

Feuille d'information numéro I : Informations générales sur la recherche de fonds

Introduction

La question clé à laquelle toutes les ONGs sont confrontées est de savoir quand et comment générer les revenus nécessaires pour couvrir les frais de leurs travaux et toutes leurs dépenses opérationnelles. Quel type de subvention est approprié pour quelles activités ? Comment un financement de long terme peut être sécurisé à travers diverses ressources financières ? Plusieurs ONGs comptent largement sur les subventions des bailleurs (internationaux). Cependant, il existe plusieurs autres moyens pour trouver de l'argent pour vos activités, et la recherche des fonds externes est juste l'un d'entre eux. Nous vous souhaitons beaucoup de succès dans vos efforts et espérons que ces feuillets d'information vous seront utiles. Veuillez envoyer vos commentaires, remarques et idées supplémentaires à Both ENDS.

Feuille 1 : Informations générales sur la collecte de fonds.

Feuille 2 : Financer vos projets sans rechercher des subventions de bailleurs de fonds.

Feuille 3 : Collecte des fonds auprès d'un bailleur.

Feuille 4 : Comment rédiger une proposition de projet.

Feuille 5 : Comment élaborer un budget.

Feuille 6 : L'après financement.

1. A propos de ces feuillets.

Les ONGs peuvent utiliser différentes sources pour diversifier leurs revenus et constituer des réserves de capital. Spécialement pour les ONGs débutantes et les organisations à la base, il existe plusieurs options pour financer les projets. Les agences de financement n'autorisent pas souvent les ONGs à faire des réserves avec les subventions ou subsides par elles accordées, la plupart devant soit être utilisées, soit reversées.

Cependant, des réserves peuvent être constituées à partir des cadeaux, des frais d'adhésions et autres initiatives d'autofinancement. Pour en savoir plus, voir le **feuillelet numéro 2**.

Une fois que vous avez décidé de recourir aux subventions extérieures pour financer vos projets, la question qui se pose est celle de savoir où demander des fonds : votre gouvernement national, les fondations internationales, les sponsors, les corporations ou autres institutions financières multilatérales ?

Dans le **feuillelet numéro 3**, nous aborderons la question plus en profondeur.

La collecte des fonds peut être un processus long, coûteux et frustrant et il n'existe aucun moyen pour être sûr de la réussite. Cependant, si vous suivez certaines indications de base, vous pouvez considérablement accroître vos chances de recevoir des fonds de bailleurs.

Certaines indications générales sur comment formuler et rédiger une demande de fonds peuvent être trouvées dans le **feuillelet numéro 4**. Dans ce feuillelet, nous avons collecté le maximum de tuyaux possibles pour faire de votre demande une réussite.

En fin de compte, une organisation a besoin d'un budget bien équilibré dans lequel les dépenses devraient être couverts par un certain nombre de ressources financières. Ceci limite la dépendance sur une source unique et assure que l'organisation peut continuer à opérer même si une ou plusieurs sources tarissent. L'élaboration du budget est l'une des

parties les plus importantes de votre demande de financement. Dans le **feuillelet numéro 5**, nous avons rassemblé différentes suggestions et tuyaux sur l'élaboration d'un budget. L'expérience montre que l'assistance dans la recherche des fonds seulement ne suffit pas. Both ENDS insiste toujours auprès des ONGs sur l'importance de la réflexion sur la gestion des fonds une fois ceux-ci octroyés. C'est malheureux de décrocher un financement pour votre projet et de voir des problèmes survenir après parce que vous n'avez pas su comment rédiger un rapport au bailleur ou alors, vous n'avez pas su conserver les documents. Nous essayons de vous donner quelques tuyaux à ce sujet dans le **feuillelet numéro 6**. Autre problème important dans la recherche des fonds c'est la question de l'éthique. De qui voulez vous accepter de l'argent et d'où vient la subvention que vous venez de recevoir ?

2. Questions éthiques

Le travail des ONGs est souvent un travail volontaire, généralement caractérisé par des préoccupations ou la critique du système dominant. Devez vous ou pouvez vous accepter de l'argent provenant de ce même système sans être coopté ou corrompu par lui? Celui qui donne la subvention veut souvent décider sur les dépenses et l'utilisation des fonds.

L'argent corrompt t-il ? Une subvention de projet a besoin d'une structure organisationnelle, une forme d'administration, comptabilité et contrôle. Il y a également certainement des risques de nouveaux déséquilibres de pouvoir (qui doit être payé, quelles sont les priorités, etc.). L'esprit peut disparaître et céder la place à une structure de pouvoir. Dans ce contexte, c'est intéressant de se rappeler un projet de Both ENDS sur la santé et le genre qui montrent que les initiatives et campagnes de santé étaient souvent originellement menées par les femmes mais, dès lors que l'argent arriva, les hommes prirent les choses en main...

Quelles sont les raisons des bailleurs et des Fonds lorsqu'ils accordent des financements ? Religieuses, de charité, politiques, idéalistes, opportunistes, ignorance, curiosité, (ils voudront vous rendre visite etc.). Lorsque l'argent est disponible, des actions sont entreprises. Toutes les motivations ont un côté négatif, et l'on y trouve toujours un côté égoïste.

De l'autre côté, l'argent peut créer le temps, l'espace, l'efficacité, l'indépendance et des opportunités. Presque chaque activité nécessite de l'argent : réunions, voyages, imprimer, communication, etc. Ceux qui n'ont pas d'argent ont difficilement ces ressources disponibles.

Cependant, les organisations qui se connaissent et savent bien ce qu'elles veulent n'ont pas à s'effrayer. Plusieurs bailleurs sont actuellement impliqués dans un processus d'apprentissage mutuel et examiner le travail dans la perspective de l'exécutant. Demander, « supplier » pour obtenir un financement pourrait affecter votre sens du respect, mais la charité, le financement de projets de développement, etc. est un marché, avec - des règles de marché- à intérêts élevés pour toutes les parties. Les conditions peuvent toujours être discutées et vous devriez vous considérer comme un partenaire à part entière dans la discussion. Vous êtes l'expert sur la situation locale. Vos idées, votre approche innovatrice et votre milieu sont constituent les éléments de votre offre. L'argent ne devrait pas être le guide. Ce qui compte est votre confiance en votre propre approche, apprenant des approches des autres et vendant votre expertise dans l'intérêt du bailleur/de l'agence de financement.

3. Le Service d'information de Both ENDS

Chaque année, une centaine de demandes arrivent à Both ENDS, venant de la part d'organisations qui recherchent une assistance pour réaliser leurs plans pour un

environnement meilleur. Afin de satisfaire beaucoup d'entre elles, Both ENDS a développé un vaste répertoire de matériels d'information. Des exemples sont:

- **Listes des bureaux locaux des bailleurs et agences de financement:**
Feuillelets d'information avec noms, adresses et politiques des bureaux locaux des bailleurs internationaux, fonds des gouvernements nationaux et internationaux et autres possibilités de financements locaux des ONGs pour les projets environnementaux. L'inventaire des financements a été fait pour les pays suivants (1997, ré-actualisation régulière): Argentine, Bangladesh, Bénin, Bolivie, Brésil, Colombie, Inde, Mexique, Népal, Nicaragua, Indonésie, Kenya, Pakistan, Pérou, Philippines, Afrique du sud, Sénégal, Sri Lanka, Ouganda et Zimbabwe.
- **Bulletins et guides de collecte de fonds sur des thèmes spécifiques:**
Grandes villes, Petits Moyens. Fonds européen pour l'environnement et le développement urbain, un guide d'orientation pour les ONGs du Sud (pp. 160), 1997 (avec ENDA Tiers Monde/Preceup, Paris). Egalement disponible en français. *Sauvez nos sols*, Collecter des fonds pour lutter contre la désertification (pp. 110), 1997 (avec ELCI, Nairobi).
- **Banque de données de bailleurs.**
Elle contient des informations sur plus de 600 agences de financement et bailleurs des pays de l'OCDE qui accordent une assistance financière aux ONGs d'environnement et de développement; plusieurs fois dans l'année, des nouvelles d'un donateur spécifique sont publiées via le site web de Both ENDS. Plus encore, une enquête sur les agences de financement pour les projets forestiers et liés à la forêt (Des enquêtes sur les problèmes de désertification et la souveraineté alimentaire et autres thèmes associés sont en préparation.)
- **Services d'information.**
Le département des services de Both ENDS peut vous envoyer des profils et adresses organisationnelles choisies de centres de ressources et d'organisations à service d'information.
- **Kit d'informations sur différents liant l'environnement au développement** (énergie durable, désertification, écotourisme, femme et environnement, gestion des côtes et des barrages, etc.).

4. Elaborez un prospectus.

Quelle que soit votre stratégie de collecte de fonds, locale ou internationale, par le biais des frais d'adhésion ou les produits de vente, vous devriez toujours commencer par élaborer un prospectus de votre organisation. Dans ce prospectus vous devriez inclure les principales objectives, objectifs, activités, les projets réalisés avec succès, bailleurs ayant déjà financé

l'organisation et autre information pertinente à propos de votre organisation. Vous pouvez le donner à toute personne ou organisation intéressée par vos activités, et peut être à financer, collaborer ou se lier à votre organisation.

5. Lectures suggérées.

Les livres marqués par un astérisque ont été utilisés pour compiler ces feuillelets. Bien évidemment, bon nombre d'informations proviennent des sources non écrites et des expériences de Both ENDS.

- « Alternative financing of third world organisations and NGOs », Volume I and II, IRED, Fernand Vincent, June 1995, ISBN 2883680051/288368006x.*
- *Derde Wereld jrg 16, Nr 3*. Thema: "NGOs en alternative Financiering van Ontwikkeling", Netherlands, 1997.

- « Dinero para su causa, como obtener fondos de empresas y de instituciones filantrópicas », Daniel Q. Kelly, Paronama ediciones, Mexico, 1995.
- « Funding community initiatives – the role of NGOs and other intermediary organisation in supporting low-income group and their community organisations », Arrosi, F. Bombarolo, D. Saterthwaite, a.o, 1994 ISBN 1853832049.
- "Generating local resources, Case histories and methods for Supporting Human Rights Organisations In-country", Fund for Peace, New York, 1996.*
- "How and where to get funding for small projects", ELCI (Bert van Pinxteren and John Kananda), 1998.
- "Grassroots Grants: An activist's Guide to proposal writing", Chardon Press, Berkeley, California, 1996.
- "How to draft a grant application for a research proposal", International Foundation for Science, 1993, ISBN 9185798320.
- "Initiating National Desertification Funds. Suggested guidelines for NGOs", ELCI, Nairobi, 1996.
- "International Funding Resource Guide", The Star Project of Delphi International, 1996.*
- "Manual of practical management for third world rural development associations", Volume II: Financial management, Fernand Vincent, Ired, Geneva, Switzerland, 1989.
- "Money for Earth!" Fund-raising for Central and Eastern European environmental NGOs", Milieukontakt Oost-Europe, the Netherlands, 1995*
- "Nuestros proyectos: como financiarlos, medios de financiacion para proyectos de mujeres", Maria Negroni and Joanne Sandler, centro de la tribuna internacional de la mujer, New York, USA, May 1992.
- « The Oxfam handbook of development and relief », Eade and S. Williams, 1995, ISBN 0855982748.
- "Practical fund-raising for Individuals and Small Groups", David Wragg, 1997, ISBN 0749974769.
- "Towards greater financial autonomy, a manual on financing strategies and techniques for development NGOs and community organisations", IRED, Fernand Vincent and Piers Campbell, September 1989: ISBN 2883680035*
- "Writing better fund-raising applications" Norton, 1997, ISBN 0907164668.

6. Adresses d'organisations d'appui dans la collecte des fonds.

IRED/RAFAD

Secretariat General, Rue de Varembe 1, 1202 Genève GE – La Suisse

Tel: +41-22-733.50.73 ; Fax: +41-22-734.70.83

E-mail: info@ired.org

Site web: <http://www.ired.org>

Ces deux organisations (RAFAD et IRED) facilitent l'échange d'expérience Nord/Sud et la communication entre les associations à la base. Ils aident à la création et au renforcement des réseaux et apportent un appui technique, exemple : la formation, la gestion (financière), la technologie appropriée et les négociations.

Collectif d'échanges pour la Technologie Appropriée (COTA).

7, rue de la Révolution, B-1000 Bruxelles - Belgique

Tel: +32-2-218.18.96 ; Fax: +32-2-223.14.95

E-mail : info@cota.be

Site web: <http://www.cota.be>

COTA est une ONG qui offre des services tels que la facilitation de l'information, la documentation et l'appui aux organisations de développement aussi bien dans le Nord que dans le Sud, dans la collecte des fonds. COTA a établi un centre de documentation et développé un nombre de services dans l'appui en communication technique. Les principaux services sont : le service de consultation et d'étude, le service des questions – réponses, le service de documentation technique et le service de publication.

L'organisation de développement Néerlandaise SNV

Bezuidenhoutseweg 161, 2594 AG Den Haag – les Pays Bas

Tel: 31-70-344.01.39 ; Fax: +31-70-385.55.31

E-mail: info@snv.nl

Site web: <http://www.snvworld.org>

La SNV soutient des organisations qui veulent développer et améliorer leurs capacités dans 26 pays en Afrique, Asie, Amérique Latine et Europe. Le but principal de la SNV est d'améliorer les performances et d'accroître l'influence de ces organisations. La plupart des clients de la SNV sont des organisations qui travaillent au niveau provincial ou du district. Ces organisations procurent des services à des groupes de personnes pauvres dans les zones reculées, et défendent leurs intérêts. La politique de la SNV est concentrée dans trois domaines d'intervention : la gestion des ressources naturelles, la gouvernance locale et le développement du secteur privé.

Le travail de la SNV est axé sur la lutte contre la pauvreté par l'appui au renforcement des capacités de ses partenaires/clients. Ses activités sont axées sur le renforcement des capacités des individus et des organisations ainsi que sur le développement institutionnel : appui aux organisations dans le réseautage et dans le développement de liens institutionnels et leur consolidation. La stratégie de la SNV est de concentrer sur les organisations de « niveau intermédiaire » de la société. Les organisations qui font souvent le lien entre les problèmes de pauvreté concrets des communautés et populations à la base et les organisations nationales, les systèmes et politiques dans un pays. A travers cette approche de renforcement des capacités, la SNV travaille à donner du pouvoir aux pauvres et aux personnes désavantagées.

7. Sites intéressants

Dans ces sites, vous trouverez des liens sur les donateurs et des suggestions et conseils approfondis sur la collecte des fonds.

<http://www.nsfre.org>

<http://www.fundraising.co.uk>

<http://www.fdncenter.org>

<http://www.cof.org>

<http://www.gm-unccd.org/English/Field/index.html>

<http://raise-funds.com>

<http://www.rec.org/REC/Announcements/Grants.html>

<http://hcs.harvard.edu/worldmun/wfundraising.html>

<http://www.fundersonline.org/index.asp>

<http://www.grantcraft.org>

<http://www.internationaldonors.org>

<http://billie.lib.duke.edu/pubdocs/ngo/a-e.asp>

<http://www.acf.org.uk>

<http://www.auscharity.org/idx.html>

<http://pnnonline.org/article.php?sid=4620>

<http://www.fundsnet services.com/index4.html>

<http://www.bond.org.uk>