

## Recherche de financement : comment commencer

Paul Vincent

Une des principales préoccupations des dirigeantes d'ONG est d'assurer le financement de leurs activités et le développement, voire quelquefois la survie, de leur association. Elles consacrent beaucoup de temps (jusqu'à 40%) à réfléchir, à rédiger des dossiers, à écrire à un éventuel donateur ou à voyager pour trouver de l'argent. Tout ce temps devrait être consacré à l'action de développement sur le terrain. Augmenter l'autonomie et donc diminuer la dépendance financière des donateurs est un premier objectif de toute ONG. Financer ses projets un deuxième. Et, le plus difficile, trouver des fonds pour couvrir ces dépenses « in finançables » (core budget) que sont les salaires et les frais de secrétariat ou autres frais généraux.

### Savoir où on en est

Avant de se lancer dans des démarches coûteuses en temps et en argent, il faut « faire le point » pour savoir où on en est. Il s'agit donc d'établir le bilan et de faire l'auto-évaluation de notre association : Quelle est notre situation financière actuelle : trésorerie, dettes, engagements, que nous doit-on ? Quelle est notre richesse (équipements, véhicules, outils, bâtiments ?).

Puis savoir ce qu'on veut faire dans les 2 ou 3 prochaines années. Pour cela, établir un programme détaillé, en chiffrer les coûts et en déterminer les moyens humains nécessaires (volontaires et salariés). Puis encore, décrire les projets que vous comptez réaliser pour que vous faudra identifier un donateur. Certains ne vous aident plus. Approchez-les pour savoir s'ils sont prêts à vous aider à nouveau. Puis étudiez si d'autres donateurs sont présents dans votre pays. Vous devez approcher les Ambassades locales dans votre capitale. Elles disposent de Fonds et elles peuvent vous aider. Les plus ouvertes sont celles des pays scandinaves, des Pays-Bas, du Canada, de la Suisse, et bien sûr celles des plus grands pays : Royaume-uni, France, USA. Elles financent de petits projets de 3 à 10.000 \$ et vous devez présenter un dossier de 3 ou 4 pages, pas plus, avec budget

ce programme d'action pluriannuelle devienne réalité.

Tout cela exige une formation adaptée et l'utilisation de techniques bien précises. Chaque dossier est différent ; demander 50.000 \$ exige que vous rédigiez un dossier plus professionnel que si vous désiriez financer un petit projet de 3.000 \$.

### Autonomie financière

La première démarche à effectuer est de savoir quel est le financement que nous pouvons assurer nous-mêmes et ensuite celui que nous pouvons générer à l'intérieur de notre association. Regardez d'abord si vos fonds et votre trésorerie permettent de financer une partie, si minime soit-elle, du programme ou du projet que vous voulez réaliser. Puis examinez vos recettes propres : les cotisations de vos membres qui rentrent mal, la vente de vos publications qui pourrait être plus efficace et dégager des moyens plus importants, la vente d'articles artisanaux, la facturation de services rendus à ceux qui peuvent payer (contrats, accords), la location de locaux libres, d'équipements disponibles (par exemple : partage de photocopieur ou autre équipement avec d'autres partenaires), etc.

Et si vous êtes plus audacieuses, lancez des activités économiques liées au savoir faire et aux compétences de vos membres, assurez la commercialisation de leurs produits, organisez des systèmes de micro-crédit, etc. Toutes ces activités peuvent générer des financements pour que le « budget in finançable » de votre association soit financé.

### Identifier et négocier avec un donateur

Quand vos dossiers de recherche de financement seront prêts et que vous saurez exactement ce que vous voulez demander à l'extérieur, il et devis si vous demandez le financement d'un équipement. Le financement que vous recherchez existe d'abord localement, dans votre pays. Rien ne sert d'envoyer un dossier en Europe si l'agence est représentée localement. Renseignez-vous donc à la capitale.

Les ONG sont souvent les plus ouvertes à étudier vos demandes. Il y a trois sortes d'ONG : les catholiques (Miséréor, Bilance, CCFD; Action Carême du Réseau CIDSE), les protestantes (ICCO, Brot fur die Welt/EZE, EPER/HEKS, etc) et les non-religieuses (NOVIB, HEL-

NETAS, Enfants du Monde, Action Aid, etc.). Les ONG religieuses exigent un appui local des autorités religieuses. Contactez le Père ou le Pasteur que vous connaissez ou l'agence locale de l'ONG. Il existe aussi des fondations comme la fondation Ford et Mac Arthur qui fournissent des fonds pour des projets, grands ou petits. De même, certaines sociétés contribuent financièrement ou en espèce (équipement informatique) à des projets, dans le cadre de programme de responsabilité sociale. Les procédures de demande sont bien souvent plus simples et plus rapides que chez les donateurs institutionnels.

Une autre voie est celle des petits projets locaux financés par votre gouvernement si vous avez la chance d'être bien introduits là où il faut : l'Union Européenne, le PNUD, la Banque Mondiale (Programme PTTE) ont des lignes de petits projets par lesquelles vos dossiers peuvent être financés. Prenez le contact local des représentants de ces agences et si vos dossiers sont plus importants et vos relations déjà bien établies avec certains donateurs, envisagez avec eux comment présenter votre programme aux donateurs dans le Nord. Vos dossiers de demande de financement devront alors être plus professionnels (15 pages avec annexes, budgets pluriannuels et dossier juridique et financier de votre association).

Négocier avec une agence exige un savoir faire précis. Il faut d'abord identifier une personne qui est capable de vous écouter et de devenir au sein de cette agence « votre représentant » convaincu que votre projet doit être financé. On donne de l'argent à quelqu'un auquel on a confiance autant qu'à votre association. Il vous faut donc acquérir cette confiance de vos donateurs. Cela exige compétences, motivation, exemple d'engagement sur le terrain, sérieux dans la gestion, dans le respect des délais, etc.

## Se former et s'informer

Voici quelques conseils de base pour constituer un plan de recherche de fonds systématique. De plus, l'IRED peut vous aider dans les activités suivantes :

- Ouvrir le dialogue et échanger entre nous. Vous posez vos questions, nous y répondons et d'autres aussi donnent leur réponse, leur expérience.
- Consultez notre site [www.ired.org](http://www.ired.org) sur lequel vous pouvez dialoguer avec nos partenaires et vous enrichir des informations données par notre Centre INFODOC. Vous identifiez par un ou des mot(s) clé votre problème et vous l'introduisez dans INFODOC qui vous permet de lire de nombreux documents se rapportant à vos besoins.
- Étudier toute proposition que vous pourriez formuler.
- Le « Manuel de Recherche de Financement et de Gestion Financière des ONG et Organisations de développement du Sud », IRED, 2004, Genève, 35. Vous pouvez consulter le sommaire détaillé de cet ouvrage sur notre site Internet [www.ired.org](http://www.ired.org). Les membres du RMFDR bénéficient d'une réduction de 40% sur les prix cités ci-dessus + le port.

**Sous la direction de Walther Grothuis, 2004. Durée 65'. Langues : anglais/thaï/portugais/kenyan, sous-titré en anglais**

Le sida est une catastrophe. Pas uniquement pour les victimes directes, mais pour la société dans son ensemble. Nous avons tout entendu des témoignages portant sur le sida mais le documentaire « AIDS: the woman's story » est d'un autre genre. C'est une histoire de vitalité et de force, une histoire de courage et de volonté de lutter. Une histoire de femmes, de femmes ayant le sida. « AIDS: the woman's story » nous emmène au Kenya, au Brésil et en Thaïlande pour nous raconter des histoires vécues de femmes infectées par le virus. Sur fond de maladies, de pauvreté et d'assujettissement social, ces histoires racontent la force de la volonté et les luttes menées pour améliorer et renforcer la situation des femmes dans la société. Les femmes dont ce document fait le portrait se sont rebellées contre les traditions culturelles et religieuses dominantes et ont pris en main leur propre destin.

Elles ont interpellé les responsables politiques nationaux et les ont contraints à s'impliquer dans leur lutte. Bien que ces femmes aient littéralement remué des montagnes au niveau local dans leurs communautés, il y a encore beaucoup à faire au niveau national et international. Ce documentaire cherche à savoir pourquoi, dans de nombreux pays, la prévention du sida n'est pas une priorité nationale et il explore les systèmes d'influence et de pouvoir qui peuvent faire une différence dans la lutte contre le sida au niveau international.

Pour toute information : [info@ired.org](mailto:info@ired.org) ou IRED.ORG, 3 Varembe, 1211 GENEVE 20. Tél. 004122.734.17.16 Fax 004122.740.00.11  
Fernand VINCENT est le président d' IRED, Innovations et Réseaux de développement

RNTV PO Box 222 1200JG Hilversum Pays-Bas  
Tél. +31 35 6724486 Fax +31 35 6724489  
E-mail: [rntv@rnw.nl](mailto:rntv@rnw.nl) Site Internet : [www.rntv.nl](http://www.rntv.nl)

Quelques donateurs soutenant des organisations de femmes et/ou la santé et les droits sexuels et reproductifs

Organisation	Pays	Site Internet
AWID (Association pour les droits de la femme et le développement)	Canada	<a href="http://www.awid.org">www.awid.org</a>
Danida	Danemark	<a href="http://www.um.dk/en">www.um.dk/en</a>
Heinrich Boll	Germany	<a href="http://www.boell.de">www.boell.de</a>
Novib	Pays-Bas	<a href="http://www.novib.nl">www.novib.nl</a>
Hivos	Pays-Bas	<a href="http://www.hivos.nl">www.hivos.nl</a>
Mama Cash	Pays-Bas	<a href="http://www.mamacash.nl">www.mamacash.nl</a>
Plan International/ Netherlands	Pays-Bas	<a href="http://www.plannederland.nl">www.plannederland.nl</a>
Cordaid	Pays-Bas	<a href="http://www.cordaid.nl">www.cordaid.nl</a>
NORAD	Norvège	<a href="http://www.norad.no">www.norad.no</a>
SIDA	Suède	<a href="http://www.sida.se">www.sida.se</a>
Moriah Fund	USA	<a href="http://www.moriahfund.org">www.moriahfund.org</a>
The David and Lucile Packard Foundation	USA	<a href="http://www.packfound.org">www.packfound.org</a>
Public Welfare Foundation	USA	<a href="http://www.publicwelfare.org">www.publicwelfare.org</a>
Charles Stewart Mott Foundation	USA	<a href="http://www.mott.org">www.mott.org</a>
International Women & Health Coalition	USA	<a href="http://www.iwhc.org">www.iwhc.org</a>
The John D. and Catherine T. Macarthur Foundation	USA	<a href="http://www.macfound.org">www.macfound.org</a>
V-Day - Until the violence stops	USA	<a href="http://www.vday.org">www.vday.org</a>
The Lalor Foundation	USA	<a href="http://www.lalorfound.org">www.lalorfound.org</a>
The Ford Foundation	USA	<a href="http://www.fordfound.org">www.fordfound.org</a>
Global Fund for Women	USA	<a href="http://www.globalfundforwomen.org">www.globalfundforwomen.org</a>
The William and Flora Hewlett Foundation	USA	<a href="http://www.hewlett.org">www.hewlett.org</a>
Soros Foundation	USA	<a href="http://www.soros.org">www.soros.org</a>
Women's Funding Network	USA	<a href="http://www.wfn.org">www.wfn.org</a>