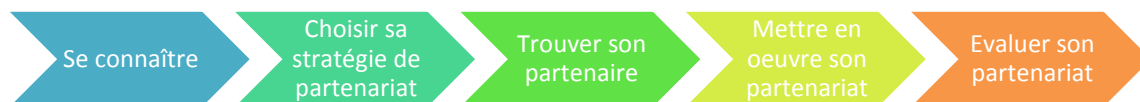


Du côté de l'association, cinq étapes principales structurent l'ensemble du processus de partenariat :



Se connaître : cette phase permet de prendre du recul sur l'identité de l'association, sa stratégie de développement, son modèle économique, sa gouvernance et son organisation, ses risques et son utilité sociale. Le but de cette première étape est d'identifier en quoi la politique de partenariat peut contribuer à la pérennisation et au développement du projet associatif.

Choisir sa stratégie de partenariat : cette phase permet de s'interroger sur le cadrage du partenariat. Elle s'articule autour de trois questionnements : la politique de partenariat en elle-même, la gestion du partenariat, et les éléments d'évaluation de son partenariat. A la fin de cette phase, l'association est en mesure de formaliser son « offre de partenariat » qu'elle pourra présenter aux entreprises potentiellement partenaires.

Trouver son partenaire : cette phase donne des clefs sur les questions à se poser et sur la nature des informations à chercher pour bien cibler de potentielles entreprises partenaires.

Mettre en oeuvre son partenariat : cette phase du partenariat doit être préparée en amont. Il s'agit d'animer son partenariat, de le piloter et de communiquer.

Evaluer son partenariat : La méthode d'évaluation globale des partenariats proposée par Le RAMEAU concerne les partenariats pluri annuels arrivant à échéance. Elle a pour vocation de donner une vision globale du partenariat et présente un double objectif :

- Partager entre les partenaires le chemin du partenariat (son origine et son évolution) et la valeur produite
- Co-construire l'avenir de la relation soit en identifiant les pistes de renouvellement soit en définissant les conditions de sortie.