

Partenariat association-entreprises Checklist « avant de se lancer »

Avant de contacter les entreprises et de solliciter de partenaires, avez-vous pensé :

- à identifier les forces et les faiblesses au sein de votre association ?
- à définir la vision, la mission et les valeurs de votre association ?
- à nommer un chef de projet ou à constituer une équipe de bénévoles ?
- à vérifier que votre association était bien éligible au mécénat ?
- à identifier les projets pour lesquels vous recherchez des fonds ?
- à réaliser un budget prévisionnel pour chaque projet ?
- à lister vos besoins et vos attentes vis-à-vis des entreprises ?
- à lister les temps forts de votre association ou de ses projets qui permettront d'inviter vos partenaires ou les entreprises que vous ciblez ?
- à définir votre offre et les contreparties que vous souhaitez proposer ?
- à identifier les entreprises ou les fondations qui soutiennent déjà des projets dans votre domaine d'intervention ?
- à identifier les PME du territoire et leurs dirigeants qui pourraient soutenir votre projet ?
- à réaliser un dossier de présentation personnalisable ?
- à rédiger une convention de collaboration ou de mécénat ?
- à concevoir de nouveaux outils ou supports de communication ?
- à bâtir un argumentaire pour expliquer à l'entreprise le mécénat (dans le cas où votre association est éligible)
- à mobiliser vos réseaux et les acteurs de l'association ?
- à remercier vos partenaires actuels de leur engagement et à leur proposer en avant-première votre projet ?
- à définir un processus de gestion interne des contacts et de leur suivi ?

C'est en réalisant tous ces points que votre démarche aura le plus de chances de réussir.

Conseils :

Pour en savoir plus, consultez l'ensemble de notre guide « [Partenariats et mécénat](#) ».

*Oraveo pour le Crédit Mutuel
Août 2013*

