

En guise de conclusion, petit exercice méthodologique : le « carré des compatibilités »

Un partenariat entre deux organismes très différents suppose une réflexion préalable qui maximise les chances de réussite. Même s'il n'existe pas de règles générales pouvant en garantir le succès, certaines questions paraissent incontournables. Un simple « jeu », que nous appellerons « **le carré des compatibilités** », permet de ne pas en omettre les principales.

Chaque organisme peut être défini selon **quatre attributs** :

1/ son **identité** : interlocuteur en son sein, statuts, valeurs, taille, lieu d'implantation, lieu d'intervention, ancienneté, budget, processus de décision....

2/ son **projet** spécifique : projet de développement, urgence humanitaire, campagne de communication...

3/ ses **moyens** : financiers, humains, matériels

4/ ses **intérêts** : intentions ; attentes ; besoins (se reporter aux tableaux sur les motivations des entreprises et des ONG)

Le carré des compatibilités se joue en quatre temps :

La première étape consiste à bien définir les attributs de son propre organisme.

La seconde étape consiste à bien cerner ceux de son partenaire potentiel.

La troisième étape consiste à évaluer la compatibilité de ses attributs avec ceux de ce partenaire.

La quatrième étape consiste à continuer d'évaluer cette compatibilité de façon dynamique au cours du partenariat, afin de mesurer les évolutions éventuelles.

Au cours de la troisième étape, la compatibilité peut se mesurer de manière qualitative d'après **l'échelle** suivante :

- similaire
- proche
- complémentaire
- éloigné
- contradictoire

Cette échelle servira à qualifier la compatibilité entre les attributs des deux partenaires, selon le tableau ci-contre.

Cette forme simplifiée du tableau n'exclue pas les sous-rubriques de compatibilité entre par exemple les intentions de l'entreprise et les besoins de l'ONG, sous entendu ici dans l'attribut « Intérêts ».

Cet exercice permet également de dépasser son propre positionnement, par un simple jeu de miroir : par exemple, à la question « l'identité de l'entreprise est-elle compatible, et de quelle façon, avec mon projet d'ONG ? », il est tout aussi intéressant pour une ONG de se demander : « mon projet est-il compatible, et de quelle façon, avec l'identité de leur entreprise ? ». Cette posture intellectuelle inversée a pour but d'anticiper sur les réactions du partenaire potentiel, et d'avancer vers des solutions innovantes en évitant les blocages identitaires ou institutionnels.

Par ailleurs, la contradiction ou l'éloignement des attributs sur l'échelle de compatibilité ne sont pas obligatoirement négatifs, tant que les partenaires en sont conscients. Par exemple, une entreprise peut choisir délibérément de soutenir un projet d'une ONG dans un domaine très éloigné des compétences disponibles dans l'entreprise, pour amener ses salariés à s'impliquer autrement à travers le partenariat.

	Identité de l'ONG	Projet de l'ONG	Moyens de l'ONG	Intérêts de l'ONG
Identité de l'entreprise				
Projet de l'entreprise				
Moyens de l'entreprise				
Intérêts de l'entreprise				