

ASSOCIATIONS : COMMENT TROUVER DES PARTENARIATS ?

Les partenariats sont cruciaux pour développer les projets, qu'il s'agisse de financement, de ressources ou de réseau.

Explorez les différents types de partenariats, comment identifier les bons partenaires et les meilleures stratégies pour établir des relations durables. Découvrez des outils pratiques pour renforcer votre association et accroître son impact grâce à des partenariats efficaces.

Format : 3 heures

Public : Acteurs associatifs essonniens

Pré-requis : Être impliqué activement dans la mise en œuvre des projets de l'association

Objectifs :

- Comprendre les enjeux des partenariats
- Identifier et cibler des partenaires potentiels
- Construire une stratégie de partenariat efficace

PROGRAMME

1. Pourquoi et comment les partenariats peuvent aider les associations ?

- Les enjeux des partenariats :
 - Financement
 - Visibilité et notoriété
 - Accessibilité à des ressources et compétences (humaines, matérielles, etc...)
 - Création de synergies pour des projets plus impactants
 - Etude de cas d'associations ayant trouvé des partenaires efficaces : partenariats institutionnels, entreprises, autres associations, etc..
 - Quels types de partenariats ont déjà été tentés par les participants ? Quelles difficultés ont-ils rencontré ?

2. Identifier les bons partenaires

- Les types de partenariats pour les associations :
 - Partenariats financiers : mécénat, dons, subventions
 - Partenariats en nature : prêt de matériel, mise à disposition d'espace
 - Partenariats stratégiques : collaboration avec d'autres associations ou entreprises

- Identifier des partenaires potentiels :
 - Comment trouver des partenaires : outils, plateformes, réseaux (régionaux, nationaux)
 - Cibler les bons partenaires en fonction de la mission de l'association
 - Les critères de sélection d'un bon partenaire : vision partagée, complémentarité des ressources, valeurs communes

3. Construire une approche stratégique pour solliciter des partenariats

- Elaboration d'une offre de partenariat claire :
 - Comment présenter son association de manière attractive ?
 - Créer un « pitch » efficace pour solliciter des partenaires
 - Définir des objectifs communs et des attentes précises
 - Les étapes d'une approche partenariale réussie :
 - Préparer un dossier de partenariat
 - Contacter les partenaires potentiels (email, téléphone, rencontre physique)
 - Suivi et consolidation des relations
- Exercice : simulation de prise de contact avec un partenaire potentiel, rédaction d'un pitch de partenariat

Conclusion / Questions / Echanges