

Initier une démarche de recherche de partenaires auprès d'entreprises, demande une approche professionnelle, bien en amont du lancement de son projet. Voici 6 étapes essentielles pour réussir et construire dans la durée une relation « gagnant-gagnant » avec vos partenaires !

### 1- travaillez sur votre association et ses projets

Réfléchissez à votre raison d'exister, votre mission et vos valeurs, pour être conscient ainsi de vos forces et de vos faiblesses. Votre projet doit être intéressant car les entreprises financent vos actions, vos projets, pas votre structure. Pour vos projets, définissez des objectifs réalistes et concrets avec un but à atteindre (nombre de participants, ...).

### 2- ciblez les entreprises

Les entreprises sensibilisées : Lors de votre recherche d'entreprise susceptible de vous aider, tournez-vous plus particulièrement vers des entreprises qui soutiennent déjà des actions dans votre domaine d'intervention. Une entreprise qui participe déjà au développement de projets existants sera plus sensible à votre demande.

Le réseau de connaissances : Si un membre de votre association connaît un chef d'entreprise, n'hésitez pas à le faire intervenir pour rencontrer l'interlocuteur. Si vous êtes recommandé au préalable par une personne, votre interlocuteur sera plus réceptif à votre demande.

Les entreprises locales : Cibler également les entreprises locales qui partagent vos valeurs. S'ils sont proches de votre cause, un lien à long terme peut facilement se créer.

### 3- créez des outils

Avant tout contact avec votre interlocuteur pour un partenariat, constituez un dossier synthétique sur votre projet. Ce dossier devra comprendre dans tous les cas, une partie sur l'entreprise qui vous intéresse. Vous pouvez y joindre une lettre d'introduction et une convention de partenariat ou de mécénat.

N'hésitez pas à appuyer votre projet par un site internet, une newsletter, un dossier de presse... autant d'outils de communication qui permettront de mieux faire apprécier votre projet et de vous démarquer des autres structures.

### 4- contactez : rencontrer, relancer et finaliser

Vous pilotez le projet, c'est donc vous qui êtes tenu de suivre et relancer vos contacts, mais également vos partenaires après la demande. Si vous n'avez pas eu de retour dans la semaine de votre demande, n'hésitez pas à relancer votre interlocuteur : demandez-lui s'il a bien reçu votre courrier, s'il en a pris connaissance et quand vous pourrez le rencontrer. L'objectif principal est d'avoir un rendez-vous physique, de rencontrer la personne directement afin de lui présenter votre projet et de voir, ensemble, comment devenir partenaire.



#### 5- animez et faites vivre vos partenariats et vos relations

Le piège, lorsque vous avez obtenu le soutien d'une entreprise, est de cesser la communication après. N'oubliez pas qu'un partenariat est un échange entre deux interlocuteurs, il se construit et s'entretient ! N'hésitez pas à créer des liens, prendre des nouvelles, rendre visite, les inviter lors de vos évènements...

#### 6- développez vos partenariats

Il est plus facile de développer ses partenariats actuels que d'en trouver de nouveaux. Un partenariat s'inscrit habituellement sur une durée de 3 ans, mais il est très important qu'il évolue chaque année. Pour cela, il n'y a pas de règles, soyez innovant et créatif ! L'important est de construire une relation "gagnant-gagnant" avec votre partenaire.

