



Création de partenariats

Description :

Cet outil contient une liste de questions et la marche à suivre pour la création et le maintien de partenariats de qualité.

Utilisation :

Au sein du système de santé, les partenariats sont la meilleure façon d'offrir des programmes et des services de qualité à la population. Aucune organisation ne peut répondre à la demande tout en faisant cavalier seul. Il est tout naturel de chercher à tirer parti des forces et de l'expertise d'autrui par le biais de partenariats. Cet outil se veut un guide pour la sélection de partenaires de choix et la création d'ententes durables et bénéfiques pour toutes les parties.

-
1. **Décrivez les organisations dont le but s'apparente au vôtre.** Qui êtes-vous et pourquoi avez-vous besoin d'un partenariat pour atteindre vos objectifs?
 - a. Nommez vos objectifs (meilleur accès aux soins, etc.)
 - b. Expliquez pourquoi la création d'un partenariat vous est nécessaire pour atteindre vos objectifs. Exemples :
 - i. Votre organisation ne peut atteindre ses objectifs seule.
 - ii. En combinant vos efforts à ceux d'organisations similaires, vous éliminerez des redondances et optimiserez l'utilisation des ressources.
 - iii. Votre objectif est d'améliorer les résultats à l'échelle de la communauté, ce qui demande que des intervenants de tous les secteurs mettent la main à la pâte.

 2. **Cernez les partenaires potentiels.**
 - a. Déterminez qui doit participer pour que vous puissiez atteindre vos objectifs :
 - i. Qui mène déjà des activités que votre partenariat pourrait reprendre?
 - ii. Quelles ressources ces personnes ou organisations apporteraient-elles au partenariat?
 - iii. De quelle façon pourraient-elles prendre part à la planification et aux activités du partenariat?
 - iv. Quels sont les obstacles à la collaboration avec elles, et comment pouvez-vous les surmonter?
 - b. Indiquez comment vous communiqueriez avec des partenaires potentiels et comment vous les approcheriez au sujet de l'officialisation d'un accord tel qu'un protocole d'entente (PE).





3. Déterminez la vision et la mission de votre partenariat.

- a. La vision — votre rêve pour l’avenir. Elle doit être :
 - i. facile à communiquer;
 - ii. inspirante, passionnante et porteuse d’espoir pour votre milieu;
 - iii. à l’image de la réalité locale.
- b. La mission — l’ambition de votre partenariat. Elle doit comprendre :
 - i. un énoncé programmatique justifié;
 - ii. un langage inclusif, pour éviter d’exclure tout nouveau partenaire potentiel et toute stratégie pouvant mener à la concrétisation de la vision.

4. Énoncez les objectifs, les ressources et les relations nécessaires pour atteindre vos objectifs, ainsi que les principaux agents du changement dans le partenariat.

- a. Résumez les résultats attendus des activités.
- b. Démontrez la gravité pour la communauté des problèmes que le partenariat va tenter de régler.
 - i. Décrivez les indicateurs que vous allez utiliser dans la communauté.
 - ii. Expliquez la sévérité du problème, sa fréquence et le nombre de personnes touchées.
 - iii. Décrivez toute autre tentative actuelle ou passée de régler le problème.
 - iv. Expliquez les répercussions possibles de votre réussite.
- c. Répertoirez les ressources et partenariats existants dont vous aurez besoin pour réussir.
 - i. Anticipez les ressources financières et humaines nécessaires pour accomplir vos objectifs. Lesquelles sont déjà disponibles et lesquelles devrez-vous trouver?
- d. Déterminez quelles sont les populations cibles que vous voulez le plus toucher et quels sont les acteurs de votre milieu ayant le plus de chances de les influencer, directement ou indirectement.

5. Décrivez les obstacles potentiels à la réussite de votre partenariat et la façon dont vous les surmonteriez, par exemple :

- a. Questions de concurrence ou de territoire — Comment pourriez-vous renforcer la confiance et le respect entre les partenaires? Comment pourriez-vous assurer que tout le monde gagne?
- b. Mauvais antécédents entre les organismes ou au sein de la communauté — Qu’est-il arrivé pour que les partenaires aient tant de difficulté à collaborer? Comment pourrait-on dissiper les rancœurs et la méfiance?
- c. Dominance des « professionnels » au sein du partenariat — Comment encourager les partenaires « non professionnels », y compris ceux qui sont les plus touchés par les





- problèmes, à reconnaître la validité de leur propre contribution et à accepter de participer à la planification et à la prise de décision?
- d. Déficit de capacités organisationnelles — Comment accroître la capacité du partenariat? De quoi les membres ont-ils besoin pour créer un partenariat plus efficace et efficient ?
 - e. Financement — Quelles sont les stratégies de soutien financier et en existe-t-il de meilleures?
 - f. Les coûts perçus de la collaboration l'emportent sur les avantages — Comment réduire les coûts ou accroître les avantages de la participation des partenaires?

6. Déterminez les besoins financiers

- a. Créez un budget pour déterminer les ressources requises. Inscrivez-y :
 - i. tous les frais prévus (p. ex. salaires, frais de bureau, loyer, services publics, etc.);
 - ii. tous les revenus prévus.
- b. Utilisez votre budget pour :
 - i. évaluer les ressources nécessaires au maintien du partenariat;
 - ii. trouver des façons créatives de se procurer les ressources non pécuniaires;
 - iii. déterminer la priorité des programmes et services que le partenariat entend offrir.
- c. Trouver des sources potentielles de financement et de soutien, y compris en nature.

7. Décrivez le fonctionnement du partenariat et la division des responsabilités.

- a. Votre partenariat peut inclure des fonctions allant du réseautage à la coordination, en passant par la coopération et la collaboration.
- b. Préparez votre organisation à la collaboration.
 - i. Définissez clairement le but et la portée du projet.
 - ii. Clarifiez la façon dont la collaboration profitera aux intérêts et aux membres de chaque partenaire. Qu'est-ce que chacun y gagnera?
 - iii. Décrivez les rôles et les responsabilités de chaque participant et assurez-vous que des mécanismes de communication et de responsabilité conjointe sont en place.
 - iv. Définissez clairement les rôles et responsabilités prévus.
 - v. Décrivez les mécanismes de communication et d'imputabilité.
 - vi. Favorisez le respect et la confiance et promouvez une saine relation de travail entre les partenaires afin qu'ils puissent affronter ensemble le risque et l'interdépendance liés au projet.

8. Décrivez la structure qui permettra au partenariat de bien fonctionner. En structurant votre partenariat adéquatement, vous favoriserez son efficacité.





- a. Peu importe la forme de votre partenariat, vous devez absolument déterminer les trois éléments ci-dessous :
 - i. la structure de gouvernance pour la prise de décision;
 - ii. les règles de fonctionnement;
 - iii. la répartition du travail.

9. Réfléchissez à la façon de maintenir l'élan du partenariat.

- a. Favorisez une approche basée sur le principe d'« entretien régulier », soit des évaluations régulières de la vision et des progrès du partenariat, en plus de l'examen des questions ou des problèmes au moment où ils se posent.
 - i. Sensibilisez les partenaires à l'importance de l'évaluation.
 - ii. Décidez tout de suite si vous allez procéder régulièrement, annuellement ou ponctuellement en cas de problème.
 - iii. Créez un plan d'évaluation.
 - iv. Confiez l'évaluation des progrès et des difficultés du partenariat à des consultants externes ou à une équipe interne constituée à cette fin.
 - v. Évaluez de nombreux aspects du partenariat, notamment :
 - la qualité du leadership;
 - les règles de fonctionnement et la gouvernance;
 - la division du travail;
 - les plans à court et à long terme;
 - le financement reçu et prévu.
 - vi. Multipliez les possibilités de communication entre les partenaires au sujet de leurs réalisations et de leurs préoccupations en :
 - leur demandant leur avis lors des réunions;
 - organisant des retraites;
 - ne laissant aucune situation s'envenimer;
 - posant des questions à propos du rendement et des possibilités d'amélioration.

10. Si votre partenariat commence à perdre de l'élan dans l'atteinte de ses objectifs, passez en revue les obstacles actuels à votre réussite.

- a. Décrivez les obstacles ou l'opposition au succès de votre partenariat et élaborer des stratégies pour les surmonter.

