

# **Atelier-formation de préparation aux rendez-vous B2B de l'Open de l'international 2017 - « Acteurs de solidarité internationale, savoir se valoriser pour susciter les partenariats avec les entreprises »**

*Organisé à la CCI de Saint-Brieuc le 31/05 2017.*

## **Groupe 1. Echange avec Philippe Chancerel , directeur scientifique au sein de la société Hénaff**

*(synthèse de Sonia Scolan - CASI Bretagne)*

### **Les enjeux de la coopération entreprise/association dans le champ de la coopération internationale :**

- un enjeu gagnant gagnant économiquement mais pas seulement, humainement aussi
- sécuriser l'activité de l'entreprise et renforcer la ligne de l'entreprise en sécurisant les approvisionnements, en contrôlant la qualité, en fidélisant les producteurs (préfinancement des récoltes)
- garantir l'image de marque et prévenir plutôt que guérir sur des commentaires négatifs qui peuvent être postés sur les réseaux sociaux.
- les grandes et moyennes surfaces demandent déjà et demanderont plus encore les rapports RSE des fournisseurs. Les initiatives coopération internationale rentrent dans ces rapports.
- l'enjeu est également d'assurer la pérennité du projet via un partenariat de structure à structure (le projet existe au delà des personnes qui le portent)
- un des enjeux vitaux est que le projet de coopération internationale ne doit pas remettre en cause le reste (production, versement des salaires, ventes...)

### **Comment une ASI peut-elle se positionner ?**

- demander une rencontre physique, préalable a tout
- décrypter le rapport RSE de l'entreprise pour savoir où se positionner et quoi proposer
- faire une veille sur les alertes (sanitaire, sécurité, conditions de travail...) des consommateurs et s'appuyer dessus pour faire des propositions
- passer pas les réseaux locaux d'entreprises (association bretonne des entreprises agro-alimentaires dirigée par le directeur de Triballat, ou le réseau produit en Bretagne, présidé par Loïc Hénaff)
- proposer un service (sécurisation de l'approvisionnement, du siège de l'entreprise à l'étranger...)

### **Quel intérêt pour l'entreprise de devenir partenaire de l'association ?**

- les ASI oeuvrent depuis 70 ans, elles peuvent apporter leurs histoires et leurs bonnes pratiques

- les ASI peuvent être des relais locaux à l'étranger sur des questions de formation, d'entretien ou de réparation de matériel, de présentation du projet aux populations locales...
- elles peuvent contribuer à la pérennisation du projet
- il peut y avoir un échange complémentaire de compétences techniques ou administratives (montage de projet)
- l'impact en terme de communication est majeur sans investir dans un plan de comm
- pour une entreprise qui ne l'est pas encore, cela lui permet d'être présente à l'international
- en passant par une association une entreprise peut avoir accès à certains financements des bailleurs de l'aide internationale
- l'association est la « morale » de l'entreprise.

### **Quel intérêt pour l'association de devenir partenaire de l' entreprise ?**

- elle peut influencer sur l'action de l'entreprise
- elle peut être financée
- elle peut bénéficier de compétences complémentaires

## **Groupe 2. Echange avec Guélor Sindji, chargé d'affaires chez Quénéa Energies Renouvelables**

*Synthèse de Joëlle Brohier (RSE & Développement)*

### **1. Cartographie des enjeux, opportunités et risques pour l'entreprise**

- Donner de la visibilité à l'entreprise en affichant la volonté de travailler bénévolement (les autres projets ne sont pas réalisés bénévolement)
- Améliorer son image de marque
- Enjeu électrification : présence à l'international, savoir-faire
- Enjeu personnel du dirigeant : aider au développement des pays du Sud
- Entreprise fortement tournée vers les pays du sud (par ses valeurs)
- Avantages financiers pour une entreprise de faire du mécénat : réduction fiscale
- Intérêt pour l'entreprise de travailler avec une ONG : impact image
- Formation du partenaire africain en espérant qu'il achète à Quénéa...
- Créer des partenariats économiques au Sud
  - ð Quid de la Maintenance des panneaux ? -> Inclus dans l'installation
- Engagement de l'entreprise dans la durée, pérennité dans la durée
- Engagement ONG = enjeu philanthropique => Pas de retour sur investissement attendu à court-terme

### **2. Quel positionnement peuvent avoir des acteurs de coopération et solidarité internationale (CSI) vis-à-vis de ces enjeux/opportunités/risques**

- Enjeu de financement pour boucler les projets : perspectives de la COP22 ; nécessité de coopérer avec une ONG pour accéder à certains financements...
- Besoin de lien local avec les populations :

- o Connaissance de la culture locale, présentation du projet, puis adhésion au projet par les villageois
- o Enjeux autres que celui du financement : apport de compétences complémentaires
- Mais : pas toujours besoin d'ONG intermédiaire du Nord, parfois les ONG locales peuvent savoir faire
- Un acteur local/ONG locale doit porter la voix des populations locales
- Les ONG ont une connaissance des méthodologies de montage de projet, des modes de financement de la CSI
- Besoin d'un acteur coopératif et associatif au Sud
- L'ONG peut apporter une « morale » à l'entreprise

### 3. Quel intérêt au partenariat pour les acteurs de la CSI

- Le projet Quénéa peut être combiné aux activités de l'association
- L'ONG peut être la voix des populations locales du Sud auprès du Nord - L'ONG doit le faire bien.
- Faire connaître les besoins de la population locale
- Acteur de dynamisation de développement de la localité
- Médiation interculturelle
- Possibilité pour l'association d'aller chercher auprès de l'entreprise des moyens/savoir-faire techniques pour des problématiques communes.
  - o Ex. les pompes à eau solaires ont besoin de panneaux solaires pour fonctionner
- Éviter l'implantation sauvage de l'entreprise
  - o Attention ! On traite les entreprises comme des associations... Mais elles ont leur logique propre.
- Nécessaire de bien définir les rôles respectifs de l'ONG et de l'entreprise
- Aide au transfert de compétences vers des entreprises africaines
- Si une association est confrontée à un problème avec un acteur économique local, elle peut demander de l'aide à Quénéa

Comment identifier/sélectionner une entreprise ?

**1<sup>ère</sup> approche : Déterminer le projet de base de l'association puis cibler l'entreprise en fonction de ce projet**

**2<sup>ème</sup> approche (jugée meilleur) : influencer sur l'entreprise et la qualité de son projet de développement au Sud ; faciliter une approche durable de l'entreprise dans son implantation au Sud**

- Aider Quénéa à bien développer son activité au sud : investissement à terme pour activité locale de l'entreprise vs. exportation de ses prestations de conseil/ingénierie etc.

Entreprise : a besoin de quelque chose de précis plutôt que de vague

• Travailler sur un argumentaire précis pour que les entreprises se projettent

Pour attirer l'entreprise : il faut « s'implanter dans son projet », se positionner dans ce que l'entreprise veut.