

Comment mettre en place un partenariat avec une entreprise privée ?

Pour qu'un partenariat ait du sens, de la valeur et de la durée, il faut que chacune des parties y trouve un véritable intérêt. C'est dans un échange « gagnant-gagnant » que doit se construire toute démarche de partenariat.

INTÉRÊT POUR L'ENTREPRISE

Amélioration de l'image, renforcement de la notoriété, intégration dans des réseaux, dynamique interne : le partenariat est pour l'entreprise un instrument stratégique de sa communication !

→ Le partenariat est pour l'entreprise un outil de communication externe. Il lui permet de valoriser son image institutionnelle, de mettre en avant son histoire, ses valeurs de marque ou ses centres d'intérêt. Il s'agit pour elle de se promouvoir et d'être visible auprès de l'opinion publique en général et, plus particulièrement, de ses clients réels ou potentiels. La concrétisation d'un partenariat avec une association offre à l'entreprise l'occasion de renforcer son intégration dans son environnement local, en bénéficiant de l'expertise opérationnelle de l'association, de sa connaissance du terrain et d'une visibilité dans son réseau.

→ Le partenariat est aussi un outil de communication interne pour l'entreprise, il permet de sensibiliser les salariés autour de certaines causes et renforce la cohésion interne. Les entreprises s'éveillent de plus en plus à la citoyenneté et au soutien de causes sociales. Elles s'ouvrent aux opportunités de mécénat et sont attentives à tout ce qui permet de lutter contre l'inégalité, la discrimination, ou de promouvoir l'insertion des personnes en difficulté (handicapés, chômeurs, pauvres, etc.).

INTÉRÊT POUR L'ASSOCIATION

Avec l'essoufflement des dons privés et la contraction des subventions publiques, les associations sont confrontées à la nécessité de se tourner vers d'autres sources de financement.

→ Le principal intérêt du partenariat pour l'association paraît évident puisque, dans la majorité des cas, des ressources financières supplémentaires lui sont apportées.

Dans certains cas, l'entreprise prend en charge divers coûts de fonctionnement ou de communication de l'association lui permettant de diminuer ainsi ses dépenses (par exemple : fabrication des supports de communication, distribution des repas lors d'un événement, etc.).

L'entreprise peut aussi permettre à l'association de bénéficier de compétences professionnelles dans un domaine précis (comptabilité, web, informatique, communication...) ou de lui faire un don en nature (ordinateurs, hébergement d'un site internet, mise à disposition de locaux, etc.).

→ Le partenariat avec une entreprise est également l'opportunité de mettre en valeur l'association et son combat en lui donnant plus de crédibilité. Par exemple, la présence d'un logo ou d'un encart publicitaire d'un partenaire sur le site internet d'une association montre qu'elle n'est pas isolée, qu'elle agit en lien, en collaboration avec d'autres acteurs, qu'elle est soutenue et fiable. De plus, l'association peut profiter de la puissance de communication de l'entreprise qui dispose de moyens et de réseaux souvent importants et bénéficier ainsi d'une plus grande visibilité.

LE PROCESSUS

Un partenariat entre une entreprise et une association aura d'autant plus de chances de réussir qu'il respecte les conditions suivantes :

- la pertinence du lien commun,
- la relation « gagnant-gagnant »,
- la motivation du partenaire,
- la proximité géographique,
- la transparence mutuelle,
- la pérennité de l'échange,
- la clarté du contrat.

La méthodologie impose de bien identifier en premier lieu ses propres besoins, d'identifier les entreprises partenaires potentielles et de se mettre en situation d'offre et non de demande.

→ Identifier les besoins de l'association et tous les avantages qu'un partenariat peut lui apporter.

→ Se renseigner sur les entreprises locales et constituer un fichier ciblé (retenir en priorité les entreprises qui ont un point commun avec l'association tel que la musique, la culture, la formation ou la situation géographique).

→ Lister les échanges envisageables, préparer les arguments pour convaincre et des supports d'information sur l'association ou sur les actions à mettre en avant.

→ Se faire connaître des entreprises, prospecter et obtenir un entretien pour les informer que les missions conduites au sein de l'association peuvent faire l'objet d'actions de partenariat.

→ Proposer une convention de partenariat à l'attention de l'entreprise. Celle-ci doit contenir les éléments suivants : les signataires, l'objet du partenariat, les contreparties et engagements, les aspects financiers et

fiscaux, la durée, et une clause de renouvellement et de résiliation (voir exemple ci-dessous).
Après signature de la convention par les deux parties, il s'agit pour l'association

de fidéliser l'entreprise partenaire : l'associer à des actions sur le terrain, l'informer régulièrement, l'inviter aux événements, le remercier, organiser des rencontres, lui transmettre des

comptes rendus d'activité, être transparent, échanger, etc. ■

Plus d'informations : Elsa Philippe, chargée de communication, Tél: 0148 78 7663
mail: elsa.philippe@cmf-musique.org

Modèle de convention de partenariat

ENTRE D'UNE PART

La société :
dont le siège social est situé :
représentée par : en sa qualité de :

Ci après désignée «la Société»

ET D'AUTRE PART

L'association :
association Loi 1901 dont le siège est situé :
représentée par : en sa qualité de :

Ci après désignée «l'Association»

ÉTANT PRÉALABLEMENT EXPOSÉ QUE

L'Association a pour objet :
.....

La Société souhaite soutenir l'Association dans son organisation générale et dans le développement de ses projets.

IL EST CONVENU CE QUI SUIT

I) OBJET DU CONTRAT

La Société s'intéressant aux activités de l'Association s'engage à l'aider suivant les modalités prévues à l'article 3.

II) ACTIVITÉS DE L'ASSOCIATION

L'Association s'engage à développer les projets suivants selon le calendrier suivant :
.....

III) OBLIGATIONS DE LA SOCIÉTÉ

Afin de soutenir le projet ci-dessus indiqué, la Société s'engage à verser à l'Association la somme de €. Cette somme sera versée selon l'échéancier suivant :
.....

et/ou la Société s'engage à prêter à l'Association :
le matériel suivant :
et/ou le local suivant :
et/ou le personnel suivant :

et/ou la Société s'engage à réaliser au profit de l'association la prestation suivante :
.....

IV) OBLIGATIONS DE L'ASSOCIATION

L'Association s'engage à :
.....

IV) VISIBILITÉ POUR LA SOCIÉTÉ

La Société bénéficie de :
.....

V) ASSURANCES

L'Association s'engage à disposer d'une assurance responsabilité civile couvrant ses activités et ses membres
.....

VI) DURÉE DE LA CONVENTION ET RECONDUCTION

Le présent contrat a une durée de :
Il prend effet à la date de sa signature ou le :
Il se renouvelle par tacite reconduction :

VII) RÉSILIATION

La présente convention pourra être résiliée :
- en cas de non-respect de ses engagements par l'une des parties
- pour cause de cessation d'activité de l'une des deux parties

Elle peut être complétée, modifiée par avenant ou dénoncée par simple courrier. En cas de dénonciation, un préavis de devra être respecté.

Fait à le
En deux exemplaires

Pour la Société Pour l'Association
M M

Signature Signature