SIX OUTILS pour construire des PARTENARIATS DURABLES

Dossier coordonné par PIERRET Marie-Hélène, LECOMTE Benoît, LECOMTE Bernard

1. Nous connaître nous-mêmes
2. Connaître un partenaire
3. Négocier un premier projet
4. Réaliser un projet en renforçant la confiance
5. Négocier un premier programme
6. Collaborer avec plusieurs partenaires

Co-réalisation :

FONGS, BP 269, THIES - SENEGAL

SOS-FAIM, 4 Rue aux Laines, 1000 BRUXELLES - BELGIQUE

GRAD, 228 Rue du Manet, 74130 BONNEVILLE - FRANCE

Ce dossier comprend 6 outils (voir ci-dessus) pouvant être utilisés indépendamment les uns des autres, et qui sont composés de 42 fiches pédagogiques (voir au verso) destinées aux membres des associations paysannes désirant se préparer à négocier un projet, ou un programme, avec un ou plusieurs partenaires.

Chacune des fiches présente un sujet de discussion pour une (ou plusieurs) réunion(s). Des paroles de responsables paysans, essentiellement sénégalais, y sont citées, apportant ainsi divers points de vue, parfois opposés entre eux. Ces paroles devraient permettre à un groupe de travail d'entamer une discussion sur le sujet abordé par la fiche.

Ce dossier ne livre pas de recettes toutes faites mais des pistes pour lancer la réflexion collective, pour se préparer à la négociation d'un projet ou d'un programme avec des partenaires extérieurs.

Prix Suisse : 25.- FS

Prix Sud : 15.- FS

Diffusion en Suisse : GRAD (Groupe de Réalisations Audiovisuelles pour le Développement)

CP 41, 1211 GENEVE 9, Suisse - Tél : 734.10.77

CCP N° 10-10440-3

FICHES PEDAGOGIQUES

Outil n° 1 : D'ABORD NOUS CONNAITRE NOUS-MEMES

- Fiche 1 Mesurons nos forces et nos faiblesses avant de chercher une aide
- Fiche 2 Qu'est-ce qu'un partenaire ?
- Fiche 3 Négociier, c'est quoi ? Etre partenaires, c'est quoi ?
- Fiche 4 Pourquoi chercher à construire un partenariat qui dure ?
- Fiche 5 Que voulons-nous d'un partenaire ?
- Fiche 6 Négociier un programme ? Ou seulement un projet ?
- Fiche 7 De quoi sommes-nous capables aujourd'hui ?

Outil n° 2 : CONNAITRE UN PARTENAIRE

- Fiche 8 Apprendre à le connaître
- Fiche 9 Apprendre de l'expérience des autres associations
- Fiche 10 Que craindre d'un partenaire ?
- Fiche 11 Se préparer à refuser certaines exigences
- Fiche 12 Chercher à se comprendre
- Fiche 13 Qui sont les partenaires et ceux qui les financent ?
- Fiche 14 La carte d'identité d'un partenaire

Outil n° 3 : NEGOCIER UN PREMIER PROJET

- Fiche 15 Commencer une négociation
- Fiche 16 Réussir la visite d'un nouveau partenaire
- Fiche 17 Mettre tous les intéressés dans le coup de la négociation
- Fiche 18 Un atout à bien maîtriser : les apports propres
- Fiche 19 Que faut-il prévoir ? Que faut-il ne pas chiffrer ?
- Fiche 20 Autres points essentiels à négocier
- Fiche 21 Résumer nos positions avant la rédaction du contrat de projet

Outil n° 4 : REALISER UN PROJET EN RENFORCANT LA CONFIANCE

- Fiche 22 Eviter d'attendre l'arrivée de l'aide
- Fiche 23 Ne pas laisser les conflits tout pourrir
- Fiche 24 Maintenir et renforcer la confiance entre lui et nous
- Fiche 25 Faire ensemble un bilan
- Fiche 26 Evaluer les intérêts de chacun
- Fiche 27 Pourquoi peut-on compter sur tel partenaire, ou ne plus compter sur lui ?
- Fiche 28 Etapes et rôles du suivi de notre projet avec un partenaire

Outil n° 5 : NEGOCIER UN PREMIER PROGRAMME

- Fiche 29 Tirer les leçons du (ou des) premier(s) contrat(s)
- Fiche 30 Préparer le programme, en partie, avec notre partenaire
- Fiche 31 Intéresser le partenaire à nous appuyer durablement
- Fiche 32 Une priorité : construire notre autonomie par le programme
- Fiche 33 Les autres points-clés de la négociation du programme
- Fiche 34 Suivre l'exécution du programme et des imprévus
- Fiche 35 Résumer nos positions avant la rédaction du contrat de programme

Outil n° 6 : COLLABORER AVEC PLUSIEURS PARTENAIRES

- Fiche 36 Pourquoi élargir nos relations ?
- Fiche 37 Sans oublier les partenaires sur place
- Fiche 38 Comprendre les craintes de notre premier partenaire
- Fiche 39 Comparer différentes formes de collaboration
- Fiche 40 Tableau des intérêts des divers partenaires
- Fiche 41 Négocier le cadre de la collaboration entre les partenaires
- Fiche 42 Résumer nos positions avant la rédaction de l'accord avec plusieurs partenaires