



Politique sur les partenariats de la FADOQ

FADOQ

7665, boulevard Lacordaire
Montréal (Québec) H1S 2A7

Téléphone : 514 252-3017
Sans frais : 1 800 544-9058
Courriel : info@fadoq.ca

Table des matières

Tableau des révisions	3
Destinataires.....	4
Le sens des partenariats.....	4
Définitions et champ d'action	4
Objectifs.....	5
Pertinence et conformité	5
Les ententes types.....	5
L'exclusivité des ententes commerciales et de commandites.....	6
Rôles et responsabilités des acteurs à l'égard de la politique	6

Tableau des révisions

Niveau de révision	Date	Numéro de référence	Description sommaire de la révision	Auteur de la révision
Recommandé pour C. gestion	24 janvier 2024	N/A	Avis du C. gestion	J. Roy
Présentation Comité gouv. & éthique	6 février 2024	N/A		J. Roy
Approuvé par le CA	29 février 2024	N/A	Adoption de la politique	J. Roy

Destinataires

Administrateurs, gestionnaires, personnel salarié et bénévoles.

Le sens des partenariats

Les ententes de partenariat offrent de nombreux avantages pour l'ensemble de la FADOQ, pour les membres individuels, de même que pour les partenaires.

Pour la **FADOQ**, les partenariats offrent une valeur ajoutée au soutien de la mission. En plus d'appuyer sa notoriété, ils permettent son développement et sa pérennité aux plans social, politique et économique.

Pour les **membres**, les partenariats donnent accès à des activités et des rabais à l'égard de biens ou de services. Ils offrent également l'opportunité d'élargir la représentativité de la FADOQ à l'égard des 50 ans et plus.

Pour les **partenaires**, en plus de la notoriété et de la visibilité, les partenariats permettent de cibler et de rejoindre un grand nombre de membres, favorisant ainsi le développement et la fidélisation de leur clientèle. Ils permettent également aux partenaires d'exprimer leur citoyenneté corporative.

Définitions et champ d'action

Pour faciliter le déploiement de cette politique, nous définissons deux types de partenariat :

- **Les partenariats de commandites**

Une commandite est un échange entre l'un des organismes de la FADOQ et un commanditaire, par lequel le commanditaire s'engage à donner de l'argent ou des biens ou services en contrepartie d'un accès au potentiel de visibilité commerciale d'une activité (jeux provinciaux, colloque, page web, etc.).

- **Les partenariats commerciaux**

Un partenariat commercial est constitué d'un échange entre l'un des organismes de la FADOQ et une entreprise. En échange d'argent, de biens ou de services, ce partenaire bénéficie d'une visibilité commerciale à titre de partenaire commercial de la FADOQ.

Ces partenariats peuvent être convenus à l'échelle :

- du réseau FADOQ;
- du Secrétariat provincial;
- des regroupements régionaux.

Enfin, ces partenariats peuvent, ou non, être assujettis à des clauses d'exclusivité.

Objectifs

La présente politique a pour objectifs de :

- Établir les lignes directrices en matière de partenariat;
- se doter d'ententes types, validées au plan légal;
- soutenir les administrateurs et les gestionnaires dans leur prise de décisions;
- s'assurer que tous les partenariats fassent l'objet d'une entente (document formel, écrit et signé par les parties concernées ou un courriel de confirmation, selon la nature de l'entente).

Pertinence et conformité

Pour qu'une politique de partenariat de la FADOQ soit efficace et applicable, elle se doit de considérer deux éléments essentiels : la pertinence et la conformité.

Pour être considérés pertinents, les partenariats doivent :

- Être en lien avec les orientations et les objectifs visés;
- faire partie du plan d'action et de ses priorités;
- se déployer selon la demande, le besoin et les opportunités;
- considérer qu'il faut se démarquer du marché;
- être conforme aux valeurs de la FADOQ.

Toutefois, il faut également s'assurer de la conformité de ces partenariats, en s'assurant notamment du respect :

- des dispositions légales en la matière;
- des décisions prises par les instances décisionnelles de la FADOQ.

Les ententes types

Les ententes commerciales et de commandites types (excluant les rabais) doivent notamment comporter les éléments suivants :

- la portée de l'entente : FADOQ, régionale, locale;
- la contrepartie : argent, biens, services, échanges;
- l'identification du partenaire;
- la visibilité accordée au partenaire;
- le signataire identifié;
- l'exclusivité, si tel est le cas;
- la durée (date de début et de fin de l'entente).

Les ententes interrégionales et provinciales doivent être coordonnées par le Secrétariat provincial.

L'exclusivité des ententes commerciales et de commandites

L'exclusivité des ententes commerciales et de commandites est accordée en fonction :

- d'une valeur (argent) remise à l'organisme sous forme de ristourne;
- d'un avantage substantiel;
- d'une exclusivité accordée aux membres.

Avant d'accorder l'exclusivité des ententes, il faut tenir compte du nombre de régions couvertes par cette entente. On doit considérer aussi :

- l'impact sur la FADOQ;
- l'échéance de l'entente;
- une clause de fin d'entente;
- une assurance que l'entente ne porte pas préjudice à la FADOQ, au provincial, aux régions ou aux clubs.

Rôles et responsabilités des acteurs à l'égard de la politique

Administrateurs

Ils doivent être informés des partenariats déjà convenus ou en négociation au sein de la FADOQ.

Gestionnaires

Ils doivent s'assurer du respect de la présente politique. Selon les politiques régionales en vigueur, ils sont également responsables :

- de la signature de contrat par les parties (selon les politiques en vigueur au sein de l'organisation);
- de la négociation des ententes (que ce soit à titre personnel ou par délégation);
- du suivi des ententes pour la bonne marche du partenariat;
- d'informer les membres de leur conseil d'administration à l'égard des ententes convenues ou en négociation.

Les membres du personnel salarié et bénévole (régional et provincial)

Ils s'assurent du respect des balises de la présente politique et obtiennent l'approbation de leur gestionnaire avant de finaliser les termes de l'entente.