

SYNTHÈSE

HISTOIRE DE PARTENARIAT ONG-ENTREPRISE

N°2



COEXIST est un projet soutenu par l'Europe s'engage en Région Auvergne Rhône-Alpes & l'Agence Française de Développement



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



1. INTRODUCTION

Pourquoi ce webinaire ?

- **S'inspirer** d'une expérience concrète
- **S'outiller** et **monter en compétences** dans le développement de vos partenariats ONG-Entreprise en vous inspirant des retours d'expérience d'un binôme ONG-Entreprise qui l'a fait !

Le 23 Juin 2020, le webinaire présentait le partenariat entre Oshun et Electriciens Sans Frontières.

Une **40aine** de participants

Un **rendez-vous**
multi-acteurs : collectivités,
entreprises et ONG

40% des participants avait déjà
eu des expériences dans ce type
de partenariat

[Visionner le webinaire](#)

[Recevoir les actus COEXIST](#)

2. LES ORGANISATEURS

Le webinar “**histoire de partenariat ONG-Entreprise**” s’intègre dans les activités de RESACOOOP, de la Cité de la solidarité internationale et du pS-Eau en Région Auvergne-Rhône-Alpes.

Au cœur de l'ADN de **COEXIST**, une approche collaborative : COEXIST est un incubateur qui repose sur une communauté de compétences et d'expertises pour accompagner la diversité des partenariats ONG-Entreprises ou être accompagné dans le développement de ces partenariats ONG-Entreprises.

Le webinaire Histoire de partenariat ONG-Entreprise est ainsi le fruit d’une collaboration entre la Cité de la Solidarité Internationale, le PS eau et RESACOOOP.

Programme Solidarité Eau (pS-Eau) *est une association qui fédère et qui accompagne toutes les initiatives de solidarité internationale autour des questions d'accès à l'eau et d'assainissement. Son objectif : Accroître le nombre et la qualité des actions en faveur de l'accès à l'eau et à l'assainissement pour tous. Dans ce contexte nous travaillons depuis plus de dix ans dans la région en partenariat avec Resacoop et la Cité de la Solidarité Internationale. [Site internet](#)*

Resacoop *a comme mission principale d'accompagner les projets de coopération et de solidarité internationale développés dans la région AURA. Leur mission est aussi de partager l'intérêt de la coopération internationale avec tous types d'acteurs (entreprises, universités etc.). » [Site internet](#)*

La Cité de la Solidarité Internationale (CSI) *appuie le développement des acteurs de la solidarité internationale à l'échelle de la région Auvergne-Rhône-Alpes et de la Suisse Romande. **La Cité de la Solidarité Internationale joue le rôle d'accélérateur de projets** fédérant les **ONG**, les **entreprises**, les **fondations**, les **clusters**, les **universités** et les **collectivités** autour de la **Solidarité Internationale**. [Site internet](#)*

COEXIST *« Coexist est un incubateur de partenariats ONG-Entreprise qui vise à accompagner la création de ces partenariats. Il est orchestré par la Cité de la Solidarité Internationale avec une approche collaborative dans le sens où avec l'ensembles des partenaires de Coexist, nous développons tous les outils qui vous seraient nécessaires à accompagner les ONG et Entreprise au développement de leurs partenariats ONG-Entreprise. » [Site internet](#)*

A. Le binôme ONG-Entreprise



[Site internet](#)



[Site internet](#)



ONG de solidarité internationale qui bénéficie du label Don en confiance



Filiale de la Société du Canal de Provence - opérateur hydroxylique du sud de la France et qui intervient aussi dans plusieurs régions du monde



Agir dans le monde pour permettre l'égalité des chances pour l'accès à l'eau et à l'électricité



Spécialisée dans le développement des technologies de traitement d'eau innovantes pour la boisson à l'échelle de petits projets



Actions au bénéfice de la santé, de l'éducation, de l'environnement et le développement économique et social des populations



Permettre l'accès à l'eau à tous par le biais de solutions et modes de gestion qui permettent la pérennisation des systèmes



3 volets d'activités :
 - Mise en œuvre de projet de développement dans le domaine de l'eau de l'assainissement et de l'électricité
 - Actions d'expertise pour le compte de collectivités et d'autres ONG
 - Actions dans le domaine de l'urgence et de post-urgence suite à une catastrophe naturelle



- [Kiosques à eau](#) : micro-franchises de production et commercialisation d'eau de boisson
 - Système de traitement d'eau autonome en énergie, adapté au contexte local africain
 - Energie solaire et connectivité, donc suivi à distance des appareils



- Une centaine de projets
 - Environ 1250 bénévoles
 - Une dizaine de salariés
 - Zones déshéritées



- Plusieurs pays de l'Afrique de l'ouest, dont le Sénégal
 - Milieu rural

B. Focus sur les intervenants

Patrick Sambarino

Bénévole chez ESF depuis 6 ans, il est à la fois développeur de projets de développement, animateur du groupe de travail national d'ESF dans le domaine de l'eau et administrateur de l'ONG. Il travaillait auparavant chez EDF dans le domaine de la production, son dernier poste étant directeur de l'administrateur de l'eau Alpes-méditerranée. Il était également administrateur au sein de l'agence de l'eau Ensemble Agence de l'eau Rhône Méditerranée Corse.

Pierre Magnien

Directeur des opérations d'Oshun, il a contribué au développement de la filière Oshun Sénégal. Il occupait auparavant un poste d'ingénieur à la Société du Canal de Provence.

4. HISTOIRE DE PARTENARIAT ENTRE ESF ET OSHUN

A. Le point de départ : intérêts et étapes



Proposition d'un projet & connaissance terrain & identification besoins



Apport solutions technique adapté aux besoins d'ESF

1° ETAPE

ESF identifie le **besoin d'accès à l'eau et à l'énergie** pour un projet dans une dizaine de villages au **Togo** en cours de montage

4° ETAPE

En 2015, 1^{er} **rendez-vous** entre ESF et la SCP pour présenter leur **matériel** devenu **opérationnel, adapté** au besoins de ESF

5° ETAPE

Rapport de confiance rapidement instauré et les **échanges** entre ESF et SCP sont devenus **réguliers**

2° ETAPE

ESF est déjà en lien avec l'**Agence de l'Eau Rhône Méditerranée Corse** et le **PS-Eau**, qui les mettent en **lien avec SCP**

3° ETAPE

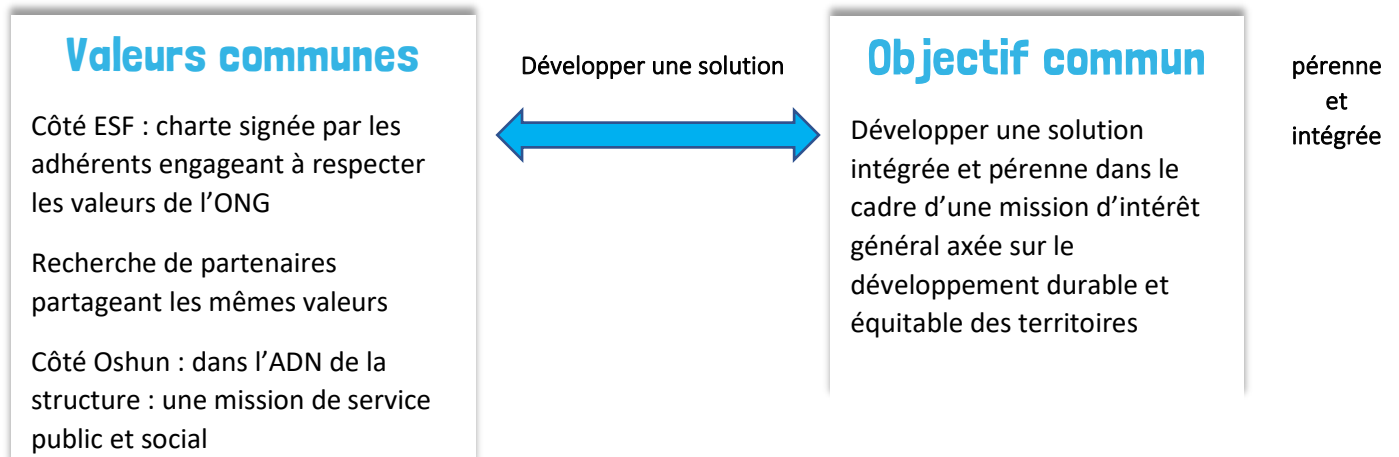
Mise en lien facilitée par l'existence **préalable** de **relations** entre Patrick Sambarino et les responsables de l'entreprise

6° ETAPE

Achat d'un **premier appareil** de la part d'ESF pour **un** des **10 villages du Togo** visés par le projet

B. Un objectif commun au cœur de la relation

Développer une solution intégrée et pérenne : objectifs et valeurs communes au cœur de la relation



1^{ère} collaboration importante avec une ONG



1^{ère} véritable relation partenariale avec une entreprise, au-delà de la simple relation fournisseur-acheteur

5. EVOLUTION DES RELATIONS ENTRE ESF & OSHUN : ILLUSTRATION VIA 1 PROJET



Fournir une eau de qualité



Fournir durablement un service d'assainissement



Fournir une énergie électrique respectueuse de l'environnement

Accès à l'eau permet :

→ **Développement économique & social** : santé, éducation, environnement et pérennisation des équipements à travers des formations

→ **Autonomie** des partenaires locaux & des bénéficiaires



Village santé et développement durable

Région de Notsé
-Togo-
85 000 bénéficiaires



Activités techniques

- Forage et réhabilitation forage
- Plateau d'eau réalisé en chantier-école et équipé de réservoirs souples de type Labaronne Citaf



Mise en place de lampes solaires et d'un centre de production d'énergie photovoltaïque pour alimenter les centres de santé et les établissements scolaires

Chacun des sites a fait l'objet de mise à disposition de paillasses et de zones de stockage pour la récupération des déchets

Activités non techniques

Transfert de compétences avec des sessions de sensibilisation et de formation avec un accompagnement des chantiers-écoles

Audit de contrôle indépendant qui permet d'apprécier le résultat et de savoir comment améliorer les actions

Gouvernance mise en place d'équipe pluridisciplinaire, d'un comité régional et local, conventions



2015 - début du partenariat
2018 – 2020 - mise en œuvre du projet dans 9 villages
Aout 2021 – fin prévu du projet

6. METHODOLOGIE D'ORGANISATION DU PARTENARIAT

Démarche informelle
facilitée par les
connaissances personnelles
entre ESF et la SCP



ESF ajoute des exigences de
timing et de **coût** (grâce au
partenariat tarif
préférentiel)



Adaptation pendant tout le
projet d'Oshun aux
exigences terrain



Pour le **futur** du
partenariat : objectif est de
formaliser la collaboration
avec une convention pour
mieux finaliser les besoins
et les attentes réciproques

7. LES ROLES DE CHACUN



Coordination du projet

Lien avec les acteurs locaux

Compréhension du **besoin** et le retours du terrain

Formation des acteurs locaux



Accompagnement et formation technique
sur la base des retours terrain d'ESF

Documentation technique

Adaptation de la **solution technique** au
contexte et usage locaux (ex : sur le
système de maintenance)

Coût préférentiel sur les produits

8. POURQUOI UN PARTENARIAT ET NON UNE RELATION PRESTATAIRE - CLIENT STANDARD



Partage de valeurs communes

Au-delà de l'achat-vente : partage d'une préoccupation à l'atteinte, par chacune des deux structures, de son objectif social, à savoir l'amélioration durable de la qualité de vie des populations.



Echange compétences & expertises entre ONG et entreprises



Visibilité du long terme

ESF s'engage auprès des populations locales à assurer le suivi des équipements pendant dix ans.



Légitimité & crédibilité

Davantage de légitimité et de crédibilité dans les réponses aux appels à projets internationaux ou les dossiers de co-financement.



Réciprocité de l'information

Information réciproque sur activités respectives, en particulier ici les innovations techniques d'une part et les projets de développement d'autre part

9. QUELLES PROCHAINES EVOLUTIONS ?

A. Transversal

Se tenir informé sur de nouvelles opportunités

Dialogue pour faire évoluer des solutions ou en proposer d'autres

B. OSHUN

Poursuivre le partenariat : futur projet ponctuels (Costa Rica)

Intérêt de pouvoir se déployer dans d'autres territoires

Complémentarité de vision et de compétences (FASEP Arique Ville Durable)

C. ESF

Intérêt pour ESF (accès aux compétences & matériel)

Volonté de poursuivre le partenariat avec Oshun : solutions dans le domaine de l'eau de qualité

Accompagner Oshun dans le développement de réseaux de distributions et pièces

10. CONCLUSION : LES APPROCHES PARTENARIALES D'ESF ET OSHUN

Relation de confiance & dialogue : des solutions qui répondent aux besoins

Former & accompagner ESF dans l'installation et entretien des appareils pour ensuite former des électriciens locaux

Retour d'expérience & démarche itérative : dialogue pour améliorer le système (aspects pratique et ergonomique)

Méthodologie d'intervention d'ESF est inspirante et instructive pour améliorer le système de pérennisation des installations d'Oshun

FAQ

1. Partenariat opérationnel ou engagement financier ?

Le **coût du produit** devait être **cohérent** et **compatible** avec les objectifs du projet, nous avons eu des prix préférentiels, raisonnables et pertinents.

Fournisseur d'ESF donc pas d'engagement financier

2. Comment le projet a été financé dans sa globalité ?

Le projet a été financé par la Ville de Paris, la Métropole de Lyon, la Fondation EDF et l'ADF (95% du projet).

3. De quelle façon Oshun aborde les marchés africains et quelle est l'importance de ce marché pour l'entreprise ? Quel est votre mode d'implantation ?

Depuis 2018, Oshun a une filiale implantée en Sénégal qui développe le **projet de kiosque à eau sur auto-financement** : un système en mini-unités de traitement d'eau et de conditionnement dans des bidons consignés, donc réutilisables et gérés par des entrepreneurs locaux du village.

Le système de kiosque à eau est un **business model** créé pour développer une utilisation pérenne de ces systèmes. Oshun participe aussi à des projets en apportant ces compétences techniques et de modélisation économique de l'accompagnement de l'entreprenariat dans des projets de coopération décentralisée ou à des demandes d'entreprises, ONG ou collectivités.

C'est un **système de micro-franchise** au niveau national et il s'agit de :

- Mettre à disposition les systèmes de traitement d'eau
- Faire la maintenance et l'entretien et le suivi qualité
- Transmettre les méthodes de gestion et le savoir-faire, l'animation commerciale, l'accès à la marque et à l'outil de communication.

Le consommateur final peut donc d'avoir une eau saine, traitée et de la même qualité qu'une eau en bouteille à un prix largement inférieur (10 fois inférieur).

Oshun est actuellement présente pour l'essentiel en Afrique de l'Ouest, au Sénégal bien sûr, prochainement au Burkina Faso, mais aussi donc au Togo, au Bénin, en Côte d'Ivoire.

ESF, dans la même logique, sur la partie électrique, a développé le concept de **café lumière**, soit une autre perspective de collaboration commune entre ESF et Oshun.

4. Comment avez-vous réussi à trouver un juste milieu entre le besoin d'évolution rapide d'une start-up et le temps long des projets des ONG ?

Oshun :

Nous sommes plutôt une petite PME en croissance adossée à une entreprise plus grande, nous avons moins une logique de croissance effrénée comme les start-ups. Nous sommes restés à une échelle plus petite. En trois ans, nous avons développé une cinquantaine de kiosque à eau. L'équilibre économique est encore loin.

Pour un projet de ce type qui nécessite d'un temps long, nous sommes obligés d'être entouré par des investisseurs patients qui ne souhaitent pas avoir un retour sur investissement rapide. J'ai parlé des investisseurs initiaux que sont la SCP ainsi que deux PME françaises en lien avec les techniques développées (UV et connectivité) et qui nous accompagnent financièrement et techniquement depuis le début. Par exemple, nous avons un nouvel actionnaire, le fonds d'investissement Danone Communities : un fonds d'investissement à impact, conscient du risque financier important, qui partage les mêmes valeurs et qui est conscient des problématiques des entreprises sociales et à impact.

ESF :

- **Temps** : une ONG n'a pas la même contrainte de temps, mais les bénéficiaires attendent beaucoup du projet aussi. Nous avons choisi de standardiser le matériel, de fiabiliser les prestataires, c'est un choix payant pour la suite des prochains projets. Nous allons gagner du temps parce que le produit est déjà testé.

- **Confiance** : entre les deux partenaires mais aussi avec les bénéficiaires. Par exemple, sur ce projet, le ministère de la santé au Togo est ravi de pouvoir constater que les centres de santé disposent d'une eau sans bactéries.

5. Est-ce que OSHUN a évalué les marchés potentiels ? Avez-vous un business plan avec des objectifs quantitatifs et les résultats financiers attendus ? Est-ce que Oshun travaille aussi hors ONG ou avec d'autres ONG, hormis ESF ?

Il y a évidemment un business plan, une entreprise pour être viable doit être rentable à terme. Dans le cas du Sénégal, ce business plan reposait sur beaucoup d'hypothèses difficiles à vérifier. Le concept des kiosques à eau existe en effet depuis une quinzaine d'années en Asie, en Inde, dans les pays anglophones de l'Afrique de l'Est, mais très peu d'acteurs se sont lancés dans de tels projets en Afrique de l'Ouest.

Oshun :

Nous avons une activité plus classique de fournisseur ou de partenaire technique d'ONG, entreprises ou collectivités, donc moins risqué et moins compliqué en termes de business plan. Elle permet d'avoir une activité routinière qui facilite les activités du kiosque à eau.

6. Quels sont les prérequis pour avoir un partenariat fructueux d'un point de vue ONG et Entreprise ? Quels seraient les deux conseils que vous donneriez à une association qui souhaiterait développer une collaboration avec les entreprises ?

ESF : 2 mots-clés + 2 conseils

- Confiance réciproque
- Volonté de travailler avec une notion de partage de valeur
- Bien définir les besoins de l'ONG et en parler ouvertement avec l'entreprise (qu'est-ce qu'on attend de l'entreprise ? Qu'est-ce qu'elle va pouvoir nous apporter au-delà d'un produit ?)

Oshun :

- Pérennisation comme objectif commun. Ex. Oshun est intéressé par le suivi du produit qui a été possible seulement grâce au partenariat.