

Partenariats

Pourquoi Établir des Partenariats ?

Un **partenariat** est une relation entre des personnes ou des groupes de même sensibilité; il se caractérise par une volonté de s'entraider afin de réaliser un objectif commun.

Il est important qu'un partenariat soit mutuellement bénéfique. Gardez cela en mémoire quand vous approchez de nouveaux partenaires potentiels, ou que vous renégociez avec des partenaires existants.

Demandez-vous, « Quels bénéfices le partenaire peut-il tirer du partenariat ? » En déterminant ce qui pourrait inciter un partenaire à travailler avec vous, vous serez mieux à même de lui présenter votre projet, de connaître vos atouts dans la négociation et de vous sentir d'égal à égal avec une organisation qui pourrait être bien plus grande que la vôtre. Vous voulez tous les deux quelque chose, et devez vous assurer que vous bénéficiez mutuellement du partenariat. Ceci vous aidera à bâtir une fondation solide pour la croissance du partenariat.

Il existe plusieurs raisons pour que les organisations et les entreprises forment des partenariats. Voici quelques exemples d'arguments pour établir un partenariat:

Avantages potentiels pour votre projet :

- Une visibilité accrue pour votre cause ou votre message.
- L'accès à de nouveaux publics.
- Des relations avec le réseau d'employés et les divers contacts du partenaire.
- Une expertise dans un domaine particulier comme la banque, la vente ou l'éducation.
- Un partage des coûts et un soutien financier accru.

Avantages potentiels pour le partenaire :

- Des réseaux communautaires élargis (particulièrement auprès des jeunes).
- Une meilleure crédibilité.
- Une valorisation des connaissances et de l'expérience de son organisation.
- Une sensibilisation du public sur l'engagement du partenaire dans la communauté.

Lorsque vous négociez un partenariat, pesez les avantages pour chacun des partis et décidez si vous êtes satisfaits de ce que vous offrez et de ce que vous recevez en retour. L'échange n'a pas besoin d'être égal de part et d'autre, mais les deux parties doivent sentir que ce partenariat leur est bénéfique.