

## Comment créer un dossier de partenariat pour votre association ?

Les partenariats constituent une **aide essentielle** pour le monde associatif. Soutien matériel ou financier, collaboration de long terme ou de court terme ; ces derniers peuvent prendre **des formes très variées**.

Dans certains cas de figure, le monde du partenariat peut s'avérer **concurrentiel**. Il s'agit donc de sortir du lot avec un dossier de partenariat soigné et élaboré dans les règles de l'art !

Dans cet article, nous vous partageons nos conseils pour vous aider à trouver le partenaire de vos rêves et **retenir son attention**.

Au programme :

- Pourquoi développer des partenariats pour son association ?
- Comment rédiger un dossier de partenariat efficace ?
- Comment se différencier pour être choisi ?

## Pourquoi développer des partenariats pour son association ?

### Des bénéfices pour votre association

Efficaces et simples à mettre en place, les partenariats sont des **formes d'aide privilégiées** par les associations. Qu'il s'agisse de matériel pour une compétition sportive ou d'une aide financière pour la vie quotidienne de votre association, ils peuvent avoir des configurations très différentes.

Le plus souvent, ces parrainages sont effectués par des entreprises **sensibles aux valeurs du monde associatif**.

Bonne nouvelle, **aucun remboursement n'est attendu**, vous n'aurez donc aucun sou à sortir des caisses de votre association !

## ... Qui impliquent des contreparties

L'idée de partenariat suppose une **relation d'intérêt**. En échange d'une aide financière ou matérielle, l'association doit offrir des contreparties à l'entreprise marraine.

Le plus souvent, cette contrepartie prend la forme **d'aide à la communication** : l'association aidée met en avant et rend plus visible l'entreprise. En apportant son soutien, celle-ci espère gagner en notoriété.

Généralement, en s'engageant dans un partenariat, l'entreprise espère atteindre un ou plusieurs **grands objectifs** de communication :

- Améliorer sa notoriété
- Renforcer son image de marque
- Augmenter sa visibilité

D'autres contreparties sont aussi à prendre en compte, notamment les **avantages fiscaux** procurés par le partenariat, que nous aborderons plus tard !

## Les différentes formes de partenariat

Plusieurs **niveaux d'aide et d'implication** peuvent être attendus dans un partenariat.

Nous pouvons retenir trois grands types de partenaires :

- **le partenaire majeur** (ou exclusif),
- **le partenaire de projet** (pour un événement particulier et exceptionnel par exemple)
- **le partenaire en service** (ou en nature) : il s'agit ici d'aides prenant la forme de services ou de prêts de matériel (prêt de véhicules par exemple)

## La différence entre mécénat et partenariat

Le mécénat et le partenariat sont deux concepts à ne pas confondre. S'ils sont très proches, ils restent tout de même **différents sur quelques points**.

Tout d'abord, le mécénat est plus avantageux pour l'entreprise d'un **point de vue fiscal**. Malgré ce bénéfice, une entreprise mécène ne pourra pas attendre de l'association un soutien publicitaire.

Le partenariat suppose quant à lui une contrepartie, et plus précisément une promotion de l'entreprise aidante alors que le mécénat doit être plus discret. Le parrainage revêt un **caractère commercial**, c'est presque un investissement pour l'organisme partenaire.

L'entreprise qui s'engage dans un partenariat a un **intérêt direct** et moins philanthropique que celle qui se lance dans une relation de mécénat.

## Comment rédiger un dossier de partenariat efficace ?

### À quoi sert le dossier de partenariat ?

Le dossier de partenariat, c'est un peu comme **le CV ou la carte de visite** de votre association !

Les différents organismes auprès desquels vous postulez ont **seulement quelques pages** pour apprendre à vous connaître. Si vous souhaitez que ça soit le coup de foudre au premier regard, il va falloir soigner son apparence !

Pour un dossier de partenariat réussi, voici les **3 grands objectifs** à toujours garder en tête :

- **Se présenter** : la structure parraine ne vous connaît peut-être pas. Exposez donc précisément votre projet associatif tout au long du dossier. Il fait office de vitrine et doit avoir avant toute chose une visée informationnelle.
- **Donner confiance** : votre potentiel partenaire va investir du temps et de l'argent dans votre association. Votre dossier doit donc être tout ce qu'il y a de plus rigoureux et clair. Lorsqu'elle le lira, l'entreprise doit se sentir rassurée et persuadée que son aide, financière ou matérielle, sera entre de bonnes mains et utilisée à bon escient.
- **Se différencier** : selon la taille et l'attrait des entreprises visées, le marché du partenariat peut s'avérer être concurrentiel. Il faudra donc vous démarquer et montrer que votre association mérite plus que n'importe quelle autre ce soutien !

### Quels sont les sujets à aborder ?

La forme du dossier de partenariat est généralement **assez libre**, il n'y a pas de plan précis à respecter. Cependant, quelques points sont à ne pas oublier !

Voici donc une petite liste des sujets que l'on vous conseille d'aborder :

- **Présentation du projet associatif** : des origines de l'association aux objectifs futurs à atteindre, élaborer une présentation complète de votre association. Profitez-en pour introduire vos membres, vos bénévoles et y développer votre raison d'être ! Pour taper dans l'œil des entreprises, n'hésitez pas à insister sur vos valeurs et adopter un discours associatif mettant en avant votre utilité sociale.
- **Le public et vos habitudes de communication** : n'oubliez pas que pour votre futur partenaire, l'un des principaux enjeux réside dans la visibilité que vous allez lui donner. Ce dernier sera donc très attentif à la manière dont vous communiquez. N'oubliez pas

de faire un travail sur votre cible, car l'entreprise choisira sûrement une association ayant un public similaire au sien.

- **Vos ressources actuelles** : offrez à vos potentiels partenaires de la transparence sur vos moyens de financement. Ce point est intimement lié à un des trois objectifs évoqué plus tôt : la confiance. Une trésorerie claire et transparente est toujours un élément accrocheur !
- **Les avantages du partenaire** (nous y reviendrons) : s'il y a bien un sujet à côté duquel il ne faut pas passer, c'est bien celui-ci ! N'oubliez pas de bien préciser les avantages procurés à l'entreprise. Il s'agit de réfléchir en amont ce que vous allez pouvoir offrir en contrepartie à votre futur parrain, et lui présenter de manière séduisante !

## Les petits conseils bonus

### **Soigner l'orthographe, la rédaction et la présentation du dossier**

Relisez et faites relire le dossier à plusieurs personnes ! Une bonne maîtrise de l'orthographe et une belle présentation sont gage de sérieux ! Elles vous permettront de délivrer clairement le message souhaité et de **gagner la confiance** de votre lecteur.

### **Allier précision et concision**

Pour séduire vos potentiels partenaires, il vous faudra aller droit au but !

**Simplifiez au maximum la lecture** : on doit pouvoir faire le tour du dossier et en cerner les axes principaux en quelques minutes seulement.

Pour relever ce défi, n'hésitez pas à **schématiser vos propos** dès que vous le pouvez avec des images ou graphiques.

### **Personnaliser le discours :**

Hors de question d'envoyer le même dossier de partenariat à chaque entreprise !

Avant de vous lancer dans la rédaction, renseignez-vous sur les structures visées et **ajustez vos propos** pour chaque partenaire différent.

Vous devez donner l'impression que **votre intérêt est unique**.

### **Détailler son projet et son planning s'il s'agit d'un partenariat sur un évènement spécifique**

Vous voulez organiser un évènement sportif ou une rencontre culturelle et avez besoin d'un soutien financier ?

Vous devez pouvoir offrir au financeur **l'organisation détaillée du projet** : planning, programme, allocation des ressources, communication, etc.

Nous vous conseillons de **maîtriser le chantier** sur le bout des doigts !

## Comment sortir du lot et trouver ses partenaires ?

### Garder en tête que le partenariat est une opération à contrepartie

Le partenariat **n'est pas une opération philanthropique**, le parrain de votre association doit y trouver son compte !

Le plus souvent, les associations fournissent en échange de l'aide apportée **plus de visibilité** à l'entreprise marraine. Vous vous demandez comment cela se matérialise et comment en rendre compte dans votre dossier ?

Voici **quelques pistes** qui pourraient potentiellement intéresser votre futur partenaire :

- Avoir toujours une petite pensée pour lui et **ne pas oublier de le mettre en avant lorsque vous communiquez**. Que vous preniez la parole à la radio ou que vous élaboriez des affiches ou prospectus, il est toujours bien de montrer au public que le partenaire est intimement lié à l'activité de votre association.
- Vous avez un site internet ? Ajoutez-y le logo de votre entreprise marraine. Si elles sont plusieurs, vous pouvez même leur **consacrer une page dédiée** en expliquant pour chacun d'elles comment elles peuvent vous aider au quotidien ! N'hésitez pas à bien signifier ces initiatives dans votre dossier, cette démarche sera sûrement très appréciée ! Indiquez aussi le nombre et l'identité des visiteurs uniques de votre site. Si ces personnes correspondent à **la cible de l'entreprise partenaire**, cette dernière sera sûrement d'autant plus intéressée.
- Lorsque vous organisez des événements avec votre association, que ce soit une compétition sportive ou un spectacle par exemple, **proposez à vos partenaires de prendre la parole** ! S'ils ne peuvent pas, vous pouvez bien évidemment le faire à leur place ou tout simplement leur réserver des espaces pour afficher leurs couleurs (bannières, affiches, etc.)
- Dernier point, mais pas des moindres : **offrez aux structures marraines des retours chiffrés de vos actions** ! Gardez en tête que vous entrez dans une coopération avec le monde de l'entreprise. En commençant à travailler avec vous, vos partenaires se sont certainement fixé des objectifs à atteindre et cherchent tout comme vous, à tirer profit de cette collaboration. Nombre de visites sur votre site internet, nombre de participants à votre dernier événement, performances de votre prise de parole sur les réseaux

sociaux : les entreprises doivent pouvoir **chiffrer le bénéfice** qu'elles tirent du partenariat.

## Emettre une facture à destination du partenaire

Lors de l'élaboration du dossier, il peut être intéressant de montrer que vous êtes au courant, **conscient des enjeux fiscaux** lié à ces collaborations.

Si le partenariat offre des avantages fiscaux bien moins conséquents que le mécénat, il est quand même nécessaire **d'émettre une facture** à destination de l'entreprise partenaire pour les aides procurées.

Fiscalement, le mécénat se traduit pas une déduction directe alors que **le parrainage est considéré comme une charge** pour l'entreprise parraine, exactement comme si elle payait les salaires de ses employés ou encore les loyers de ses locaux.

La dépense de parrainage est **soumise à la TVA**, car elle constitue une opération économique à part entière. Elle peut donc, sous certaines conditions, être **déduite du résultat de l'entreprise**.

## Où trouver mes partenaires ?

Première chose à faire : simple et efficace, demandez aux personnes impliquées dans l'association si leurs employeurs pourraient être intéressés pour rentrer dans un partenariat avec votre association. Avoir une personne en interne qui peut "pousser" le dossier est un bon coup de pouce !

Vous pourrez aussi trouver sur le web de nombreux sites qui vous aideront à trouver votre parrain idéal !

Partenariatsise.me est une plateforme totalement gratuite. Elle met en relation des associations et des potentiels partenaires. Il n'y qu'à s'inscrire et contacter la prochaine moitié de votre association !

Pour les clubs, nous vous conseillons d'aller faire un tour sur Be Sport, le réseau social du sport qui réunit pratiquants, fans, clubs, collectivités, médias, partenaires, etc. Ce réseau rassemble une communauté sportive très conséquente. Avec des centaines de milliers d'utilisateurs, vous réussirez sûrement à trouver la perle rare.

## Conclusion

Gardez toujours à l'esprit les **3 grands objectifs du dossier** : la présentation, la confiance et la différenciation. Ils doivent résonner dans votre tête tout au long de la rédaction !

La clé pour être retenu, c'est de **se mettre à la place du partenaire**.

Ne sous-estimez pas l'importance du dossier de partenariat, car il constitue un **élément essentiel de la sélection**. Avec ces astuces, vous avez toutes les clés en main pour trouver le partenaire de rêve !