



Choisir le bon type de partenaire.

Organisation :

Projet :

Questions de choix

Le projet correspond-il à un but philanthropique précis ? → Fondation.

Une entreprise peut-elle trouver un intérêt légitime à s'associer au projet ? → Sponsoring / partenariat.

Le projet peut-il mobiliser des personnes proches de la cause ? → Don privé ou financement participatif.

Une partie du besoin peut-elle être couverte par du matériel, des services ou des remises ? → Soutien en nature.

Fondation

Logique principale : Soutenir un objet conforme à son but et à ses critères

Ce que le partenaire attend : Projet clair, budget, adéquation, suivi et compte rendu

Points d'attention : Vérifier admissibilité, territoire, délais et dépenses éligibles

Entreprise / sponsoring

Logique principale : Construire une relation avec contreparties et visibilité

Ce que le partenaire attend : Cohérence avec ses valeurs, publics, territoire ou stratégie

Points d'attention : Ne pas présenter un sponsoring comme un simple don

**Don privé**

Logique principale : Soutenir une cause ou un projet par conviction

Ce que le partenaire attend : Confiance, simplicité, compréhension de l'utilité du don

Points d'attention : Adapter le niveau d'information au donateur

Financement participatif

Logique principale : Mobiliser une communauté autour d'un objectif concret

Ce que le partenaire attend : Projet facilement compréhensible, mobilisation, communication régulière

Points d'attention : Nécessite une campagne active ; la plateforme ne remplace pas la communauté

Soutien en nature

Logique principale : Réduire certains coûts ou obtenir du matériel / service

Ce que le partenaire attend : Utilité du partenariat et parfois retour d'usage ou visibilité

Points d'attention : Valoriser correctement la contribution sans la confondre avec du cash

Partenaires à privilégier et raisons du choix

--