

FICHE 5 : TROUVER DES PARTENAIRES

A QUOI ÇA SERT : à vous donner les moyens d'aller au bout de votre idée et de réaliser votre projet dans les meilleures conditions.

Vous voici arrivé(e) à la grande épreuve de vérité. Vous allez confronter votre idée (donc un peu de vous-même) aux regards critiques de personnes (de professionnels) qui n'ont généralement pas beaucoup de temps à vous consacrer. C'est parfois douloureux et exaspérant, mais cet " effet miroir " est indispensable pour affiner et clarifier votre projet, révéler vos compétences de négociateur. Vous allez devoir argumenter et convaincre, essayer probablement de nombreux refus avant les premiers accords qui donneront un coup d'accélérateur à votre projet.

Si l'état des lieux a été bien fait, vous devez savoir quels sont les organismes les plus à même de vous aider. Peut-être en avez vous déjà rencontrés certains ? Commencez par ceux là.

Les aides sont aussi diverses que les partenaires sont multiples : mairie, associations, entreprises, commerçants, direction départementale jeunesse et sports, fondations spécialisées dans l'aide aux projets, médias locaux...

selon l'organisme vous pouvez obtenir :

- **Un soutien financier :** sponsoring, mécénat, prêt, subvention, bourse, prix...
- **Une aide en nature :** réduction sur du matériel, prêt d'un local...
- **Un parrainage médiatique :** articles ou reportages sur votre projet
- **Des conseils et des contacts :** mise en relation avec d'autres partenaires potentiels.
- **Une caution morale :** les encouragements de vos partenaires sont précieux, surtout si ce sont des personnalités reconnues
- **Une approche nouvelle** ou des pistes pour développer votre projet auxquelles vous n'aviez pas pensé

La marche à suivre :

- Sélectionnez vos " cibles ", une vingtaine au maximum après avoir identifié pour chacune d'entre-elles comment elle peut vous aider et ce que vous pouvez lui apporter en contrepartie.
- Construisez un argumentaire court et précis.
- Formulez une demande réaliste.
- Envoyez un dossier (adapté au partenaire) et si c'est possible prenez rendez-vous.
- Préparez soigneusement l'entretien
- Demandez à formaliser les engagements par écrit. Ce qui n'est pas écrit n'est pas acquis.
- Suivez de près les décisions et assurez-vous qu'elles sont appliquées.

Les conseils:

- Analysez précisément vos besoins, sans les sous-évaluer, en distinguant le partenariat en nature du partenariat financier. Cela vous aidera à formuler une demande précise et vous rendra plus crédible. N'oubliez pas de prévoir une marge de sécurité pour prendre en compte ces imprévus.
- Pour amorcer la pompe et vous faire les dents, commencez par les apports en nature. Normalement ils sont plus faciles à obtenir et vous permettront de donner corps à votre dossier en montrant que vous avez déjà convaincu des partenaires (toujours une question de crédibilité).
- Construisez un argumentaire simple qui prend en compte le point de vue du partenaire que vous sollicitez et ce que vous pouvez lui apporter. Les bonnes négociations sont les négociations " gagnant - gagnant ". Mettez-vous à la place de votre interlocuteur.
- Présentez un dossier qui tient la route techniquement et financièrement.
- Osez même ce qui vous semble impossible si vous avez la foi dans votre projet. Au pire vous aurez un "non".
- Préparez l'entretien : durée, contenu, expression, écoute, attitude. Quoiqu'il arrive pensez à demander à votre interlocuteur s'il connaît d'autres contacts pour votre projet " a votre avis qui pourrait être intéressé par ce projet, si oui, est-ce que nous pouvons appeler de votre part ? "

- Diversifiez vos sources de financement. Il arrive que des partenaires se désistent au dernier moment. Ne prenez pas le risque de vous retrouver à zéro au moment de passer à l'action. Ne mettez pas tous vos œufs dans un même panier.
- Soyez attentif aux réactions de votre interlocuteur. Ce sont autant d'indications utiles sur les points forts et les faiblesses de votre projet et sur la façon dont vous le présentez.
- Faites preuve de détermination et surtout de patience. Qui dit négociation dit durée.
- Contractualisez avec les partenaires importants. Les écrits restent.
- Maintenez les contacts (cf. fiche de contact) durant la réalisation et au delà. Les contacts d'aujourd'hui peuvent être les partenaires de demain si vous vous y prenez bien.

Quelques définitions pour finir :

Parrainage/ sponsoring : Soutien matériel ou financier en vue d'en retirer un avantage publicitaire

Mécénat : Soutien matériel ou financier sans contrepartie directe

Partenariat : Coopération d'institutions ou des personnes en vue d'un objectif commun. C'est une question d'implication sur le projet.

Patronage : Soutien moral

Résumons-nous :

Les sponsors / partenaires aiment	Les sponsors / partenaires détestent
Qu'on sache ce qu'ils représentent	Etre appelés 5 fois par jours pour savoir s'ils ont pris une décision
Qu'on leur dise qu'ils sont indispensables au projet	Perdre leur temps et leur argent
Pouvoir communiquer à travers le projet	Ne pas comprendre ce que vous leur dites
Rencontrer une personne qui a la même passion qu'eux	Payer des vacances à un inconnu
	Avoir l'impression qu'on leur force la main