Lions Clubs International

Développement de partenariats locaux

Les Lions et les Leos savent que nous pouvons faire plus quand nous travaillons ensemble. C'est pourquoi le partenariat avec des organismes qui ont une mentalité similaire dans votre communauté est une bonne manière d'augmenter la visibilité, la portée et la qualité de vos projets de service. Ce guide vous aidera à préparer votre club pour un partenariat, et à identifier et approcher des partenaires potentiels.

Les faits en bref

Qu'est-ce qu'un partenariat ?

» Un groupement d'organismes qui partagent un intérêt commun et sont d'accord pour travailler ensemble vers un but commun

Pourquoi devrions-nous être en partenariat avec un autre organisme ?

» Apporter des compléments aux forces de votre club et combler les lacunes dans sa capacité

» Apporter des atouts et des compétences supplémentaires qui améliorent vos projets de service

» Agir en équipe, défendre des objectifs communs

Avec qui pouvons-nous être partenaires ?

» Organisations non-gouvernementales (ONG)

» Entreprises privées

» Organismes publics

Les indicateurs d'un bon partenaire	Les indicateurs appelant à la prudence
▶ Objectifs et valeurs partagés	▶ Objectifs et valeurs correspondant mal
▶ Complémentarité d'expertise dans le partenariat	▶ Contributions au partenariat peu claires
▶ Fortes qualités de communication ; réactif	▶ Difficultés à communiquer ; manque de réactivité
▶ Enthousiasme pour le bénévolat et le service	▶ Manque d'enthousiasme et de motivation
▶ Bien organisé et fiable	▶ Manque d'organisation et de cohérence

ACTIVITÉ 1

Qu'attendons-nous d'un partenaire ?

La meilleure manière de commencer est de déterminer ce que vous attendez d'un partenaire. L'*Évaluation des besoins des clubs et communautés Lions et Leos* (CCNA) peut être un outil utile pour déterminer les besoins et possibilités de service de votre communauté, aussi bien que les points forts de votre club et les domaines à améliorer. Utilisez cette ressource dans un premier temps, si nécessaire.

Répondez à des questions importantes au sujet de votre club en utilisant la feuille de travail ci-dessous.

1 Points forts de votre club et domaines à améliorer

Dressez la liste des points forts que votre club pourrait apporter comme contribution à un partenaire potentiel.	Dressez la liste des domaines à améliorer pour votre club.

2 Contributions du partenaire

Quels sont les compétences, atouts ou ressources dont notre club a besoin pour stimuler nos projets ?

3 Partenaires potentiels

Y a-t-il des fournisseurs de service auxquels nous avons parlé au cours de l'activité 3 de la CCNA qui pourraient apporter ces compétences, atouts et ressources ?

Quelles sont les relations des membres de notre club avec les personnes ou les organismes qui pourraient apporter ces compétences, atouts et ressources ?

Partenaire potentiel : _____ Personne à contacter : _____

Coordonnées : _____

_____

ACTIVITÉ 2

Notre club est-il prêt à approcher un partenaire potentiel ?

Choisissez un des partenaires potentiels que vous avez identifiés dans l'activité 1 à la page précédente.

Partenaire potentiel : _____

But du partenaire potentiel : _____

Utilisez la liste de contrôle ci-dessous pour déterminer si votre club est prêt à approcher ce partenaire potentiel.

☐Oui ☐Non	Nous connaissons les points forts de notre club et les domaines à améliorer.
☐Oui ☐Non	Nous savons quels types de projets de service nous voudrions mener.
☐Oui ☐Non	Nous connaissons les contributions dont nous avons besoin de la part d'un partenaire potentiel en vue d'améliorer nos projets de service.
☐Oui ☐Non	Nous savons ce que nous pouvons apporter à un partenaire potentiel.
☐Oui ☐Non	Nous sommes prêts à parler de buts et d'objectifs en commun avec un partenaire potentiel.

Étapes suivantes

Si votre club a répondu « oui » à la plupart des affirmations ci-dessus :
Félicitations ! Vous êtes prêts à approcher votre partenaire potentiel. Passez à l'activité 3.

Si votre club a répondu « non » à la plupart des énoncés ci-dessus :
Y avait-il des difficultés pour répondre à la liste de contrôle ? Si c'est le cas, envisagez de prendre du temps pour réévaluer la situation. Les ressources suivantes peuvent être une bonne étape suivante dans la préparation de votre club à un partenariat :

L'Initiative qualité du club
Un outil de planification stratégique pour aider les clubs à identifier des possibilités d'amélioration

Le Centre d'étude des Lions
Un centre de formation en ligne qui couvre des sujets allant de la résolution des conflits à la définition des objectifs pour la prise de parole en public

ACTIVITÉ 3

Comment approcher un partenaire potentiel ?

Une fois que vous avez envisagé les besoins de votre club et déterminé une possibilité de partenariat qui pourrait améliorer votre impact sur la communauté, vous voudrez établir le contact et entamer une conversation.

Utilisez la feuille de travail ci-dessous pour planifier une conversation avec votre partenaire potentiel.

Stratégie de conversation	Remarques
Présentez-vous Expliquez la raison de la réunion ou de l'appel.	
Donnez du contexte Communiquez les principales informations au sujet de Lions Club International et au sujet de votre club : » Qui nous sommes » L'histoire de votre club et son activité de service au sein de la communauté » Les objectifs de votre club pour l'avenir	
Communiquez les objectifs et les possibilités » Communiquez les projets spécifiques sur lesquels vous voudriez travailler » Parlez de l'impact que vous pouvez avoir ensemble et de votre enthousiasme à l'idée de travailler avec eux comme un partenaire potentiel » Offrez des idées sur la façon dont votre partenaire potentiel pourra bénéficier et/ou sera reconnu en raison du partenariat	
Écoutez et répondez Prenez leurs idées en considération et soyez prêts à fournir plus d'informations sur votre club, vos ressources et vos idées à propos de projets de service.	
Décidez les prochaines étapes » Avec qui d'autre devez-vous parler ? » Comment avancer ?	

CONSEILS EN BREF

▶ L'utilisation des logos et des marques déposées doit respecter la Politique de marque déposée de LCI et aux Directives de LCI en matière de marques, qui se trouvent dans le Centre de ressources sur Lionsclubs.org

Les partenariats sont une excellente manière d'augmenter votre impact ! Quand vous travaillez ensemble effectivement et communiquez clairement, vous avez la possibilité d'atteindre des objectifs communs qui profitent à votre club, à votre partenaire et à votre communauté.
Un bon partenariat est une relation gagnant-gagnant.