partenariats :
 - Forces et ressources que l'organisation peut apporter à un partenariat
 - Besoins et lacunes que les partenaires pourraient combler
 - Valeurs organisationnelles non négociables
 - Capacité de gestion partenariale disponible
- Outil: **Matrice de positionnement partenarial**

Dimension	Notre organisation	Ce que nous cherchons chez un partenaire
Ressources financières		
Expertise technique		
Réseau et rayonnement		
Crédibilité et légitimité		
Capacité opérationnelle		
Accès aux bénéficiaires		
Innovation et créativité		

- Définir ses critères de sélection des partenaires
- Identifier ses lignes rouges partenariales
- **Atelier : diagnostic du positionnement partenarial de son organisation**

Module 3 : Identifier et évaluer les partenaires potentiels (1h30)

A : Cartographie de l'écosystème partenarial

- Méthodes de cartographie des partenaires potentiels :
 - Analyse de l'écosystème sectoriel
 - Cartographie des acteurs clés (stakeholder mapping)
 - Analyse des réseaux existants
 - Veille stratégique et intelligence d'affaires
- Catégories de partenaires à cartographier :

ÉCOSYSTÈME PARTENARIAL		
SECTEUR PUBLIC	SECTEUR PRIVÉ	SECTEUR COMMUNAUTAIRE
Ministères	Entreprises	OSML
Municipalités	Fondations d'entreprise	ONG
Agences publiques	Investisseurs	Associations
Universités	Accélérateurs	Fondations privées
Cégeps	Incubateurs	Organismes de base

B - Grille d'évaluation des partenaires potentiels

Critère d'évaluation	Pondération	Partenaire A	Partenaire B	Partenaire C
Alignement de la mission	25%	/10	/10	/10
Complémentarité des ressources	20%	/10	/10	/10
Réputation et crédibilité	15%	/10	/10	/10
Capacité financière	15%	/10	/10	/10
Réseau et rayonnement	10%	/10	/10	/10
Compatibilité culturelle	10%	/10	/10	/10
Disponibilité et engagement	5%	/10	/10	/10
Score total pondéré	100%	/10	/10	/10

C - Due diligence partenariale

- Vérification de la santé financière du partenaire potentiel
- Analyse de la réputation et des antécédents
- Identification des conflits d'intérêts potentiels
- Évaluation des risques partenariaux
- **Atelier : cartographie et évaluation de 3 partenaires potentiels**

Module 4 : Construire une proposition de valeur partenariale (1h30)

A : Qu'est-ce qu'une proposition de valeur partenariale ?

- Définition et importance stratégique
- Différence entre proposition de valeur unilatérale et proposition de valeur mutuellement bénéfique
- Les éléments d'une proposition de valeur partenariale convaincante :
 - Ce que nous apportons au partenaire
 - Ce que le partenaire nous apporte
 - Ce que nous créons ensemble que ni l'un ni l'autre ne pourrait créer seul
 - L'impact partagé attendu

B : Le canevas de proposition de valeur partenariale

PROPOSITION DE VALEUR PARTENARIALE	
NOTRE ORGANISATION apporte : * ... * ... * ...	NOTRE PARTENAIRE CIBLE apporte : * ... * ... * ...
CE QUE NOUS CRÉONS ENSEMBLE * ... * ...	
IMPACT PARTAGÉ ATTENDU * ... * ...	

C - Rédiger un document de présentation partenariale

- Structure du document de présentation :
 1. Présentation de l'organisation et de sa mission
 2. Contexte et enjeux justifiant le partenariat
 3. Proposition de collaboration et objectifs communs
 4. Valeur créée pour le partenaire
 5. Modalités envisagées et prochaines étapes
- Adapter la proposition au profil du partenaire cible
- Formats de présentation : document PDF, présentation PowerPoint, pitch verbal
- **Atelier : rédaction de sa proposition de valeur partenariale**

Synthèse de la journée 1 (30 min)

- Révision des apprentissages
- Questions et réponses
- Travail à compléter en soirée :
 - Finalisation de la cartographie des partenaires
 - Finalisation de la proposition de valeur partenariale

JOUR 2 : Négociation, formalisation et gestion des partenariats

Module 5 : Approcher et engager les partenaires potentiels (1h)

A - Stratégie d'approche des partenaires

- Les canaux d'approche efficaces :
 - Réseau personnel et professionnel
 - Événements sectoriels et réseautage
 - Introduction par un tiers de confiance
 - Approche directe structurée
 - Plateformes de mise en relation (LinkedIn, répertoires sectoriels)

B - Le premier contact

- Construire un message d'approche efficace :
 - Accroche personnalisée et pertinente
 - Valeur immédiate offerte au partenaire
 - Appel à l'action clair et sans pression
- Exemples de messages d'approche selon les canaux :
 - Courriel d'introduction
 - Message LinkedIn
 - Lettre d'intention de partenariat (LOI)

C - La réunion exploratoire

- Objectifs et structure d'une réunion exploratoire de partenariat
- Questions clés à poser au partenaire potentiel
- Écoute active et identification des intérêts réels du partenaire
- Évaluation de la compatibilité culturelle et relationnelle
- Suivi post-réunion : courriel de synthèse et prochaines étapes
- **Atelier : simulation d'approche et de réunion exploratoire**

Module 6 : Négocier un partenariat stratégique (1h30)

A - Les fondements de la négociation partenariale

- Différence entre négociation compétitive et négociation collaborative
- L'approche Harvard : négocier sur les intérêts, pas sur les positions
- Identifier les intérêts réels vs les positions déclarées des parties
- Créer de la valeur avant de la partager (expanding the pie)

B - Les étapes de la négociation partenariale

ÉTAPE 1 : Préparation

- Définir ses objectifs, ses limites et ses alternatives
- Comprendre les intérêts et les contraintes du partenaire
- Préparer ses arguments et ses concessions possibles

ÉTAPE 2 : Exploration

- Partager les visions et les attentes mutuelles
- Identifier les zones d'accord et les zones de tension
- Construire la confiance relationnelle

ÉTAPE 3 : Proposition

- Formuler une proposition équilibrée et mutuellement bénéfique
- Présenter les options et les scénarios possibles

ÉTAPE 4 : Négociation

- Traiter les objections et les désaccords
- Ajuster les termes pour trouver un accord optimal
- Techniques de concession stratégique

ÉTAPE 5 : Conclusion

- Formaliser l'accord verbal
- Définir les prochaines étapes vers la formalisation écrite

C - Les points clés à négocier dans un partenariat

Élément à négocier	Questions à clarifier
Objectifs communs	Que voulons-nous accomplir ensemble ?
Rôles et responsabilités	Qui fait quoi ? Qui décide ?
Contribution de chaque partie	Ressources financières, humaines, matérielles
Partage des bénéfices	Comment les résultats sont-ils partagés ?
Gouvernance du partenariat	Comment les décisions sont-elles prises ?
Communication	Comment et quand communiquons-nous ?
Gestion des conflits	Que se passe-t-il en cas de désaccord ?
Durée et renouvellement	Pour combien de temps ? Comment renouveler ?
Clause de sortie	Comment mettre fin au partenariat si nécessaire ?
Propriété intellectuelle	À qui appartiennent les créations communes ?
Confidentialité	Quelles informations restent confidentielles ?

- **Simulation de négociation partenariale (jeu de rôle)**

Module 7 : Formaliser le partenariat (1h)

A - Les instruments de formalisation d'un partenariat

Instrument	Description	Quand l'utiliser
Lettre d'intention (LOI)	Document non contraignant exprimant l'intérêt des parties	Étape exploratoire avancée
Protocole d'entente (MOU)	Accord cadre définissant les grandes orientations	Partenariats en phase de démarrage
Convention de partenariat	Accord formel et contraignant détaillant les modalités	Partenariats opérationnels confirmés
Accord de cofinancement	Entente spécifique sur le partage des ressources financières	Projets cofinancés
Accord de confidentialité (NDA)	Protection des informations échangées	Dès les premières discussions sensibles

B - Structure d'une convention de partenariat

1. **Préambule** : Contexte et motivations du partenariat
2. **Définitions** : Termes et concepts clés
3. **Objet du partenariat** : Ce que les parties s'engagent à faire ensemble
4. **Rôles et responsabilités** : Obligations de chaque partie
5. **Gouvernance** : Structure de prise de décision
6. **Ressources et contributions** : Apports de chaque partie
7. **Propriété intellectuelle** : Droits sur les créations communes
8. **Confidentialité** : Protection des informations sensibles
9. **Communication** : Modalités et fréquence des échanges
10. **Suivi et évaluation** : Indicateurs et mécanismes de suivi
11. **Durée et renouvellement** : Période de validité
12. **Résolution des conflits** : Mécanismes de médiation
13. **Clause de sortie** : Conditions et modalités de fin de partenariat
14. **Signatures** : Engagement formel des parties
 - Importance de la révision juridique pour les partenariats complexes
 - **Atelier : rédaction des éléments clés d'une convention de partenariat**

Module 8 : Gérer et pérenniser les partenariats stratégiques (1h)

A - La gestion opérationnelle du partenariat

- Mettre en place une structure de gouvernance partenariale :
 - Comité de pilotage conjoint
 - Points de coordination réguliers
 - Outils de communication partagés
- Clarifier les rôles de gestion du partenariat au sein de chaque organisation
- Outils de gestion collaborative : plateformes partagées, tableaux de bord communs

B - Le suivi et l'évaluation du partenariat

Indicateurs clés de performance d'un partenariat :

KPI	Description
Atteinte des objectifs communs	% des objectifs partenariaux atteints
Satisfaction des parties	Niveau de satisfaction de chaque partie
Respect des engagements	% des engagements tenus par chaque partie
Impact généré	Mesure des résultats obtenus grâce au partenariat
ROI partenarial	Valeur créée vs ressources investies
Qualité de la relation	Évaluation qualitative de la dynamique partenariale

C - Gérer les tensions et les conflits partenariaux

- Sources courantes de tensions dans les partenariats :
 - Déséquilibre dans les contributions
 - Divergence d'objectifs ou de priorités
 - Problèmes de communication
 - Changements organisationnels chez l'un des partenaires
 - Conflits de leadership ou de culture organisationnelle
- Mécanismes de prévention des conflits
- Processus de résolution des conflits :
 1. Dialogue direct entre les responsables
 2. Médiation par un tiers neutre
 3. Arbitrage selon les termes de la convention
 4. Activation de la clause de sortie si nécessaire

D - Pérenniser et faire évoluer le partenariat

- Révisions annuelles du partenariat
- Renouvellement et approfondissement de la collaboration
- Expansion du partenariat vers de nouvelles initiatives
- Capitalisation et documentation des apprentissages
- Construire un portefeuille de partenariats diversifié et équilibré

Module 9 : Atelier intégrateur final (1h)

Chaque participant présente sa stratégie de partenariat complète

Éléments du livrable final :

- Diagnostic du positionnement partenarial de l'organisation
- Cartographie et évaluation de 3 partenaires stratégiques potentiels
- Proposition de valeur partenariale
- Plan d'approche et de négociation
- Éléments clés de la convention de partenariat
- Plan de gestion et de suivi du partenariat
- Présentation de 5 à 7 minutes par participant
- Rétroaction structurée du formateur et du groupe
- Identification des priorités d'action pour les 90 prochains jours

Clôture et synthèse (30 min)

- Révision des apprentissages clés des deux journées
- Les 10 facteurs de succès d'un partenariat stratégique durable
- Ressources complémentaires recommandées
- Questions et réponses

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Méthode	Description
Exposés magistraux	Présentation des concepts et cadres stratégiques
Ateliers pratiques	Construction des outils directement applicables
Études de cas	Analyse de partenariats réels anonymisés
Simulations	Jeux de rôle de négociation partenariale
Révisions croisées	Rétroaction entre participants
Atelier intégrateur	Présentation et défense de la stratégie de partenariat

OUTILS ET RESSOURCES

Les participants recevront :

- Cartable de formation complet (PDF)
- Matrice de positionnement partenarial
- Grille d'évaluation et de sélection des partenaires potentiels
- Canevas de proposition de valeur partenariale
- Gabarit de convention de partenariat
- Gabarit de protocole d'entente (MOU)
- Gabarit de lettre d'intention (LOI)
- Tableau de bord de suivi des partenariats stratégiques
- Check-list de gestion partenariale
- Accès aux ressources post-formation sur **Toudeh Learning Lab**

ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Élément	Description	Pondération
Participation active	Engagement et contributions aux ateliers et simulations	15%
Cartographie partenariale	Analyse structurée et pertinente	20%
Proposition de valeur partenariale	Document professionnel et convaincant	25%
Stratégie de partenariat intégrée	Plan complet et opérationnel	40%

Seuil de réussite : 70%

Un **Certificat de réussite Toudeh Learning Lab** est remis aux participants ayant atteint le seuil de réussite.

FORMATEURS

Les formations Toudeh Learning Lab sont dispensées par des **praticiens certifiés et expérimentés** en développement de partenariats, négociation stratégique et développement organisationnel, issus des secteurs public, privé, communautaire et philanthropique canadien.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Taille du groupe	8 à 20 participants
Format disponible	Atelier présentiel / En ligne / Sur mesure en entreprise
Lieu	Montréal, Ottawa, Toronto (Canada) ou en ligne via Zoom/Teams
Tarif individuel	Sur demande
Tarif groupe	Tarification préférentielle disponible
Date prochaine session	À confirmer, Voir calendrier Toudeh Learning Lab

NOUS CONTACTER

Courriel : formations@toudeh.com

Site web : www.toudeh-pmo.com/learninglab

POLITIQUE D'ANNULATION

- Annulation **14 jours avant** la formation : remboursement complet
- Annulation **7 à 13 jours avant** : crédit applicable à une session future
- Annulation **moins de 7 jours avant** : aucun remboursement

© 2026 Toudeh Learning Lab | Toudeh Études & Projets | Groupe Toudeh

Document sujet à modification www.toudeh-pmo.com/learninglab