



**Progettare l'Europa:
la Provincia di Ferrara a supporto degli enti locali**

Manuale di Costruzione partenariati



Provincia di Ferrara

Progetto finanziato a valere sull'Avviso
«Iniziativa di promozione e sostegno della cittadinanza europea» anno 2025



La partecipazione ai programmi europei richiede sempre più frequentemente la costituzione di partenariati transnazionali, ossia aggregazioni di soggetti appartenenti a diversi Stati membri che collaborano per il raggiungimento di obiettivi comuni. Il partenariato non rappresenta un adempimento formale imposto dal bando, ma un vero dispositivo di qualità progettuale: la Commissione europea finanzia progetti che dimostrano capacità di integrazione di competenze, trasferibilità dei risultati e impatto sovranazionale.

Costruire un partenariato efficace significa quindi selezionare partner complementari, definire ruoli chiari e predisporre un sistema di governance che prevenga conflitti e inefficienze operative.

1. Analisi preliminare: definizione del fabbisogno di partenariato

Prima di avviare la ricerca dei partner è necessario stabilire con precisione quali competenze servono al progetto.

Occorre individuare:

- competenze tecniche mancanti all'interno dell'organizzazione capofila;
- copertura geografica richiesta dal bando;
- categorie di soggetti obbligatorie (es. università, enti pubblici, PMI, ONG, organismi di ricerca);
- eventuale presenza di stakeholder target (utilizzatori finali, policy maker, comunità locali).

La logica corretta non è "trovare partner disponibili", ma "costruire una catena del valore del progetto".

Un partenariato equilibrato presenta complementarità funzionale: chi produce conoscenza, chi sperimenta, chi valida, chi diffonde.

2. Ricerca dei partner: banche dati europee e piattaforme ufficiali

La ricerca non deve basarsi su contatti casuali ma su strumenti istituzionali che consentono tracciabilità e affidabilità del soggetto.

Di seguito le principali banche dati utilizzate nei programmi europei:

Portali istituzionali della Commissione Europea

- Funding & Tenders - Partner Search
<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/how-to-participate/partner-search>
(ricerca per programma, Paese, tipo organizzazione, topic)

Programmi educativi e sociali

- Finding Partners Database
<https://www.findingpartnersdatabase.org/>
database gratuito per la costruzione di consorzi Erasmus+
- EPALE Community (apprendimento permanente)
<https://epale.ec.europa.eu/it/content/cerca-partner>
consente pubblicazione annunci di ricerca partner
- European School Education Platform
<https://school-education.ec.europa.eu/connect/partner-search>
incontro tra organizzazioni per mobilità e cooperazione

Ricerca e innovazione

- EURAXESS Partnering
<https://euraxess.ec.europa.eu/partnering>
matchmaking tra università, imprese e ricercatori
- Ideal-ist / Horizon Europe partner search
<https://www.ideal-ist.eu/partner-search-home>
utilizzo di cooperation profile diffusi tramite National Contact Point

3. Tecniche di networking

La costruzione del partenariato avviene in due fasi: identificazione e selezione.

a) Tecniche di individuazione

- partecipazione agli infoday europei (online e in presenza)
- brokerage events (incontri B2B tematici)
- cluster europei e reti tematiche
- National Contact Point (NCP)
- cooperazione profili ("partner search form" standard europeo)

Una pratica efficace consiste nell'inviare un "concept note" di massimo due pagine contenente:

- obiettivo del progetto
- ruolo richiesto al partner
- competenze attese
- valore aggiunto europeo

Questo consente una selezione rapida evitando partenariati eccessivamente ampi o non coerenti.

b) Tecniche di selezione

Ogni potenziale partner deve essere valutato su tre dimensioni:

Dimensione	Verifica
Affidabilità amministrativa precedenti progetti UE, capacità di rendicontazione	
Competenza tecnica	pubblicazioni, esperienze, referenze
Capacità operativa	staff disponibile, lingua di lavoro, tempi di risposta

Un partenariato numeroso ma debole riduce il punteggio di qualità più di un partenariato ridotto ma competente.

4. Definizione dei ruoli e governance

Una volta individuati i partner, è necessario strutturare formalmente la collaborazione.

Documenti da predisporre:

- Mandate letter (autorizzazione alla partecipazione)
- Partnership agreement
- Work package allocation
- Decision making procedure

È buona pratica distinguere tre livelli:

1. **Coordinamento strategico** - capofila
2. **Gestione operativa** - leader di work package
3. **Implementazione tecnica** - partner esecutori

La chiarezza preventiva dei ruoli riduce contenziosi durante l'implementazione.

5. Gestione delle relazioni con partner stranieri

La criticità principale dei progetti transnazionali non è tecnica ma relazionale. Differenze culturali, amministrative e linguistiche possono compromettere l'attuazione anche in presenza di un buon progetto.

Si raccomanda di adottare le seguenti prassi:

Comunicazione

- lingua di lavoro definita (generalmente inglese)
- riunioni periodiche con agenda e verbale
- piattaforma condivisa (drive, project management tool)
- risposta standard entro 48 ore

Coordinamento operativo

- cronoprogramma condiviso con milestone intermedie
- responsabilità singole per ogni deliverable
- revisione incrociata dei prodotti

Gestione dei conflitti

- procedura di escalation nel partnership agreement
- decisioni prese su base documentata
- tracciabilità delle comunicazioni

Differenze amministrative

- chiarire anticipi finanziari e flussi di pagamento
- verificare obblighi fiscali nazionali
- concordare standard di rendicontazione

6. Mantenimento del partenariato nel tempo

I partenariati migliori non nascono da un singolo progetto ma da collaborazioni continuative.

Azioni consigliate:

- riunione di chiusura orientata a nuovi bandi
- scambio di personale (job shadowing)
- pubblicazioni congiunte
- candidature successive con rotazione del coordinamento

Il partenariato diventa così una infrastruttura progettuale stabile, riducendo tempi e costi nelle future candidature.

Un partenariato transnazionale efficace non si limita quindi a soddisfare i requisiti formali del bando, ma costituisce un sistema organizzativo permanente capace di generare progettualità ripetuta e di aumentare progressivamente il tasso di successo nelle candidature europee.