

Module 4: Développer des relations stratégiques : Partenariats et collecte de fonds

Diapos: Thème 6: Partenariats



International Federation of
Library Associations and Institutions

Building Strong Library Associations | Developing Strategic Relationships

Objectifs pédagogiques du thème

- Décrire la nature d'un partenariat stratégique
- Décrire les avantages des partenariats stratégiques pour votre association
- Décrire les éléments d'un partenariat stratégique réussi
- Identifier des potentiels partenaires stratégiques pour votre association



Qu'est –ce qu'un Partenariat?

- **Un partenariat stratégique** – ou alliance- est un accord formel entre une association et un autre organisme –une autre association, une agence gouvernementale ou un fournisseur dans lequel il s'engagent à travailler ensemble pour atteindre un objectif stratégique commun, comme la collaboration à une campagne de sensibilisation
- Les partenariats peuvent également être moins formels et se rapprochent des **réseaux**. La plupart des associations appartiennent aux autres groupes aux niveaux national, régional et international



International Federation of
Library Associations and Institutions

Avantages

- Quelques avantages des partenariats et alliances:
 - Mobiliser des ressources pour résoudre un problème – humaines et financières
 - Permettre des actions qui ne peuvent pas être entreprises individuellement
 - Plus d'idées et d'expertise conduisent à de meilleures stratégies
 - Crédibilité renforcée en cas de partenariat – en fonction de la situation
 - Apprentissage renforcé si effectué en collaboration
 - Ouvrir de nouvelles opportunités qui ne peuvent l'être autrement



Partenariats réussis

- Pour réussir dans les partenariats l'on doit s'assurer que :
 - L'objet de l'alliance est clairement défini et approuvé
 - La valeur et les avantages des partenaires sont clairs
 - Le Conseil est coopérant et impliqué
 - L'objet est le centre de la mission et des objectifs de l'association et ses partenaires – de leurs objectifs stratégiques.
 - La communication entre partenaires est bien gérée et suivie, et les processus de gestion des incompréhensions sont en place.
 - Les mécanismes sont en place pour gérer les changements en fonction des circonstances
 - Une évaluation régulière des résultats, des avantages et des problèmes



Identifier les Partenaires stratégiques

- Les partenaires se trouvent dans les efforts de création des réseaux (adhésion et groupes par exemple), ou de l'engagement à défendre une politique avec d'autres organismes:
 - L'IFLA offre des opportunités de réseaux aux associations
 - D'autres associations de bibliothécaires et du secteur de l'information-dans votre pays ou région
 - La communauté des bibliothécaires et du secteur de l'information – établir des relations avec votre bibliothèque nationale et d'autres groupes régionaux



International Federation of
Library Associations and Institutions

Identifying Strategic Partners – Other Organisations

- Les institutions éducatives (des écoles primaires aux universités) et le secteur des TIC sont d'autres partenaires potentiels sir des questions de licences, des droits d'auteur et d'accès
- Les musées, les bibliothèques, les archives, lesmonuments
- Les ONG et les secteurs apparentés
- Les organisations classiques
- Les association de droits(pour les droits d'auteur et les licences par exemple)



International Federation of
Library Associations and Institutions

La commission nationale de l'UNESCO de votre pays

Activité 6: Identification des partenaires

- Travaillez en groupe et évaluez les objectifs ou les principaux domaines de réalisation de votre association
- Identifier les principaux partenaires avec lesquels votre association travaille **ou pourrait travailler**, en relevant les objectifs auxquels ces partenariats pourraient contribuer à atteindre
- Affichez vos résultats sur le mur et examinez ceux des autres

