

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Les étapes et bonnes questions à se poser pour monter son projet en tant que porteur de projet d'intérêt général

1 - CLARIFIER L'ENJEU ET LE BESOIN

Dans l'hypothèse où c'est l'association d'intérêt général qui sollicite un partenaire, il doit clarifier en interne l'enjeu stratégique et le besoin précis auquel il veut ainsi répondre :

- Richesses humaines (motivation, cohésion, montée en compétence, évolution de l'organisation)
- Innovation, ouverture à de nouveaux modes d'approche d'une situation
- Ouverture au tissu entrepreneurial local
- Visée de retombée commerciale à terme dans le cas de structures vendant des services ou des biens
- Résolution de problèmes
- Acquisition d'une compétence spécifique



2 - DÉFINIR LE BESOIN OPÉRATIONNEL

Plusieurs formes d'action de mécénat de compétences sont possibles :

- Accueillir une personne ou une équipe
- Sur un temps unique, ponctuellement, dans une durée moyenne ou longue



3 - TROUVER UNE ENTREPRISE PARTENAIRE

La piste la plus efficace consiste à mobiliser ses réseaux et les réseaux d'entreprise. Il est également possible de demander aux services dédiés des communes et intercommunalités, ou à des clubs d'entreprises, s'ils connaissent des responsables d'entreprises ouverts à ce type de coopération. Des organismes privés vendent également un service de mise en relation. Il est parfois utile de prendre des renseignements sur l'entreprise identifiée pour voir si ses valeurs sont cohérentes avec l'éthique de l'association et évaluer ses finalités.

4 - FÉDÉRER LES ACTEURS INTERNES CONCERNÉS

Il est important de repérer leur éventuelle réticence à travailler avec des entreprises. Il peut arriver en effet que des bénévoles ou des salariés aient une représentation négative de l'entreprise lucrative conventionnelle. Dans le dernier cas, il sera utile d'ouvrir un débat pour prendre une décision collective.

5 - DÉFINIR LE CADRE DE LA MISSION AVEC L'ENTREPRISE

Il faut prendre le temps de se mettre d'accord avec l'entreprise pressentie comme partenaire sur le sens de la coopération, la mission proposée, ses modalités pratiques de réalisation, la nécessité ou non de produire un reçu fiscal, les conditions de couverture d'assurance des salariés mis à disposition, les responsabilités hiérarchiques et fonctionnelles, les droits à l'image respectifs ou autres propriétés intellectuelles pouvant être mobilisées pendant la mission, la grille d'évaluation de partenariat, les dimensions pratiques de l'éventuel transfert de compétences. Il est conseillé de conventionner en ce sens avec l'entreprise.

6 - RÉALISER ET ÉVALUER LA MISSION

- Préparer l'équipe et l'action
- Évaluer le partenariat et la mission, avec le partenaire
- Capitaliser en interne : et si c'était à refaire ?
- Communiquer sur la mission en externe si opportun

