SYNTHÈSE

Regards-Experts

Evaluation des partenariats ONG-Entreprise

1. Pourquoi cet atelier ?

L'incubateur COEXIST propose des ateliers afin de permettre aux ONG et aux Entreprises de **monter en compétences** sur des thématiques prédéfinies. Dans le cadre d'un diagnostic des besoins, la thématique de **l'Evaluation partenariale** a été identifiée comme faisant l'objet d'un grand intérêt pour les ONG et les Entreprises. Les partenariats ONG-Entreprises, accompagnés par COEXIST, sont des partenariats de **co-construction**. Cette co-construction est un puissant **levier de transformation des organisations**. Face à ces mutations, il est primordial de pouvoir qualifier les résultats et les impacts de ces partenariats grâce à un processus d'évaluation partenariale.

Cet atelier du 5 Novembre s'est tenu dans le cadre du salon SOLIWAY. Il a été organisé avec l'association **Le Rameau** et s'inscrit dans le parcours de formation de l'incubateur COEXIST pour permettre aux acteurs de monter en compétences sur la thématique : **Evaluation des partenariats ONG-Entreprises**.

Cet évènement constitue un temps d'échange, de conseils et de partage de bonnes pratiques pour évaluer les partenariats ONG-Entreprise. Pourquoi mettre en place un processus d'évaluation partenariale ? Comment l'implémenter ? Quels sont les outils méthodologiques ?

Découvrez le parcours d'accompagnement de l'incubateur COEXIST pour concrétiser vos partenariats ONG-Entreprises : ICI

2. L'atelier

Yann Ulliac – Directeur de l'observatoire des partenariats Le Rameau

Laboratoire d'innovations partenariales, Le Rameau est à la fois un **observatoire national** pour qualifier les enjeux des partenariats, **un centre d'expérimentation** pour faire émerger de nouveaux modèles et **un lieu de réflexion prospective** pour partager et déployer des solutions innovantes à grande échelle.
Le RAMEAU a pour vocation **d'éclairer les décideurs sur la dynamique de co-construction, et d'aider les organisations à se saisir de l'opportunité de ces nouvelles alliances.**

Pour en savoir plus : https://www.lerameau.fr/

Qu'est-ce que l'évaluation partenariale ?

L'évaluation partenariale permet de **valoriser les effets des partenariats** en termes de transformation interne aux organisations et d'impact externe.

Ainsi, l'évaluation partenariale permet de **témoigner d'une démarche**, de **transmettre des apprentissages** et ainsi de favoriser l'innovation dans une optique **d'amélioration continue**.

L'évaluation d'un partenariat a pour objectif de valoriser les résultats. C'est pourquoi il est important d'identifier l'objectif central de la démarche partenariale, relevant du bien commun, et non seulement de la contribution à la seule performance de l'entreprise ou de l'ONG.

La notion d'évaluation **n'est pas à confondre avec celle de l'audit**. Cette dernière a pour objectif de contrôler une conformité alors que l'évaluation a pour objet de mesurer des résultats et/ou des impacts.

Différentes méthodes sont utilisables en fonction des objectifs et moyens. Le degré d'implication dans le processus d'évaluation, et les indicateurs à mettre en place, varient en fonction du type d'évaluation choisi. Les indicateurs à mettre en place peuvent être des :

- **Indicateurs de moyens** pour vérifier la conformité et mesurer l'efficience,
- **Indicateurs de résultats** pour mesurer la performance,
- **Indicateurs d'impact** pour mesurer la pertinence.

L'Evaluation doit se faire en suivant un cheminement collectif : **Observer – outiller – structurer- partager – irriguer.**

Temps de travail en sous-groupe

Un temps d'intelligence collective a été développé lors de l'atelier. Questionnement par table de travail :

- Quels sont les freins ?
- Quels sont les leviers ?
- Quelles sont les solutions envisagez-vous pour dépasser les freins, quelles recommandations ?

Des recommandations ont émergé :

- **Se mettre d'accord sur le pourquoi** : il est essentiel de parler la même langue
- Avoir en commun **des objectifs de base** et un référentiel sur lequel s'appuyer. Ceci permettra de neutraliser les rapports de force entre ONG et entreprise.
- **Enjeu de la temporalité** : il y a un temps long dédié à la compréhension du rôle de chacun dans le partenariat, ce qui représente un défi et peut placer l'évaluation au second plan. Il est important de la programmer dès le début pour pouvoir aussi évaluer ce processus d'interconnaissance.
- Mener l'évaluation via un **tiers de confiance**, ce qui permet de définir les critères communs et libérer la parole dans le processus d'évaluation
- Mettre en place une **évaluation régulière et réciproque**, si possible incarnée à travers des rencontres physiques.
- **Distinguer l'évaluation du partenariat de celle du projet**. L'évaluation partenariale ajoute une charge de travail supplémentaire. Il est donc primordial de bien définir et dimensionner ce que l'on veut évaluer en amont.

Témoignages

L'atelier a vu le témoignage de deux binômes ONG-Entreprises :

- Terre des Hommes (Antoine Lavanchy) et Veintree (Christophe Bron)
- DNDI (Olaf Valverde) et Sanofi (Isabelle Villadary)

Partenariat VEINTREE – Terre des HOMMES

L'ONG Terre des Hommes fait face à une problématique sensible : permettre aux mineurs migrants non-accompagnés **d'accéder à des services de base et d'effacer leurs empreintes** afin qu'elles ne mettent pas en danger leur entourage, ni leur identité.

Les problématiques annexes concernent le coût d'une telle action et le besoin d'efficacité de la solution afin **d'améliorer la vie des enfants et des jeunes migrants**. Terre des Hommes a rejoint Veintree sur leur philosophie commune : mettre l'individu au centre des interventions. L'entreprise Veintree propose une solution biométrique innovante et éthique, basée sur le système veineux. Depuis le début de la collaboration, initiée par l'incubateur COEXIST, Veintree accompagne Terre des Hommes via du **soutien humain et technique**. L'enjeu commun est de permettre aux enfants et aux jeunes d'accéder à des services essentiels, sans risques.

Partenariat DNDi – SANOFI

Le partenariat entre les deux structures portait initialement sur le développement d'un **traitement contre le paludisme**. Rassemblées sous le même objectif, les deux organisations se sont structurées pour définir des valeurs communes (éliminer la maladie), identifier l'expertise de chacune, dédier une équipe projet et évaluer régulièrement l'état d'avancement dudit projet. Ce cadre très défini a été la clé du succès du projet. Aujourd'hui, le partenariat dure depuis plus de 15 ans et a évolué vers la prévention d'autres maladies, telles que la maladie du sommeil.

Les intérêts communs

L'Innovation : Ces deux partenariats permettent de développer, tester et déployer des innovations.

Dans le cas de Veintree et Terre des Hommes, la solution biométrique de Veintree va être déployée sur le terrain. Cela s'intègre parfaitement dans la stratégie de l'ONG Terre des Hommes, qui s'est dotée d'un pôle innovation.

Pour les projets Sanofi-DNDI, des combinaisons de traitements médicaux ont été développées dans le cadre du partenariat. De nouveaux traitements contre le paludisme et la maladie du sommeil ont ainsi vu le jour.

Ces collaborations favorisent l'amélioration des services fournis aux populations bénéficiaires, que ce soit en termes d'efficience et de réduction des coûts mais aussi en termes d'efficacité et de qualité des services.

Ce type de collaboration permet également à chacune des structures de contribuer plus largement aux Objectifs de Développement durable et de s'engager en matière de RSE/RSO.

Les facteurs de succès :

- **Avoir un objectif commun** défini dès le départ, basé sur les valeurs communes ex : volonté d'accompagner les jeunes et les enfants, volonté d'éliminer une maladie.
- **Complémentarité des expertises clairement définie** sur le papier
- Avoir **une gouvernance contractuellement définie**
- **S'évaluer régulièrement** : mettre en place des bilans
- **Développer la confiance et être transparent :** Être clair sur les intérêts de chacun. Par exemple : l'entreprise ne mène pas toujours ce type de projets de manière non lucrative. Dans le cadre du projet paludisme, Sanofi vend les médicaments à prix réduits, ce qui est aussi une condition pour la durabilité du projet. Il faut pouvoir définir clairement dès le début quels sont les intérêts de chacun.
- Favoriser l'accompagnement et **l'engagement des parties prenantes internes et externes** : la place de l'humain est essentielle pour l'appropriation du partenariat.