COEXIST

CITÉ DE LA SOLIDARITÉ INTERNATIONALE

Infographie du diagnostic COEXIST

Etude réalisée entre novembre 2019 et février 2020 par le cabinet SMPLE

Revue de la littérature & évolution du contexte

Sur la base de :

- **4 documents** produits par différents acteurs (AFD, Csud/MEDEF, Danone, Groupe Initiative),
- Des **observations** sur les missions accompagnées par **SMPLE** depuis une 15aine d'année,
- Les **cas parcourus dans la littérature** (Iram/Total - Triangle/Total - Projets Danone fonds Ecosystème - AgriSud/Club MED - AgriSud/Accord Axa Care - Danone/Gret - Fonds Engie Rassembleur d'énergie - DNDI/MSF).

Les principaux apprentissages

A. 4 perspectives de 4 parties prenantes entre 2008 et 2016 pour expliquer les partenariats ONG–Entreprises



[Groupe Initiative 2008]

Emergence des collaborations

Motivations réciproques et Loi Mécénat

Limites de l'exercice



[Agence Française de Développement (2016)]

Inclusive business comme une opportunité pour les politiques de développement et la transformation responsable de l'économie



[Danone Cocréation (2013)]

Dans la chaine de valeur

Besoin d'un Business Plan économique et social

Formations et nécessité d'une culture commune

Négocier avant de mettre en œuvre

Partager les résultats



[Etude Coordination Sud / MEDEF (2011)]

La moitié des collaborations ONG-Entreprises se font sur la chaine de valeur et notamment en production et distribution responsable

Beaucoup sous l'angle du mécénat

Mais pas à n'importe quelle condition

B. Les partenariats en 3 phases

Phase 1
[Avant 2008]
Pur mécénat

L'entreprise finance des projets de développement mené par des ONG dans les Pays du Sud

Phase 2
[2008-2015]
Social Business

Bottom of the Pyramid :

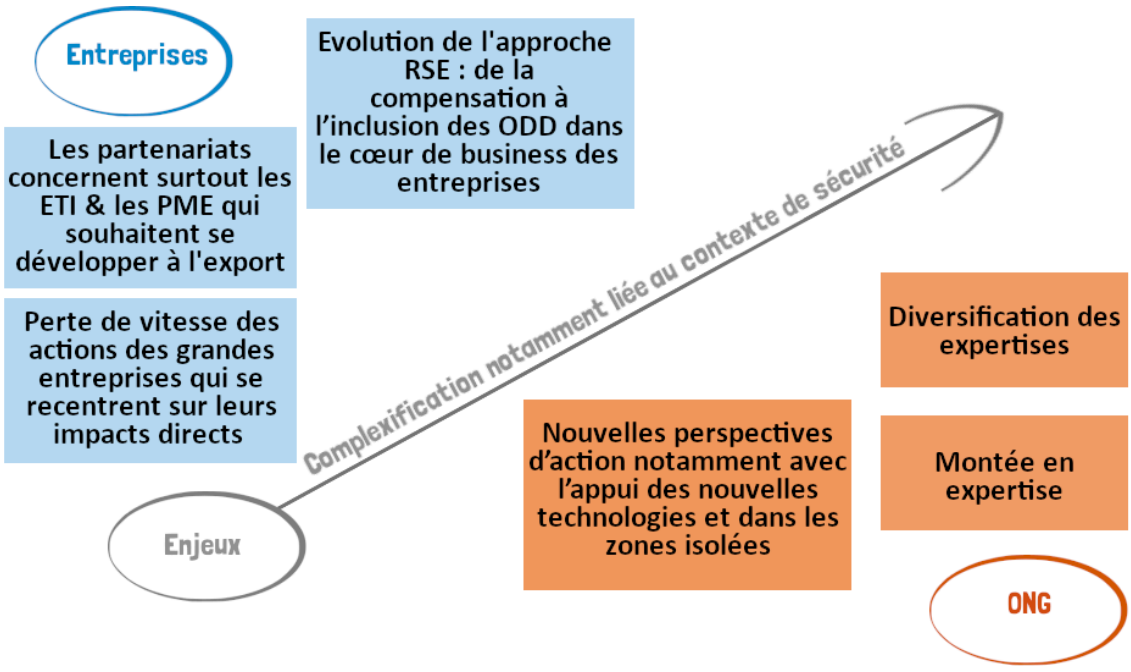
Les entreprises et acteurs de terrain (ONG de développement notamment) ont la responsabilité de trouver des produits et services adaptés au marché des populations qui ont peu de moyens.

Phase 3
[Depuis 2016]
Diversification

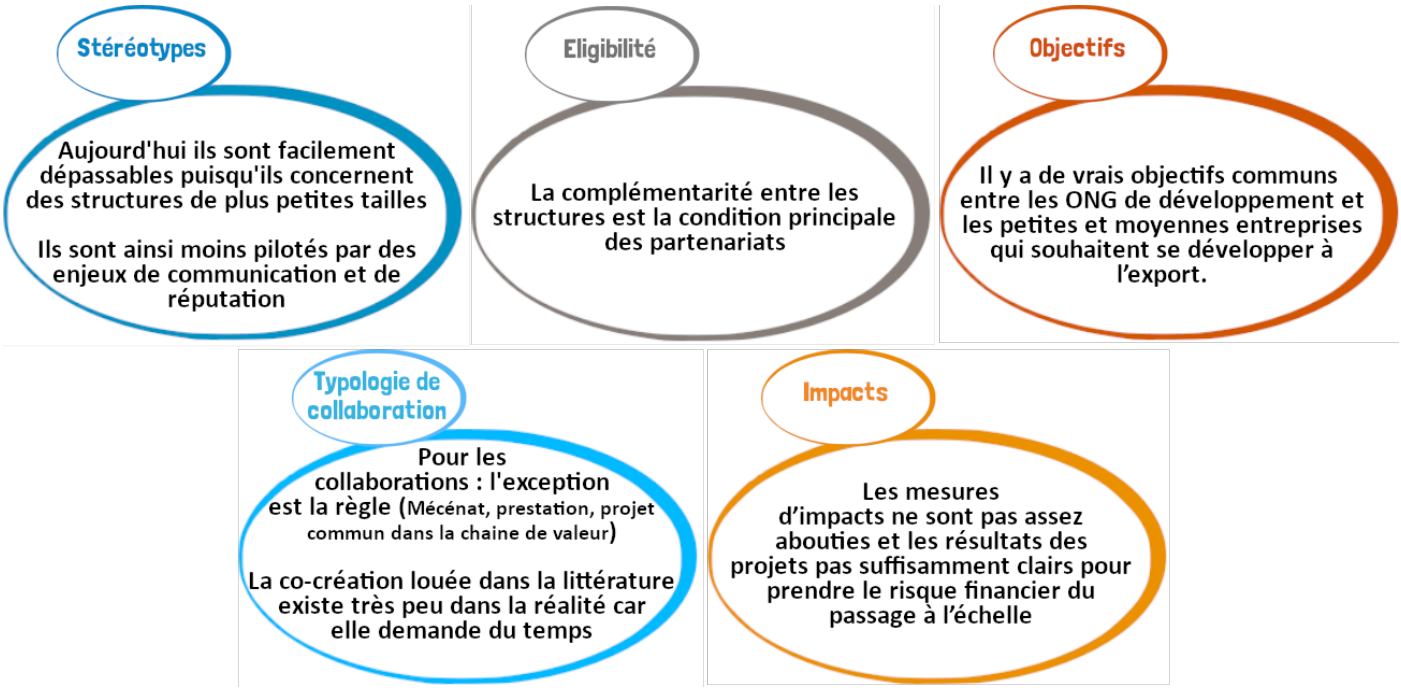
Diversification des projets de partenariats de plus petits budgets :

Partenariats entre plus petites structures et centrés sur l'expertise et les compétences de chacune des structures pour développer des solutions les plus adaptées au terrain. Ils sont moins pilotés par des enjeux de communication.

C. Evolution du contexte et des acteurs [2008–Aujourd'hui]



D. Les Partenariats aujourd'hui



E. Partage d'expérience

Outils existants mais peu diffusés

Cliquez pour les découvrir

Pas de traçabilité ni de capitalisation

Cliquez pour les découvrir

Raisons des échecs & succès peu partagées

Cliquez pour les découvrir

L'empirisme reste la règle en matière partenariat : personne ne fait référence à une formation, un guide, chacun fait comme il peut.

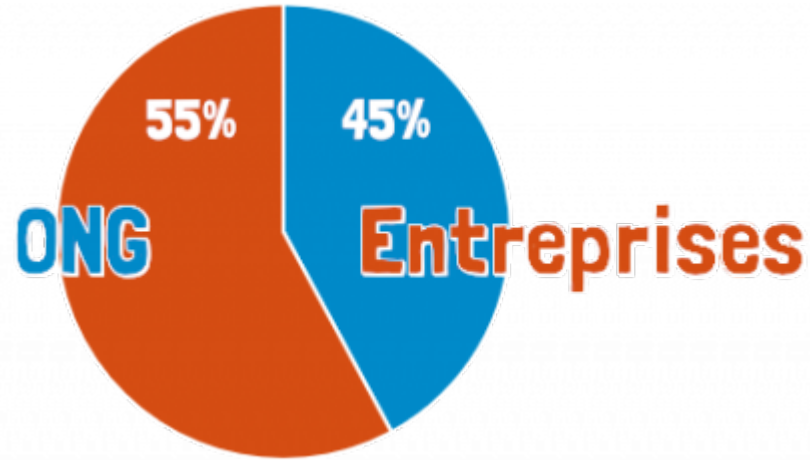
F. Besoins d'accompagnement identifiés



Interviews

Sur la base de :

- **18 entretiens**
- **Chaque organisation** interrogée a réalisé au moins **2 partenariats**



Constat :

- **Un accueil très positif de la démarche COEXIST et un réel partage de connaissance**

A. Principaux apprentissages

Opportunité

Il existe une véritable opportunité de collaboration entre ONG et entreprises dans les logiques communes de développement de l'économie locale. Une réflexion sur les modèles économiques et la pérennité des projets est en place côté entreprise et ONG.

Points d'accord

L'ONG et l'entreprise s'accordent sur le besoin d'intégrer les dimensions sociales et économiques pour un réel développement local. L'entreprise comprend qu'elle ne peut s'intégrer durablement dans un marché sans prendre en compte la dimension sociale. L'ONG comprend que la viabilité économique des solutions qu'elle met en place est primordiale pour un impact durable. Ainsi l'ONG et l'entreprise se comprennent.

Process complexes

Les partenariats évoqués sont généralement longs et complexes à mettre en œuvre, quelles que soient les ressources associées (temps, argent, technique, expertise).

Interaction

Il ressort un besoin très fort d'interactions avec comme objectif principal de mieux connaitre les expertises réciproques, terrains d'interventions et enjeux locaux : pour mieux être en capacité de capter les opportunités lorsqu'elles se présentent et pour être prêt à collaborer.

B. Freins ou difficultés rencontrés au développement ou la mise en œuvre de partenariats

- Le statut juridique et ses enjeux, la recherche de complémentarité
- Temps de développement et de mise en œuvre des projets
- Mauvaise connaissance des partenaires potentiels
- Peu d'appui institutionnel, pas de guichet
- Limites des projets après les expérimentations, pérennisation, passage à l'échelle
- N'avoir qu'un seul partenaire
- Accès aux financements

« Sous prétexte que nous sommes des boîtes, nous n'avons que le profit en tête »

« Il faut être sur place tout le temps »

« Ce n'est par parce que nous sommes des ONG que nous n'y connaissons rien en modèles économiques »

« On ne travaille pas avec les mêmes cadences »

« L'information sur nos complémentarités potentielles est pauvre »

« Il faut être sur place tout le temps »

C. Leviers identifiés au développement des partenariats

- Avoir une bonne connaissance réciproque
- S'appuyer sur une expertise et un partenaire local
- Développer les partenariats dans la chaîne de valeur (R&D, distribution), en lien avec un modèle économique
- Trouver de potentiels financements structurels

« Connaitre le savoir faire ou l'expertise du partenaire sur laquelle on peut s'appuyer, que l'on peut mobiliser »

« Raccourcir les délais de projet, augmente la pertinence de l'intervention »

« Nous créons des débouchés pour les projets agricoles »

« Il existe des appuis que peuvent apporter les collectivités locales en coopération décentralisée, l'AFD… »

« Besoin d'ingénierie sociale »

« Nous avons besoin de faire connaitre nos solutions, notre approche, pour dépasser les stéréotypes de la boîte qui veut faire du blé à tout prix »

Envie d'en savoir plus ?

- Découvrez l'ensemble des freins et des leviers identifiés lors de l'atelier de lancement de COEXIST
- **Découvrez l'**offre de service de COEXIST