

**SNL**

(solidarités nouvelles pour le logement)

- Association d'intérêt général dont la vocation est d'accompagner des personnes et familles vers un logement durable, en leur permettant d'accéder à un logement passerelle.
- Chiffres clés : crée en 1988, 800 logements, 1200 bénévoles et 55 salariés sur 5 départements d'Ile de France. 6000 personnes accueillies puis relogées.

**Crédit Foncier**

- Filiale du groupe BPCE, c'est l'acteur de référence en France du financement de l'accès à la propriété, notamment auprès des bénéficiaires de prêt aidé.
- Chiffres clés 2011 : 60 Md d'encours de prêts aux particuliers, 272 points de vente et 8700 partenaires professionnels de l'immobilier. A permis à 3 Millions de ménages de devenir propriétaires au cours des 20 dernières années.

**LE PARTENARIAT SNL – CREDIT FONCIER**

**Enjeu d'intérêt général : Accès à un logement durable**

Plus de 3,6 M de personnes sont mal logées en France en 2012, d'après le dernier rapport sur le mal logement de la fondation Abbé Pierre et 1,2 M de ménages sont en attente d'un logement social.

Depuis 2010

Le Crédit Foncier aide SNL à développer son projet sur l'Ile de France grâce à plusieurs actions de soutien, sur une durée de 3 ans : aide financière, accompagnement stratégique, groupes de travail impliquant des salariés et aide à l'évaluation du projet de SNL.



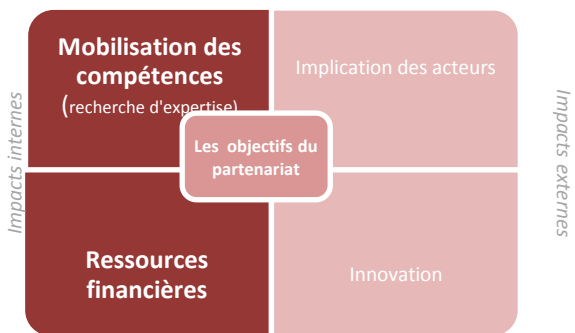
Périmètre géographique

**OBJECTIFS DU PARTENARIAT**

**SNL**

Se donner les moyens de renforcer son projet au niveau de l'Union

Enjeux de mobilisation

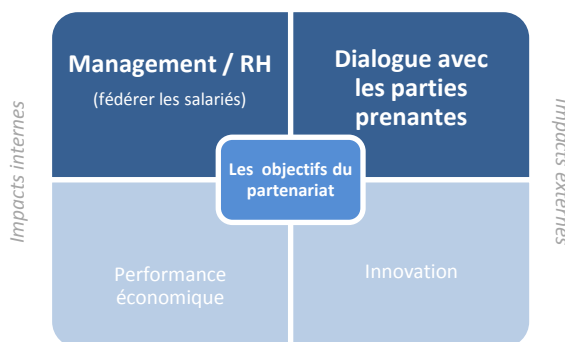


Enjeux de performance

**Crédit Foncier**

Affirmer son engagement pour l'habitat solidaire et durable et lui donner une visibilité interne et externe

Enjeux de mobilisation



Enjeux de performance

**CATEGORIE DU PARTENARIAT**

**MECENAT**

Soutiens variés de l'entreprise au projet associatif ou à un projet précis

**INNOVATION SOCIETALE**

Création de solutions innovantes pour répondre à des fragilités

**COOPERATION ECONOMIQUE**

Contribution de chacun à l'élaboration d'une offre commune

**PRATIQUES RESPONSABLES**

Contribution de l'association à l'évolution des pratiques de l'entreprise

**Engagement actif**

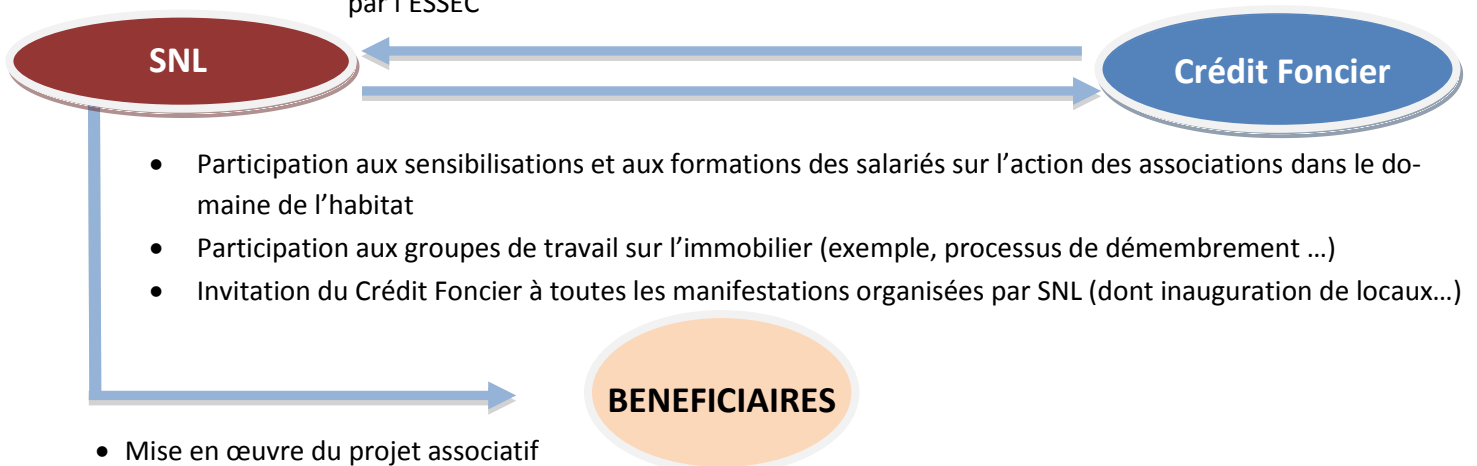
L'Entreprise apporte un soutien financier, un accompagnement pour la stratégie et l'évaluation de l'impact social du projet, mais aussi son expertise et son réseau pour aider l'Association à se développer

## GENESE

- En 2009, le Crédit Foncier réalise un sondage auprès de ses collaborateurs : 92% sont favorables à une politique de mécénat et 71 % se disent prêts à donner du temps pour une association. Ils privilégient le thème de l'habitat. Une étude est réalisée sur l'habitat solidaire et durable. Le Crédit Foncier structure donc sa politique de mécénat et recherche un acteur d'intérêt général légitime sur le thème de l'habitat solidaire.
- En parallèle, SNL a démarré un diagnostic stratégique de développement. Il confirme la nécessité de renforcer le développement de l'association autour de ses groupes locaux redynamisés et de son rôle de Maîtrise d'Ouvrage d'Insertion.
- Le RAMEAU permet aux 2 structures de se rencontrer et de construire leur plan d'action de partenariat dès 2010 .

## ACTIONS ENGAGEES

- Soutien financier sur 3 ans
- Mécénat de compétences sur les fonctions supports (communication, juridique, comptabilité) et sur le cœur de métier immobilier
- Financement de l'accompagnement stratégique de SNL via le RAMEAU
- Financement par le Crédit Foncier de l'évaluation de l'impact sociétal de SNL par l'ESSEC



## MOYENS MIS EN ŒUVRE

MOYENS	SNL	Crédit Foncier
<b>HUMAINS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ un responsable des partenariats</li> <li>✓ Des salariés et bénévoles participants aux groupes de travail</li> <li>✓ Des salariés et bénévoles mobilisés pour sensibiliser et former les salariés du CFF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ un responsable des partenariats</li> <li>✓ Des experts participant aux groupes de travail</li> <li>✓ Des fonctions supports (juridique, comptable, communication...)</li> </ul>
<b>TECHNIQUES</b>		
<b>FINANCIERS</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 180 k€ sur 3 ans</li> <li>✓ Financement de l'accompagnement stratégique par Le RAMEAU</li> <li>✓ L'accompagnement à l'évaluation de l'impact par l'ESSEC</li> </ul>
<b>AUTRES</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mise à disposition de logistique et de locaux</li> </ul>

✓ **Convention de partenariat**

- Une convention de mécénat signée pour 3 ans entre SNL et le Crédit Foncier
- Un plan d'action du partenariat pour chaque année

✓ **Suivi et pilotage**

- Un comité de partenariat se réunit tous les trimestres pour suivre et faire évoluer le plan d'action
- Un bilan annuel en date anniversaire de la convention

✓ **Communication**

	<b>SNL</b>	<b>Crédit Foncier</b>
<input checked="" type="checkbox"/> Cibles internes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'ensemble du mouvement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les Salariés</li> <li>• La Fédération Nationale des Caisses d'Epargne</li> </ul>
<input checked="" type="checkbox"/> Cibles externes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acteurs de l'économie solidaire</li> <li>• Ecosystème du logement social</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Communication corporate</li> <li>• Description du partenariat sur le site <a href="http://www.creditfoncier.com">www.creditfoncier.com</a></li> </ul>

✓ **Evaluation**

- Une évaluation du partenariat à l'issue de ces 3 premières années va être réalisée avec l'aide du RAMEAU pour permettre une décision sur la reconduction de la convention de partenariat pour une nouvelle période triennale. Elle portera sur les résultats :
  - Pour SNL
  - Pour le Crédit Foncier
  - Et pour l'intérêt général

**CARACTERISTIQUES DU PARTENARIAT**

- Un mécénat rassemblant deux organismes travaillant sur le même cœur de métier : Le Logement
- Un bon cadrage qui a permis d'avancer, malgré les changements d'interlocuteurs chez les 2 partenaires
- Une mise en œuvre progressive et robuste
- Un engagement fort de la part des salariés du Crédit Foncier
- Une communication vers l'extérieur qui sera réalisée essentiellement après l'évaluation

## RESULTATS DU PARTENARIAT

- Une consolidation du projet associatif, notamment dans sa dimension fédérale, qui permettra d'accroître le nombre de logements et d'accompagnements proposés de façon pérenne

## RESULTATS POUR LES PARTENAIRES

### Rappel objectifs



### SNL

- ☑ Innovation :
  - De nouvelles pistes creusées via le démembrement pour renforcer le parc de logement en zone tendue

- ☑ Ressources Financières :
  - Un renfort de l'Union d'SNL dans la durée
  - La capacité de prendre du recul et travailler sur les sujets structurants pour le futur

- ☑ Mobilisation de compétences :
  - Des acquis pour l'association sur certains sujets d'expertise
  - Un effet miroir et un soutien sur certains sujets complexes

- ☑ Implication des acteurs :
  - Accès à des réseaux et experts dans le domaine du logement favorisé

### Rappel objectifs



### Crédit Foncier

- ☑ Innovation :
  - Une ouverture à une réflexion enrichie sur l'accès à la propriété

- ☐ Performance économiques :

- ☑ Management / RH :
  - une très bon accueil et fort intérêt de l'ensemble des salariés
  - un renforcement du sentiment d'appartenance
  - une forte mobilisation des collaborateurs en mécénat de compétence

- ☑ Dialogue avec les parties prenantes :
  - Un engagement sociétal renforcé en lien avec le cœur de métier : l'habitat
  - Un partenariat qui renforce les valeurs du Crédit Foncier auprès des professionnels de l'immobilier et des institutions

### EVOLUTION DU PARTENARIAT :

- Evaluation de l'impact de SNL par l'ESSEC
- Rencontre avec d'autres partenaires du secteur de l'immobilier social

## IMPACTS SUR L'INTERET GENERAL

**Permettre à un plus grand nombre de familles d'accéder à un logement passerelle pour se préparer dans de bonnes conditions à accéder à un logement durable et une meilleure insertion**

### POUR ALLER PLUS LOIN

[www.snl-union.org](http://www.snl-union.org)

[www.creditfoncier.com](http://www.creditfoncier.com)

Guide Pratique des partenariats stratégiques ONG - entreprises, ORSE, éditions 2012 - [www.orse.org](http://www.orse.org)

