Synthèse des freins et leviers identifiés

Des expériences diverses pour des solutions communes

Ils étaient une **60aine d'acteurs présents le 6 février 2020** pour définir les **méthodes** et **outils** à développer pour structurer l'**incubateur COEXIST**. Ce travail collectif a commencé par une **identification** concertée des **freins** et **leviers** au développement des **partenariats ONG - Entreprises**.

Deux questions ont été posées :

- Quels sont les **principaux freins et leviers** que les **participants ont pu expérimenter** lors de leurs collaborations avec une ONG ou une entreprise ?
- Sur cette base, quelle **offre de service prioritaire COEXIST** doit développer pour **dépasser ces freins et favoriser les effets leviers** ?

Découvrez ici la synthèse des freins et leviers au développement de partenariat ONG-Entreprise !

En résumé

I – Quels sont les freins aux partenariats ONG – Entreprises ?

II – Quels sont les leviers aux partenariats ONG – Entreprises ?

III – Comment COEXIST peut-il favoriser les effets leviers aux partenariats ONG – Entreprises ?

I. Quels sont les freins aux partenariats ONG – Entreprises

Problème d'accès au financement

- Manque de financement sur les phases de définition du projet de partenariat ONG-Entreprise,
- Manque de connaissance de dispositifs existants applicables aux partenariats ONG-Entreprise,
- Outils financiers peu ou pas adaptés aux projets intégrant des partenariats ONG-Entreprise.

Divergence culturelle

- Incompréhension mutuelle et besoin de traduction lié à un langage différent et à des modèles intrinsèquement différents (notamment en termes de mission : économique vs social, moyen vs résultat),
- Stéréotypes de représentation,
- Risque d'instrumentalisation.

Spécificités structurelles

Notamment en termes de :

- Méthode (ex : cadre logique, côté ONG vs cahier des charges côté entreprise) et process (gouvernance, démarche administrative…),
- Modèle économique et mécanismes de financement (auto-financement vs financement bailleurs, capacité d'autofinancement),
- Contraintes respectives de fonctionnement (nombre de parties prenantes engagés, complexité des projets, cadre juridique…).

Temps / durée de développement et mise en oeuvre

- Temps nécessaire à la compréhension de l'autre et au cadrage du projet de partenariat,
- Manque de temps (RH) pour créer les partenariats,
- Différence de temporalité liée aux spécificités structurelles de chaque organisation (temps des projets, temps de la redevabilité vs rentabilité, durée d'intervention).

Manque de méthodologie / d'appui

« On avance à l'aveugle » :

- Manque de modèle, de mode d'emploi, d'accompagnement sur la création des partenariats ONG-Entreprise et de capitalisation des expériences de partenariats ONG-Entreprise

Difficulté de valoriser les résultats des projets

« On évalue le projet mais pas le partenariat » :

- Difficulté à définir les externalités liées aux partenariats,
- Manque de capitalisation pour ne pas recommencer toujours de « zéro ».

Résistance au changement

- Difficulté à modifier ses mécanismes de fonctionnement interne à l'organisation pour aller vers un mode de travail commun,
- A cela s'ajoute, la peur de perte de contrôle.

Mauvaise connaissance des partenaires potentiels

- Difficulté à trouver le bon partenaire, le bon interlocuteur au sein de l'organisation,
- Manque de visibilité sur les écosystèmes « économique » et « solidarité internationale »,
- Manque de « place » d'interconnaissance.

Statuts juridiques et ses enjeux

- Manque de visibilité sur le cadre juridique adapté à un consortium ONG-Entreprise,
- Manque de cadre juridique adapté un partenariat de co-construction entre ONG et Entreprise.

Manque de passage à l'action

Pas d'appui institutionnel

II. Quels sont les leviers aux partenariats ONG – Entreprises ?

Co-construction d'un projet de partenariat avec l'ensemble des parties prenantes

- S'accorder sur des valeurs communes, des intérêts communs.
- Partir du besoin.

- Identifier des objectifs précis et manageables, identifier les objectifs communs, les avantages individuels et collectifs pour chacune des organisations,
- Définir/Valoriser/mutualiser le rôle /les forces de chaque organisation tout au long du projet,
- Développer une méthodologie commune,
- Contractualiser/formaliser,
- Définir les valeurs produites et les indicateurs du projet pour chacune des organisations.

Développer une approche systémique du partenariat

- S'ancrer localement : s'appuyer sur les expertises/partenaires locaux, favoriser la présence sur le terrain et la diversité des métiers au sein des équipes,

- Développer une approche chaine de valeur,
- Eviter la stratégie « one shot » : favoriser la pérennité et assurer la gestion des impacts du projet.

Partage et développement de compétences communes autour de projets concrets

- Montée en compétence de chaque partenaire par l'échange d'expérience et d'expertise tout au long du projet

Fluidité de la communication

- Favoriser un climat de transparence et une communication fréquente entre les partenaires

III. Comment COEXIST peut-il favoriser les effets leviers aux partenariats ONG – Entreprises ?

COEXIST doit créer les conditions favorables :

- À une **compréhension**, une **confiance**, **connaissance mutuelle entre ONG et Entreprises**,
- À la **mutualisation de leur compétences, expertises et expériences réciproques**,
- À la **valorisation** de leur **complémentarité.**

Au sein de **projets concrets** !

Développer une méthode de travail commun

Une méthode à laquelle toute organisation qui souhaiterait développer un partenariat ONG-Entreprise pourrait faire référence. Cette méthode inclurait :

- Une charte qualité, un label,
- Une boite à outils méthodologique et de la capitalisation sur les expériences,
- Une plateforme pour connaitre les écosystèmes « économique » et « solidarité internationale » et identifier les potentiels partenaires (interlocuteurs, projets, besoins, solutions),
- Des évènements parce que la rencontre physique reste essentielle,
- Un Accompagnement méthodologique (AMO) tous au long du partenariat,
- Des formations générales sur les partenariats ONG-Entreprise et spécifiques basées sur un échange d'expertise,
- Un appui particulièrement dans la phase d'amorçage du projet pour les rendre robuste.

S'appuyer sur les expertises / partenaires locaux

COEXIST doit :

- S'appuyer sur les expertises locales
- Intégrer l'ensemble des parties prenantes du sujet des partenariat ONG-Entreprise (ONG, entreprise, institution, recherche, expert technique …)

Obtenir des financements structurels

- Obtenir des financements en phase amont du projet ou de démonstrateurs,
- Créer des outils financiers adaptés aux projets portés par des partenaires ONG-Entreprise,
- Identifier et développer des appels à projet/fonds spécifiques aux projets portés par des partenaires ONG-Entreprise,
- Avoir une visibilité sur les financements adéquats aux projets portés par des partenaires ONG-Entreprises.

Plaidoyer en commun

- COEXIST doit permettre une prise de parole collective pour assurer le développement d'outils institutionnels, juridiques et financiers favorables au développement des partenariats ONG-Entreprises.

Mutualisation des compétences

- COEXIST doit être une démarche collective qui valorise les réseaux et expertises déjà existants et mutualise les connaissances au sein de la communauté.

La clé de voute à ces freins et leviers ?

Le manque de « place » de rencontre et d'appui pour développer ses **partenariats ONG-Entreprises**. **COEXIST** propose d'être cette « place » ! Une 60aine d'acteurs lors de l'atelier de lancement du **6 février 2020**, ont défini ce que devait être **COEXIST !**