Synthèse de la table ronde :

Echanges de bonnes pratiques & réponses aux questions

– 13 octobre 2020 –

120 participants étaient présents à la table ronde et vous ?

Présentation de la table ronde : ICI

Intégralité des replays sur Youtube

Pourquoi cette table ronde ? Kristell Le Doth

- **S'inspirer** de **retours d'expériences** basés sur des **témoignages concrets d'ONG et d'entreprises** qui ont elles-mêmes développé des partenariats ONG-Entreprises
- **Illustrer** différentes **modalités de partenariat** : du **mécénat** jusqu'à la **co-construction stratégique**

Ce temps fort sur le partage de bonnes pratiques et d'expériences est ancré dans une dynamique collective - **le projet COEXIST** un incubateur qui vise à accompagner les ONG et les entreprises à :

- Créer des partenariats de co-construction entre ONG et entreprises
- Concrétiser ce type de partenariat

Le projet est :

- **Porté et coordonné par la Cité de la Solidarité Internationale**
- **Mis en œuvre avec une communauté de partenaires** qui contribuent à créer cette dynamique, tels que les ONG, les entreprises et les pôles de compétitivité qui ont témoigné à cette table ronde.

SOMMAIRE

1. Les modalités de partenariats p. 3
2. Les Témoignages p. 5

Les modalités de partenariats

Vincent Mudry
Head of operations
Philanthropy Advisors.org
vmudry@philanthropyadvisors.org

Il y a toujours eu des collaborations entre les ONG et les entreprises. Au départ les partenariats ONG-Entreprises étaient sur des relations de fournisseurs et de relation commerciale classique, aujourd'hui ils sont de plus en plus nombreux et divers avec des modalités qui vont bien au-delà de l'acquisition de biens et de services.

Quelles sont ces différentes modalités ?

Dans cette **diversité de partenariats**, il y a aussi une **diversité d'impacts de ces partenariats au niveau des résultats de l'action et des bénéfices pour les structures en elle-même**. Ce qui détermine si le partenariat est stratégique, c'est quand il dépasse les bénéfices du projet, quand il va impacter et transformer les deux parties du partenariat et également quand il va permettre d'atteindre des objectifs qui vont être stratégiques pour chacune des deux parties.

Les impacts du partenariat pour chaque partie

Ong

Amélioration de son **positionnement,** son **expertise**, son **rayonnement,** sa **capacité d'action**, à mobiliser des **fonds**, à avoir accès à des nouveaux réseaux, donc transformer sa manière d'opérer et de se positionner dans son environnement de travail.

Cela au-delà de l'impact que cela peut avoir sur un projet particulier.

Entreprise

Au-delà du mécénat, le partenariat peut améliorer sa **stratégie,** son **expertise**, la **motivation** et les **compétences** de son personnel, la capacité d'aller chercher de nouvelles personnes, l'image de l'entreprise qui lui permet d'avoir accès à de nouveaux environnements et de nouveaux marché.
Enfin, cela lui donne l'occasion **d'innover** et de tester ses innovations.

Les différentes modalités correspondent aux différents positionnements stratégiques pour les deux acteurs.

Afin que le partenariat aille dans la bonne direction il faut se poser les bonnes questions : *quelles sont les attentes des deux parties ?*

Il est important d'avoir un dialogue transparent sur les enjeux de chacun car ils peuvent être stratégiques.

Etude OCHA

***Décrypter** les raisons stratégiques pour les entreprises de l'engagement humanitaire et quelles étaient les modalités de partenariats pour atteindre ces enjeux.*

Les 4 modalités de partenariats ONG–Entreprises

Niveau 1
Partenariat basé sur les biens et services aux ONG

Tarif normal, négocié ou mise à disposition gratuite de biens et services utiles à l'action de l'ONG.

Exemple : mise à disposition de personnels, de produits ou de services

Niveau 2
Partenariat basé sur la co-création de biens et de services ad hoc pour les ONG

Innover et créer des nouveaux produits (biens et services) qui correspondent aux besoins de l'ONG. Comme l'innovation technique, transformation de produits existants pour les adapter aux contraintes de terrain ou innovation de services.

Ce type de partenariat est plus profond et structurant pour chacune des parties car les structures rentrent dans un processus de co-création où chaque acteur apporte son expertise technique.

Exemple :
L'ONG apporte son expertise terrain sur les besoins des bénéficiaires, l'entreprise apporte son expertise technique.

Niveau 3
Partenariat basé sur l'amélioration des processus internes des ONG et entreprises

Mise à disposition de personnel, formation.
Besoin d'un dialogue stratégique à mettre en place entre les deux parties

Niveau 4
Partenariat basé sur un soutien financier aux actions

Il y a différentes manières de mettre en œuvre ce soutien financier (par exemple : don, mise à disposition par l'entreprise de ses employés pour mobiliser des ressources ou un co-financement du projet)



Ces modalités ne sont pas excluantes les unes des autres : les parties peuvent commencer par un partenariat de type financier qui peut évoluer vers de la co-construction. C'est d'autant plus réalisable si le dialogue entre les parties est transparent dès le début de la collaboration (enjeux, objectifs, moyens respectifs). C'est notamment, dans ce cadre-là qu'elles peuvent apprendre l'une de l'autre et orchestrer des changements dans chacune de leur structure.

Illustration par 4 témoignages en quelques questions

- Quel est leur **projet** ?
- Quel était **l'intérêt initial** à réaliser ces partenariats ?
- Quel **type de collaboration** et **comment s'est-elle mise en œuvre** (rôle de chaque acteur, quelle évolution du partenariat) ?
- Quels ont été **les apprentissages** pour chaque organisation ? Quel **changement** cela a-t-il amené ?

Témoignage 1 : Une histoire de mécénat – *Entrepreneurs du Monde, Fondation EDF et Groupe EDF*

Structures et approches partenariales

Ingrid Ruyant
Responsable des opérations

Fondation Groupe EDF

Avec un budget de 10 millions d'euros/an, la fondation a aujourd'hui 3 domaines d'intervention : environnement, éducation et inclusion.

Et 3 combats :

- Changeons pour les générations futures
- Agissons pour des territoires solidaires (ce qui se traduit notamment par l'appui sur les salariés locaux et rapprochement avec les bureaux internationaux du Groupe EDF)
- Engageons nos énergies (Mécénat de compétence et bénévolat des salariés)

APPROCHE PARTENARIALE

Intervention dans des projets d'accès à l'énergie, d'accès à l'eau mais lié à l'énergie. (Ex : besoin pompage solaire) pour pouvoir apporter aux projets les compétences du groupe.

Dans l'approche partenariale le besoin de compétences du groupe de la part des ONG est un point important.

D'autres critères qui définissent les choix de partenariats sont la pérennité du projet et le statut de l'association.

APPROCHE PARTENARIALE

Le partenariat avec les entreprises est donc quelque chose d'évident : ils sont mis en œuvre à tous les niveaux d'action notamment en accompagnement des programmes qui sont eux-mêmes innovants et entrepreneuriaux, mais isolés et ils ne bénéficient pas de l'écosystème de services qui existent en France.

Les partenariats avec les entreprises sont un moyen de faire du transfert de compétences, d'apporter de l'innovation technologique et sociale et des financements complémentaires. Finalement, ils sont un moyen d'aborder les projets avec une ambition de pérennisation des actions mises en œuvre.

Alexandre Borme
Responsable de pôle Energie Asie Caraïbes

Entrepreneurs du Monde

EDM est créé en 1998 et est basé à Vaulx-en-Velin.
Mission : accompagner l'insertion sociale et économique des personnes en situation de grande précarité en Afrique, en Haïti et en France.

4 domaines d'action :
. La microfinance sociale
. L'accès à l'énergie
. L'appui à la création de très petites entreprises et à l'insertion professionnelle
. Entreprenariat

Modalité d'action et type de collaboration : incuber les organisations locales qui deviennent ensuite des entreprises sociales enregistrées localement et sont accompagnées par EDM jusqu'à leur autonomie.

L'apprentissage entre EDM et l'entreprise est réciproque. Les entreprises trouvent aussi de nombreux intérêts dans les partenariats car certains sujets abordés par EDM les concernent : par exemple la digitalisation de la finance ou les micro-réseaux décentralisés. Le partenariat est donc au cœur de la stratégie d'Entrepreneurs du Monde.

Type de collaboration – mise en œuvre

1° ETAPE

1er contact fin 2017 - début 2018 entre EDM et la Fondation groupe EDF pour un projet innovant - construire des greniers rafraîchis au Sahel.

2° ETAPE

La Fondation groupe EDF accepte la proposition pour son caractère innovant, son approche multi-acteurs et multi-expertises (bâtiments, efficacité énergétique, accès à l'énergie dans des zones isolées etc.)

3° ETAPE

Réalisation du projet en 2019

4° ETAPE

Poursuite de la collaboration sur un autre projet innovant similaire d'électrification rurale aux Philippines

Les rôles de chacun

ENTREPRENEURS du Monde

Identification d'un besoin d'accès à l'énergie en zone isolée.

Recherche de partenaire pour la mise en place de petits systèmes photovoltaïques adaptés à ces zones rurales isolées.

Coordination du projet.

FONDATION GROUPE EDF

Apport d'un soutien financier mais aussi de mécénat de compétence (expertises sur ces systèmes) = deux volontaires.

Audit des installations existantes (Kits solaires et première installation sur le micro-réseau) donc un retour sur les aspects qualité, sécurité.

Formation sur les bases de l'électricité, les nouvelles technologies, le dimensionnement, la construction et la maintenance des installations donc le savoir-faire de EDF (Ex. comment utiliser le logiciel de supervision et formation sur quelques opérations de maintenance des batteries et des panneaux solaires).

Apprentissages réciproques

ENTREPRENEURS du Monde

EDF renouvelables

Cadrage des besoins de chaque étape de cette solution qui permet **d'éviter des écueils sur le terrain**	**Au niveau personnel :** • Partage humain, découverte d'un nouvel environnement donc enrichissement personnel et apport culturel important • Sentiment d'utilité grâce à des missions à forte valeur ajoutée
Transfert de connaissances très enrichissant pour l'équipe de l'ONG (ex. élaboration de plans, montée en compétence sur la maintenance et l'installation etc.).	**Au niveau professionnel : montée en compétence** sur d'autres aspects car sur le terrain les besoins techniques sont souvent variés, car le travail se fait avec une équipe réduite et sans intermédiaires, à la différence des projets en France habituels où la tendance est de déléguer à d'autres collègues Donc, pour la même raison, **nouvelles relations** au niveau professionnel car parfois il y a un besoin d'expertise sur des équipements peu communs.
Accès direct (et indirect via les collègues du volontaire) à une **nouvelle technologie et aux compétences** liées à ce secteur	**En bref : permet de joindre l'utile à l'agréable !**

Jérémy Peyroutet
Chef de projet chez EDF renouvelable

EDF renouvelables

Chef de projet chez EDF renouvelable, parti en mission pendant deux semaines aux Philippines dans le cadre de ce projet, il a soutenu l'ONG locale dans leurs démarches d'équipement de village isolé de micro-réseaux solaires interconnecté.

Objectif : raccorder une centaine de foyers.

Témoignage sur son apprentissage personnel et professionnel

"Cette mission a été à forte valeur ajoutée pour les deux parties"

Témoignage 2 : Une histoire d'innovation – *Pot@mai et Schneider*

Structures et intervenants

Maguelonne Loubelo
Fondatrice de l'ONG
Pot@mai

Retrouvez toutes les informations sur le projet ICI



APPROCHE PARTENARIALE

Les collaborations avec les ONG locales sont cruciales parce qu'elles sont en proximité des populations (langage, connaissance du terrain, des habitudes etc.)

L'énergie doit être disposée 24h/24 pour contourner les limites d'utilisation des batteries.

La pérennité économique doit être intégrée aux business model. Un écosystème (type USE) doit être mis en œuvre pour assurer la pérennité.

Joel LELOSTEC
Business Development Director pour le programme Access to Energy

Schneider Electric

Access to Energy est une des entités du groupe qui a une durée de vie de plus de 10 ans. Cette start 'up entrepreneuriale a comme objectif d'apporter l'accès à l'énergie aux populations les plus défavorisées en Afrique subsaharienne et en Asie.

Projet sur le fleuve Congo – Loubassa





Conception et Installation d'une Unité de Services Essentiels (USE) alimentée par une hydrolienne

Fleuve Congo
-Loubassa-

	Accès à l'eau potable, à l'alimentation pour tous, à la sécurité alimentaire
	Accès à des services énergétiques fiables
	Produire et consommer 24h/24 du courant électrique pour l'accès de tous aux services essentiels
	Accès à un travail décent

	L'idée n'est pas seulement d'avoir accès à la lumière et à l'eau potable mais de permettre des activités économiques rentables qui sont favorisées par l'énergie produite par l'hydrolienne. Il n'y aura pas de vente de courant électrique mais uniquement de biens et services.
	A terme, une entreprise de gestion gérera la maintenance

	Activités techniques
	Alimente un bâtiment multifonction - Accès à l'eau - Recharge de lampe - Conservation de produits agroalimentaires par le froid et la transformation (cuisson, séchage....)
	Hydrolienne produit 10 à 15 kW, 24h/24, toute l'année. Qui permet une consommation continue en énergie

USAGE DE L'HYDROLIENNE

La machine est adaptée aux zones d'Afrique centrale où il n'y a pas de main d'œuvre qualifiée (facilité des opérations de maintenance). L'Aquaphile n'est pas présent en Afrique : les produits sont développés depuis la France et a besoin donc de l'ONG pour qu'ils soient implantés dans l'écosystème. La production de courant électrique sans l'USE n'a pas d'impact car la population n'a pas la capacité d'investissement dans les équipements électriques. Pour cette raison Pot@mai propose la chaine complète de la production d'électricité jusqu'à sa consommation (USE)

La suite du partenariat :

- Mettre en service la première hydrolienne du projet pilote à Loubassa
- Passer à l'échelle, étape d'industrialisation dans les prochaines années

Rôle de chacun

AU DEBUT, UN PARTENARIAT A DEUX

coordination du projet et conception de USE sur mesure par rapport aux besoins des villageois.

En fonction de ces besoins – froid et eau potable – une réflexion sur le type d'énergie utilisée a été menée, ce qui a porté à contacter l'entreprise l'Aquaphile qui a conçu l'hydrolienne Hydro-Gen.

Pot@mai réalise l'assistance technique pour l'installation de l'hydrolienne et l'accompagnement de la mise en œuvre du projet.

Aide à l'enfance : association congolaise, porteur du projet au niveau administratif

Aide à l'Enfance

Conception de l'hydrolienne il y a 10 ans et la solution a été testée en France. Le principe est de convertir l'énergie cinétique de l'eau du fleuve en électricité pas cher et non polluante 24h/24.

L'hydrolienne fait 7 mètres de long et il y a un rail qui permet de descendre et de remonter une turbine qui une fois dans l'eau permet de produire du courant électrique. Système particulièrement intéressant pour la maintenance (système de remonté de la turbine). La machine mobile peut aussi se déplacer pour trouver le courant adéquat.

ENSUITE, EVOLUTION DU PARTENARIAT : SCHNEIDER

Au début du projet, l'ONG et l'entreprise avaient négligé un aspect très important : la conversion de l'électricité.

Pour cela, **Schneider Electric** a été impliqué dans le projet en dépassant le mécénat de compétence et en apportant un soutien technique très important sans lequel l'hydrolienne n'aurait pas pu alimenter l'USE.

Expertise technique qui a assuré la conversion et gestion de l'électricité, la protection des équipements et des personnes ; la mise en service sur place ; la **formation** des opérateurs.

Les intérêts du partenariat

Pot@mai choisit cette expertise parce **qu'elle s'adapte parfaitement au terrain** : Le système de **remontée de la turbine** permet de pouvoir faire la maintenance à l'extérieur de l'eau.	Schneider Electric a été séduit par le projet pour : la **proximité de l'ONG au terrain** et **l'écosystème** du projet (USE) qui assure les activités génératrices de revenus et donc
La **machine** est **déplaçable** donc elle peut être amenée sur d'autres zones de courant	La **pérennité économique** du business model et la solution de **l'hydrolienne** qui permet de produire l'énergie 24h/24

Témoignage 3 : Une histoire d'entreprise sociale – *Geres*

Structures et intervenants

Romain Cres
Responsable programme – Accès à l'énergie

Geres

Le Geres est une ONG française qui travaille dans le domaine de l'énergie depuis 45 ans.

Projet : Zone d'Activité Electrifiée (ZAE) au Mali







Développement d'une première Zone d'Activité Electrifiée (ZAE)

-Mali-

A destination de villages de brousses/agricoles de 3000 à 4000 ménages

Alimentation électrique 24h/24 et 7j/7, 364jours/an

A destination des petites entreprises rurales dans des zones non raccordées et non électrifiées

Un petit champ solaire
Des batteries permettant d'alimenter entre 10 et 15 entreprises
Huilerie, moulin à céréale, radio communautaire

LE CONSTAT

Besoin de co-construction très forte avec les **collectivités locales** et les **partenaires locaux** pour avoir une vraie adhésion au projet et une appropriation de la part des acteurs locaux.



Les **entrepreneurs locaux** avaient besoin d'un **renforcement de capacités** dans d'autre domaine que l'accès à l'énergie comme la gestion de projet par exemple

1. La 1ère ZAE a aujourd'hui 4 ans et a de bons résultats.

2. Ceci a amené l'ONG à réaliser un plan d'un premier **changement d'échelle** pour construire une **dizaine de ZAE,** avec le soutien financier de l'AFD et la Coopération suédoise.

3. Actuellement deux d'entre elles sont déjà en service et la 3ème et la 4ème sont en construction.

4. Développement d'un **concept d'incubateur/pépinière** de **petites entreprises en milieu rural**.

ZOOM SUR L'INCUBATEUR: la pérénité du modèle



- **Délégation** de la gestion de la ZAE via un partenariat avec **l'opérateur local**
- **Changement du modèle économique** : d'un modèle 100% subventionné à un modèle qui intègre le **secteur privé** dans la gestion et l'investissement
- Un statut d'**entreprise sociale** – une société par action simplifiée
- Une **gouvernance locale** : multi-acteurs, répartition des **bénéfices** et renforcement de la crédibilité face aux **financeurs**

Rôle de chacun

Coordination du projet : tester le concept du projet pour pouvoir remettre dans les mains d'acteurs locaux entrepreneurs un schéma capable d'apporter des résultats économiques et des impacts sociaux importants.

Identifier les besoins d'accès à l'énergie des petites entreprises locales et isolées ;

Rechercher les financements pour le projet (public, privée et fonds d'investissement d'impact). La recherche a été favorisée par la nature et le concept du projet d'incubation porté par l'ONG d'une part et l'engagement financier et intellectuel des entrepreneurs de l'autre ;

Entrepreneurs maliens

jouent un rôle dans la gouvernance de la ZAE, d'**investisseur**, de **mise en réseaux locale** ou encore proposent des **solutions technologiques** (développement de services digitaux).

Le choix de chercher des partenaires locaux s'explique par la volonté que la nouvelle entreprise sociale soit localisée sur place à tous les niveaux.

Collectivité locale : met à disposition des terrains

C. Les impacts du partenariat

Les **impacts sociaux** peuvent être conséquents car

Le **taux d'électrification rurale** au Mali est **très faible** (15%)

Le projet permet donc de **réduire la fracture avec les zones urbaines**.

Témoignage 4 : Une histoire de co-construction stratégique – *Amref France*

Structures et intervenants

Louis D.
Chargé de programmes et de partenariats

Amref France

Amref Africa est une ONG de santé publique dons le siège est basé à Nairobi au Kenya spécialisée dans le projet de santé materno-infantile dans plus de 35 pays en Afrique Sub-saharienne avec **3 volets principaux** :

- **formation**
- **accompagnement** des prestataires de soin
- **l'accès à des services de santé** de qualité au plus proche des communautés

Tous les projets sont en lien avec les ministères de la santé et les systèmes déconcentrés ex. Région médicale ou District sanitaire.

Depuis une 15aine d'année, Amref se base sur des **outils numériques** qui permettent de renforcer l'accès à la santé (ex : plateforme de e-learning).

Le **bureau France de l'ONG** appuie particulièrement le bureau régional basé en Afrique de l'Ouest qui est un des bureaux de mise en œuvre opérationnelle. Ainsi, **Amref France** soutient techniquement la mise en œuvre, le suivi et le reporting des projets et la recherche des fonds pour le développement de ces interventions.

Le groupe CFAO est implanté dans près de 40 pays en Afrique depuis le milieu du XIX siècle avec 4 grands secteurs :

- la mobilité
- la santé
- la distribution de biens de consommation
- la technologie
- l'énergie.

Le groupe a développé une politique de **Responsabilité Sociétale des Entreprises** (RSE) alignée avec les ODD des Nations Unies pour avoir un impact sur leurs salariés et sur le développement du continent.

Genèse du partenariat et rôle de chacun

Le partenariat dure depuis **2011** et il englobe plusieurs interventions, thématiques et mobilise plusieurs formes d'appui.

La forme du **partenariat a évolué** dans le temps mais s'est rapidement basée sur un ciblage (puis une **co-construction**) des objectifs de ce soutien et des interventions en fonction des besoins respectifs identifiés.

Il est fondé sur des **synergies communes existantes** notamment en Afrique de l'Ouest (CFAO est présent au Sénégal et en Côte d'ivoire comme Amref).

Initialement le partenariat répond à :

Un besoin de soutien financier et technique

Aux projets qu'il développe sur le terrain

Une volonté de Diversification de ses actions et de son engagement commercial

Vers un engagement plus large, sociale, environnementale. Cela passe notamment par le développement de leur politique de RSE en se basant sur l'expertise santé de l'Amref.

Amref met en œuvre des **activités sur le terrain**

Le groupe CFAO contribuait via un **soutien financier**.

Au fur et à mesure de l'avancé du partenariat, les contributions et les **formes de soutien** ont **évolué** :

- **Soutien financier pluriannuel** → Le partenariat est né en 2011 quand le Groupe s'est impliqué dans la **campagne** d'Amref *Stand-up for African Mothers* lancé au niveau international par Amref qui ciblait la **formation des sages-femmes**. Cette campagne a été un axe de **communication** fort qui a notamment permis de mobiliser les salariés au niveau du siège sur des actions de collecte, la réalisation d'une exposition photos au siège, etc.

- **Mise à disposition de matériel** → Dans le cadre d'un **projet** mené dans la **région de Kolda**, au Sud du Sénégal, sur le suivi et l'enregistrement des femmes enceintes et des enfants de 0 à 5 ans via une **plateforme numérique**, le groupe CFAO (via sa filiale automotive) a mis à disposition des **lunettes de télémédecine**.

  Elles contribuent au renforcement du **plateau technique** et du **personnel des structures de santé** et améliorent ainsi l'accès à une offre de soins de qualité. Par exemple, à la suite d'un camp de chirurgie organisé dans une zone reculée, ces lunettes permettent au chirurgien (mobilisé depuis la capitale) de réaliser le suivi post-opératoire à distance.

- Une **implication plus globale du groupe CFAO, de ses filiales et de ses salariés** → Par exemple, une **mission terrain de visite des programmes** d'Amref a été organisée en 2016. Deux salariés du groupe CFAO ont eu l'occasion d'y participer à la suite d'un **concours interne** concernant les actions d'Amref. La filiale sénégalaise du Groupe a participé à l'organisation de ce déplacement et plus généralement s'est impliquée auprès d'Amref sur la **formation des sages-femmes**, un axe fort de la communication du partenariat. Cet exemple montre la **volonté d'étendre l'impact** de ce partenariat au-delà du siège du Groupe à Paris.

- **La participation réciproque à des évènements internes** → Depuis le départ, CFAO et Amref ont su développer et mettre en avant une **relation partenariale active** au travers de plusieurs **évènements** tels que :
  - L'intervention d'Amref lors de forums annuels de CFAO ainsi qu'à un « leadership meeting » interne au groupe ;
  - La participation de CFAO aux Gala annuel d'Amref ;
  - La participation de CFAO aux Rencontre de la Santé Numérique organisée à Dakar par Amref.

- **Un partenariat de co-construction** → En parallèle du **renouvellement des conventions**, les deux partenaires échangent sur la mise en adéquation, la **co-construction** et le **ciblage d'interventions communes** selon les **besoins** et les **attentes** respectifs. Depuis le début, ce développement d'interventions et synergies communes se fait dans le respect du mandat d'Amref, en lien avec les cibles de CFAO.

Les impacts du partenariat

La politique RSE de la CFAO s'est concrétisée dans le temps et les projets d'Amref ont évolué. CFAO cible certains ODD et les projets d'Amref correspondent à ces objectifs, cela permet de

- **Décider ensemble de l'assignation d'une partie du soutien financier sur ces cibles**
- **Valoriser les projets sur le moyen-long terme afin qu'ils aient un impact concret**
- **Valoriser l'investissement du Groupe selon leur besoin**



Les intérêts du partenariat

- **Connaissance** réciproque des **besoins** des acteurs
- Cibler les **attentes de l'entreprise** par rapport aux **possibilités d'Amref** en respectant le **mandat** de l'ONG
- **Co-développement d'initiatives** pertinentes sur plusieurs années

Les questions-réponses

Adaptation à la situation sanitaire liée au COVID des partenariats ONG-Entreprise

EDM : La Fondation groupe EDF a lancé un appel à projet rapide et agile pour agir concrètement dans certains pays, EDM a saisi cette opportunité pour présenter :

- Un projet en Birmanie en soutien à des agriculteurs qui ont été affectés par la crise de l'arrêt des marchés.
- Un projet au Togo d'un fond de garantie pour le lancement de TPE

Fondation groupe EDF : les processus de décision ont dû être accélérés pour s'adapter au contexte sanitaire. Nous avions la volonté d'aider des projets d'associations qui avaient besoin de mettre en œuvre très rapidement des actions. Cette prise de risque a été facilitée par le partenariat déjà instauré avec EDM.

Quelle autonomie est possible à terme pour les personnes ayant reçu cette technologie ?

EDM : Nous n'avons pas choisi une approche communautaire : l'ONG locale assure le maintien et le service et facture chaque mois l'électricité consommée à travers les compteurs. L'appropriation de la technologie se fait à l'usage et via les formations de l'ONG locale. Les familles ne s'approprient pas directement de la technologie, mais dans chacun des villages, EDM forme des relais locaux qui viennent assurer la première maintenance et collecter les factures.

Les populations locales ne risquent-elles pas d'être dépendantes des grandes entreprises ?

Schneider Electric : Nous n'avons aucun intérêt de rendre dépendantes les populations mais l'objectif est le développement locale et la création d'emplois. Ex. la formation, l'appropriation locale, le développement de partenaires locaux sur la maintenance de base. L'entreprise est un back-up pour répondre à une expertise de niveau supérieure. Il ne s'agit pas de vendre ou d'installer mais de bien exploiter le matériel et de le rendre durable via la délégation au niveau local.

Philanthropy Advisors : intégrer les partenaires locaux peut permettre aussi d'avoir une autre compréhension de la chaine de valeur et donc de les restructurer avec de l'entreprenariat à différents niveaux. Ceci est la clé pour avoir de la durabilité dans les actions du partenariat. Au niveau des rapports de force : multiplier les interlocuteurs (ONG, acteurs locaux, entreprises etc.) permet de rendre les projets plus durables et bénéfiques, de transformer les modèles d'actions et la vision du développement en adaptant encore mieux les projets à l'économie locale.

Comment intégrer les petites entreprises locales et développer leurs capacités dans un partenariat qui intègre ONG et grandes entreprises ?

Schneider Electric : Nous avons de nombreux partenaires locaux dans le domaine de l'installation électrique dans les pays où nous intervenons. L'intégration des partenaires se fait via la formation ou via la création de réseau de micro-entrepreneurs dans les milieux ruraux ce que nous avons développé en Asie et nous souhaiterions le faire en Afrique aussi, mais le contexte du continent est plus compliqué car plus diversifié.

Geres : Les entreprises locales sont primordiales lorsqu'on veut atteindre des impacts. L'ADN de notre accompagnement ne concerne pas seulement l'énergie mais tout l'écosystème : partant de ce postulat, l'engagement des partenaires locaux est un enjeu central de l'équation notamment pour la pérennisation des actions/modèles mis en œuvre.

Comment mesurez-vous les bénéfices du mécénat de compétence ou d'expertise technique coté entreprise et coté ONG ?

Philanthropy Advisors : Du côté entreprise il y a une partie de la valorisation du partenariat qui est faite sur la base financière, du côté ONG la difficulté est plus importante car de nombreux éléments ne sont pas mesurer, ce qui limite la possibilité de valoriser les apports du partenariat et donc de convaincre les entreprises à investir davantage.

Schneider Electric - Nous ne mesurons pas la performance ou l'efficacité du partenariat mais la performance du programme d'accès à l'énergie :

1- Le nombre de bénéficiaire des solutions ;
2- Le nombre de jeunes qui ont suivi le programme de formation ;
3- Le nombre de PME et PMI avec lesquelles notre fond d'investissement a contracté. Cependant nous mesurons la durée du partenariat : s'il fonctionne bien le partenariat dure.

Fondation groupe EDF : Pilotage de projet, adaptation, partage de compétences sont des exemples de nouvelles compétences acquises par les salariés qui participent à des projets de mécénat de compétence donc, nous essayons de les valoriser via des certificats de compétences délivrés une fois par an. On constate une croissance dans le nombre de salariés qui participent à ces programmes.