

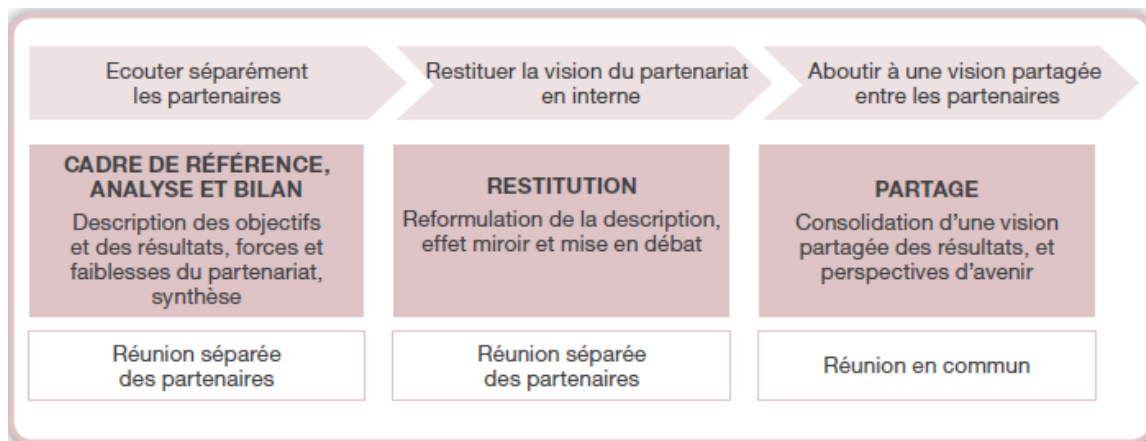
La démarche d'évaluation de l'utilité sociale des partenariats expérimentée par Le RAMEAU présente un double objectif :

- Partager ou repartager entre les partenaires les fondements de l'utilité sociale de leur partenariat,
- Les inciter à s'engager dans une démarche structurée, dans une logique d'amélioration continue et de valorisation des résultats produits.

Cette démarche s'opère en trois temps :

- Un **temps d'écoute** avec chaque partenaire, pour recueillir les visions respectives,
- Un **temps de restitution** avec chaque partenaire, pour proposer un effet miroir et proposer une mise en perspective de cette vision,
- Un **temps de partage** avec les deux partenaires, pour aboutir à une vision consolidée du réalisé, et favoriser l'émergence d'une vision prospective partagée.

Dans la mesure du possible, il est conseillé de **faire appel à un tiers** pour réaliser cette évaluation.



L'intérêt de cette démarche est :

- De partager les objectifs de chacun des partenaires, et l'impact attendu pour le bien commun,
- De vérifier la cohérence entre les acteurs engagés et les objectifs définis,
- De se projeter sur le futur du partenariat en réaffirmant les objectifs et les impacts attendus, les actions à mener et les pratiques adaptées pour atteindre ces objectifs.

## 1 – ETABLIR LE CADRE DE RÉFÉRENCE

CONTEXTE ET HISTORIQUE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Qui sont les partenaires ?<ul style="list-style-type: none"><li>- Comment s'auto-définissent-ils ?</li><li>- Comment chacun définit-il « l'autre » ?</li><li>- Pourquoi l'autre est-il le partenaire idéal ?</li></ul></li><li>• Comment le partenariat est-il né ?</li><li>• Quelles sont les grandes étapes et les faits marquants ?</li></ul>
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Quels étaient les objectifs au départ ?<ul style="list-style-type: none"><li>- Que recherchaient les partenaires en créant cette alliance ?</li><li>- Plus précisément : quelle était l'utilité sociale recherchée ?</li><li>- Et quels étaient les objectifs propres à chacun des partenaires ?</li></ul></li><li>• Les objectifs ont-ils évolué ? Si oui, quels sont-ils aujourd'hui ?</li></ul>
RÉFÉRENCE À UN CADRE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Présenter la typologie des objectifs et demander aux participants de qualifier les objectifs qu'ils ont énoncés</li><li>• Présenter la typologie des partenariats et demander aux participants de qualifier la nature de leur partenariat</li></ul>

## 2 - INTERROGER LES ENGAGEMENTS ET RÉALISATIONS DU PARTENARIAT (ACTIONS / MOYENS / PRATIQUES)

LES ACTIONS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Décrire les actions concrètes engagées<ul style="list-style-type: none"><li>- Par chacun des partenaires</li><li>- Conjointement</li></ul></li><li>• Pour chacune des actions décrites, indiquer les résultats et les qualifier<ul style="list-style-type: none"><li>- Sont-elles satisfaisants ? Ont-elles permis d'atteindre les objectifs ?</li></ul></li></ul>
LES MOYENS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lister les moyens mobilisés dans le partenariat : montants financiers, moyens humains, autres... engagés par chacun des partenaires</li><li>• Qualifier les moyens engagés par chacun des partenaires<ul style="list-style-type: none"><li>- Sont-ils suffisants ? Ont-ils permis d'atteindre les objectifs ?</li></ul></li></ul>
LES PRATIQUES	<ul style="list-style-type: none"><li>• Décrire les pratiques<ul style="list-style-type: none"><li>- Cadrage : Le partenariat a-t-il fait l'objet d'une convention écrite ? Le cadre initial était-il pertinent / complet / clair / partagé ?</li><li>- Pilotage : Des rythmes réguliers d'échange ont-ils été mis en place ? Des outils de pilotage spécifiques ont-ils été dédiés au partenariat ?</li><li>- Implication : Les partenaires se sont-ils mobilisés dans la mise en œuvre ? Quelle qualité de relation ? Les engagements pris ont-ils été respectés ?</li><li>- Evaluation : Un système d'évaluation des résultats du partenariat a-t-il été mis en place ? A quel rythme ? Avec quels outils ?</li></ul></li><li>• Qualifier les pratiques<ul style="list-style-type: none"><li>- Sont-elles satisfaisantes ? Permettent-elles au partenariat de s'exprimer dans son plein potentiel ?</li></ul></li></ul>

## 3 - POSER LES QUESTIONS BILAN

L'APPRÉCIATION	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les résultats produits sont-ils conformes aux attentes ?</li><li>• Les engagements sont-ils satisfaisants ?</li><li>• Les objectifs sont-ils atteints ?</li><li>• Quelles sont les forces et les faiblesses du partenariat ?</li></ul>
----------------	--