



Projet d'appui
aux entreprises d'économie
sociale et solidaire en Afrique

laboress-afrique.org

Une Initiative du Laboratoire et
Service International d'appui
Aux Organisations d'Economie Sociale
et Solidaire en Afrique

en
partenariat avec IRED et le
soutien de la Fédération Généroise de Coopération
FGC

FICHES TECHNIQUES

La mobilisation des ressources pour le plaidoyer

Mobilisation des ressources pour le plaidoyer

Trop souvent, la mobilisation de fonds reste ignorée, comme «le parent pauvre» du plaidoyer. Pourtant, **sans ressources, l'effort de plaidoyer ne pourra pas survivre. La mobilisation des fonds doit faire partie intégrante de la stratégie globale de plaidoyer.**

Si vous travaillez dans un groupe, **vous devriez choisir quelqu'un qui a de l'expérience et qui est compétent pour la mobilisation de fonds** et qui sera responsable d'obtenir des ressources. En plus, vous devriez chercher à élargir et à diversifier votre base de financement. **Evitez d'être trop dépendant d'une fondation, des bailleurs de fonds internationaux ou du soutien de l'Etat.** *La dépendance face à une ou plusieurs sources peut mener à des conflits d'intérêt, nuire à votre programme et vous laisser sans financement lorsque changent les priorités des bailleurs de fonds.*

Aussi, convient-il de ne jamais oublier qu'il faut dépenser de l'argent pour mobiliser de l'argent.

En vue d'obtenir les ressources nécessaires, l'on peut se servir :

- ⇒ **des apports personnels** qui regroupent les cotisations, les contributions en nature, les activités génératrices de revenus, émanant de tous les membres du groupe de plaidoyer
- ⇒ **des apports extérieurs** qui comprennent les dons, legs, sponsoring, quêtes, contributions émanant d'institutions, de sociétés et d'organisations diverses que l'on aura sollicitées.

Rappelez-vous également les questions suivantes :

- * Quelle est la meilleure manière de contacter la source de financement (téléphone, lettre, réunion) ?
- * Quelle devrait être la manière de présenter vos propositions ?
- * Quels sont les éléments de votre travail qui plairont à la source de financement ?
- * Quelles sont les parties de votre travail qui correspondent à ces priorités ?
- * Est-ce que quelqu'un que vous connaissez a des contacts personnels dans l'organisation de financement ?
- * Pourrait-il passer un coup de téléphone ou organiser un entretien ?
- * Quel est le meilleur moment de l'année pour contacter le bailleur de fonds ?
- * Existe-t-il un cycle saisonnier ou annuel pour le financement ? (Par exemple, les fondations ont des cycles de financement distincts, les individus sont généralement plus généreux au moment des fêtes telles que Noël et les organisations se sentent plus généreuses au début de leur exercice fiscal.)

Mise en œuvre des activités de plaidoyer

Cette étape est consacrée au déroulement des activités retenues en vue d'influencer le processus décisionnel.

Il faut, pour cela :

- * **poser le problème dans le but de sensibiliser les publics décideurs** : il importe de bien choisir le moment opportun, la personne la mieux indiquée et la bonne manière de le faire (contenu et format)
- * **convaincre les publics cibles de la pertinence** : les formes de présentation des messages ainsi que leur contenu doivent être adaptés
- * **les convaincre du gain potentiel pour lui et pour toute la communauté** : le marketing social est la stratégie principale
- * **introduire officiellement le problème** : bien choisir la forme, la personne concernée et la voie la mieux adaptée
- * **suivre la phase de l'examen interne du problème** : recourir à l'assistance des publics secondaires (personnes influentes) ; prendre contact avec les Hommes –clés de l'institution
- * **convaincre ces personnes du gain** : opter pour une formulation appropriée ; tenir compte des délais
- * **suivre la mise en œuvre de la décision prise** : recourir aux personnes influentes et rester persévérant et perspicace.



Projet d'appui
aux entreprises d'économie
sociale et solidaire en Afrique

laboress-afrique.org

Une Initiative du Laboratoire et
Service International d'appui
Aux Organisations d'Economie Sociale
et Solidaire en Afrique

en
partenariat avec IRED et le
soutien de la Fédération Généroise de Coopération
FGC

Pour en connaître davantage, contactez le projet PA ESSA au niveau de
l'Institut Panafricain pour le Développement à Ouagadougou

Tél. : +226 25 40 86 95
whatsapp+226 76 68 78 48
+226 70 36 46 67
+226 70 51 64 67
info@laboress-afrique.org

Laboress-afrique.org

