

Stratégies de sélection du partenaire ou de transition et de sortie du partenariat



Outil « Partenariat dans la pratique »

Les processus de sélection des partenaires et les stratégies de transition et de sortie sont deux domaines clés de la pratique des partenariats. Ils nécessitent une réflexion, une planification et une mise en œuvre rigoureuses. Cet outil présente une structure à examiner attentivement, basée sur les recommandations de la Boîte à outils pour les partenariats ainsi que sur les Directives sur les partenariats financiers.

1. Processus de sélection des partenaires

La stratégie de WaterAid met l'accent sur le renforcement des systèmes pour une eau, un assainissement et une hygiène (EAH) durables et équitables. Elle insiste également sur l'intégration de l'EAH à d'autres domaines de développement tels que la santé, l'éducation, les questions de genre, la lutte contre les inégalités et le climat.

Le portefeuille de partenaires de WaterAid doit contribuer à l'atteinte de ces objectifs. Il est donc essentiel de disposer d'un processus clair de sélection des partenaires qui peut appuyer la vision de WaterAid. Certaines équipes ont déjà mis en place des processus cohérents et clairs. Cet exercice est utile pour créer le processus de sélection des partenaires ou renforcer le processus existant.

2. Stratégies de transition et de sortie

Ce domaine est souvent complexe pour les organisations qui, comme WaterAid, travaillent avec des partenaires.

- Quel est le processus de transition ou de sortie d'un partenariat qui n'est plus adapté à son objet ?
- Certains partenariats existants vont-ils changer d'orientation à la lumière d'une stratégie qui a évolué ?
- Comment mettre fin à des partenariats qui sont devenus moins pertinents ?
- Les orientations actuelles sur les stratégies de transition et de sortie doivent-elles être révisées ? Cet exercice est utile aux équipes/programmes de pays pour concevoir le processus de transition et de sortie.

Ces exercices sont moins structurés et plus productifs (et stimulants) que les quatre premiers outils. Les résultats doivent être concrets et applicables à une utilisation dans l'ensemble de votre programme de pays ou de votre équipe, pour tout futur processus de sélection des partenaires ou de transition/sortie.



1 Processus de sélection des partenaires

2 Stratégies de transition et de sortie



Objectif de l'outil

Réviser (ou concevoir) un processus clair pour la sélection des partenaires.

Réviser (ou concevoir) des stratégies claires et simples de transition et de sortie du partenariat.



Message du partenariat

Pour travailler avec les « bons » partenaires et atteindre des objectifs communs, il est nécessaire de disposer de processus de sélection clairs et cohérents.

Les partenariats doivent « commencer en gardant à l'esprit qu'ils auront une fin ». Idéalement, les partenaires doivent avoir mis en place un processus permettant de mettre fin au partenariat avant de s'engager pleinement dans la relation.



Message pratique

Pour atteindre nos objectifs, il est essentiel de travailler avec des partenaires (de toute nature) qui comprennent les objectifs de WaterAid et partagent une vision similaire. Il peut s'agir de collaborer avec des partenaires nouveaux et différents et de veiller à ce que les capacités et compétences de toutes les parties prenantes soient optimisées.

Afin de gérer efficacement les partenariats du début à la fin, il est essentiel d'élaborer et de comprendre (de préférence en collaboration avec toutes les parties prenantes) les différents processus de transition, et de savoir quand et comment sortir d'une relation.



Supports

- De grandes feuilles de papier (par exemple, un tableau de conférence)
- Des stylos de couleur
- Un appareil photo numérique (facultatif).

Références et outils

Pour plus d'informations sur les bases du partenariat, veuillez vous référer à :

- [La Boîte à outils pour le partenariat de WaterAid](#)
- [Les Directives sur les partenariats financiers de WaterAid](#)

WaterAid est une organisation à but non lucratif enregistrée : Australie : ABN 99 700 687 141. Canada : 119288934 RR0001. Inde : U85100DL2010NPL200169. Japon : 特定非営利活動法人ウォーターエイドジャパン(認定NPO法人) WaterAid Japon est un organisme à but non lucratif agréé. Suède : No org : 802426-1268, PG: 90 01 62-9, BG: 900-1629. Royaume-Uni, Société immatriculée au registre des organisations à but non lucratif sous les numéros 288701 (Angleterre et Pays de Galles) et SC039479 (Écosse). États-Unis : WaterAid America est une organisation à but non lucratif régie par l'alinéa 501(c) (3) du Code des impôts américain.



Activité pratique 1: Processus de sélection des partenaires

Cet exercice est utile pour créer le processus de sélection des partenaires ou renforcer le processus existant. Cet exercice peut être entrepris avec ou sans les partenaires, selon votre contexte et la relation actuelle avec ceux-ci. Les principales étapes de cette activité sont les suivantes :

1. Veuillez lire les orientations actuelles sur le processus de sélection des partenaires dans la *Boîte à outils pour les partenariats* et les *Directives sur les partenariats financiers*. Familiarisez-vous avec les trois phases de sélection des partenaires, en commençant par la prospection des partenaires (**rechercher des partenaires**), l'évaluation et les contrôles (**découverte**), jusqu'aux accords et à la planification (**tissage des liens**).
2. En utilisant ce processus de sélection et tout processus de programme de pays/département existant pour rechercher des partenaires dans votre contexte, discutez des questions suivantes avec vos collègues et remplissez le tableau ci-après :

Trois phases de sélection des partenaires	Processus (actuel ou requis)	Quels sont les outils nécessaires ?	Qui est impliqué dans ce processus ?
<p>Comment trouvez-vous des partenaires pour atteindre vos objectifs stratégiques ? Par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pour la prestation de services ● Pour générer des données probantes à des fins d'influence ● Pour le plaidoyer ● Pour influencer d'autres secteurs ● Pour remettre en cause les inégalités 	(Répondez aux questions de gauche dans cette colonne)		
Comment « découvrez-vous » les partenaires ?	(Répondez aux questions de gauche dans cette colonne)		
Comment « tissez-vous des liens » avec vos partenaires ?	(Répondez aux questions de gauche dans cette colonne)		

Les discussions doivent générer certaines idées pratiques pour apporter des changements systématiques aux pratiques et procédures de partenariat. Réfléchissez à la manière dont votre programme de pays/département/équipe pourrait hiérarchiser et apporter ces changements.

Activité pratique 2 – Stratégies de transition et de sortie

Cet exercice est utile aux équipes/programmes de pays pour élaborer le processus de transition et de sortie d'un partenariat. Cet exercice peut être entrepris avec ou sans les partenaires, selon votre contexte et la relation actuelle avec ceux-ci. Les principales étapes de cette activité sont les suivantes :

1. Veuillez lire les orientations actuelles sur le processus de sélection des partenaires dans la *Boîte à outils pour les partenariats* et les *Directives sur les partenariats financiers*.
2. En utilisant ces orientations sur les stratégies de transition et de sortie et toute procédure existante du programme de pays ou de département pour la transition ou la fin des relations avec les partenaires dans votre contexte, discutez des questions suivantes avec vos collègues et formulez vos réponses sous forme de note d'orientation ou de liste de contrôle qui pourrait finalement constituer une « stratégie » standard. Le but de l'exercice est de réfléchir et d'élaborer le processus générique d'une stratégie de transition ou de sortie – afin que ce même processus puisse être discuté avec les partenaires en début de relation et utilisé dans tout futur accord de partenariat de projet ou protocole d'accord, et ensuite adapté au contexte.

Conseil : Si vous entreprenez de faire cet exercice avec des partenaires dans le cadre d'une relation particulière, vous pouvez d'abord concevoir le processus générique, puis l'adapter au concept spécifique. Vous élaborerez ainsi une stratégie réelle et exploitable qui pourrait être intégrée dans un accord de partenariat de projet ou un protocole d'accord spécifique.

Prise de décisions	Communications	Processus de transition
Quels sont les critères qui entraîneraient une transition ou une sortie ? (par exemple, mise à l'échelle impossible, absence de potentiel d'influence, changement de situation géographique, changement d'orientation stratégique et donc de résultat conjoint prévu, etc.)	Qui communique quoi avec les partenaires, sur quel sujet et comment ? (p. ex. les communications formelles doivent-elles toujours être suivies d'une communication informelle ?)	Quelles sont les mesures que chaque partie prendra en vue de la transition/la sortie ? En termes de modifications ou de retrait : 1) du projet/du programme/de l'activité ; 2) du partenariat.
Quel est le processus de prise de décision ? (Qui peut prendre quelle décision et quand ? Toutes les parties sont-elles d'accord ? Comment les décisions sont-elles consignées ?) Quel est le niveau d'autorité ou le processus d'approbation requis pour prendre la décision ? Quelles données probantes pourraient être utilisées pour étayer les décisions ? (Par ex., évaluations des projets, examens des partenaires, etc.)	Où les discussions ont-elles lieu ? (Dans quel cadre – lors d'une réunion régulière ou spéciale). Quels moyens ou supports de communication sont utilisés ? Quand est-ce que la communication de transition ou de sortie commence-t-elle ? Quel est le calendrier prévu ? Quels sont les principes et/ou comportements de communication dont doivent faire preuve toutes les parties concernées ?	Quelles ressources seront nécessaires ? (niveaux de financement, temps, adhésion, personnel) Avez-vous besoin d'un plan de durabilité ? Que deviennent les actifs partagés ? (Quel est le plan de gestion des actifs ?)
Quel est le mécanisme de règlement des différends ou des griefs utilisé ?		

3. Discuter de la manière dont la stratégie de transition/sortie doit être révisée et de la fréquence de cette révision. Par exemple, est-ce un point qui est discuté chaque année avec les partenaires afin de s'assurer qu'il reste adapté aux objectifs ? Y a-t-il d'autres questions auxquelles il faut répondre dans votre contexte ?