

OUTIL DE DEVELOPPEMENT DE L'ONG FEMMES ET DEVELOPPEMENT 'FEDE'

| Route de Kati, 800m à droite après le centre émetteur de l'ORTM, derrière la boulangerie BABA

Contents

Aucune entrée de table des matières n'a été trouvée.

STRATEGIE DE MOBILISATION DES RESSOURCES FINANCIERES DE L'ONG FEMMES ET DEVELOPPEMENT

La Stratégie de mobilisation des ressources de l'ONG femmes et développement 'FEDE' vise principalement à faire adopter une approche claire, méthodique, prévisible et bien coordonnée pour solliciter, obtenir, utiliser, gérer, notifier, suivre et évaluer l'assistance fournie par les membres et les partenaires de développement à la coopération, afin que les ressources soient disponibles de façon durable pour permettre à FEDE d'atteindre ses objectifs humanitaires et de développement.

L'environnement des partenaires au développement, au sein duquel les ressources les plus importantes, sont mobilisées est de plus en plus compétitif en raison du nombre important d'acteurs du développement et de la crise économique mondiale qui contribue à raréfier les ressources. La mobilisation des ressources financières est, de ce fait, devenue un exercice plus difficile, exigeant une combinaison de connaissances et de compétences.

La stratégie de FEDE en la matière se fonde sur trois principales phases ou cycle de mobilisation de ressources et les étapes pratiques qui l'accompagnent. Elle met en évidence les liens d'interdépendance de la mobilisation de ressources avec le cycle des programmes ou projets et présente les principales conditions nécessaires au succès de ces activités. Cette stratégie fournit une vue d'ensemble de la mobilisation des ressources de Femmes et Développement 'FEDE'.

IDEES POUR UNE MOBILISATION EFFICACE DES RESSOURCES

1. Pratiques de l'organisation

2. Mobilisation des fonds

3. Idées de mobilisation

4. Principale sources de financement

5. Développer des approches variées

6. Conseils généraux pour la mobilisation de ressources

7. Etapes de la mobilisation

1. LES PRATIQUES DE L' ORGANISATION

1.5. L' auto gouvernance

- La vision / La mission
- Les statuts généraux
- Le conseil d'administration
- L'alternance des postes
- Les bénéficiaires

1.4. Les opérations et les systèmes d' administration

- L'administration
- Le planning / la pratique de planification
- La communication
- Le développement et la gestion des projets / programmes
- La gestion de l'information
- Le développement d'une équipe, la gestion des conflits

1.3. La gestion financière

- La tenue d'une comptabilité régulière
- La budgétisation
- Le contrôle financier
- La base des ressources

1.2. La fourniture de services

- L'expertise thématique
- L'engagement de la communauté
- Le suivi évaluation

1.1. Les relations extérieures

- Les relations publiques
- La collaboration avec l'Etat, les collectivités territoriales (CT) et les partenaires
- La mobilisation des ressources

2. LES PRINCIPES DE LA MOBILISATION DES FONDS

ENGAGER UNE
CONCERTATION A
L'INTERNE

OBTENIR L'ENGAGEMENT
DE TOUS LES CONCERNÉS

INFORMER ET IMPLIQUER
TOUS LES PARTENAIRES

2.1. Structurer/orienter les stratégies de mobilisation de ressource

- Fixer un but et les objectifs ;
- Engager une réflexion à l'interne pour constater la situation actuelle,
- Partir des forces et faiblesses pour initier des actions,
- Partir des informations disponibles sur l'environnement extérieur pour entreprendre des actions

2.2. Dix clés essentielles pour une mobilisation fructueuse

- Il faut demander,
- L'approche doit être personnalisée,
- Il faut comprendre les donateurs,
- Il faut savoir que les donateurs ne donnent lorsqu'il s'agit de concept abstrait,
- Il faut savoir vendre son idée,
- Il faut de la crédibilité dans les relations publiques,
- Souvent les donateurs ne savent pas combien donner,
- Il faut savoir dire merci,
- Il faut cultiver une relation à long terme,
- Il faut les informer des résultats, donner et demander du feed-back.

3. MOBILISATION DES FOND

- Demander des cotisations aux membres,
- Demander des contributions en nature,
- Organiser des évènements de mobilisation des fonds,
- Encourager d'importantes contributions individuelles,
- Chercher à obtenir des contributions de grandes sociétés,
- Vendre des produits promotionnels,
- Organiser la vente des biens et produit obtenus lors des quêtes précédentes,
- Chercher à obtenir des dons et subventions des fondations et de bailleurs internationaux,
- Chercher à obtenir des dons ou autres appuis des collectivités locales,
- Encourager les dons au moment des évènements spéciaux, fêtes, journées commémoratives,
- Obtenir la contribution de bonne volonté,
- Elargir la base des membres,
- Développer des activités génératrices de revenu dans les limites légales,
- Mettre l'accent sur le volontariat,
- Mettre en place des mécanismes internes de génération de ressources,
- S'informer sur les textes et les moyens d'actions légaux de l'organisation,
- Développer une culture de transparence et avec tous les partenaires

4. PRICIPALES SOURCES DE FINANCEMENT

- Les acteurs du secteur privé,
- Les agences internationales de la coopération bilatérales et multilatérales,
- L'Etat, à travers les initiatives parrainées par le gouvernement,
- Les individus,
- Les Collectivités,
- Les Fondations,
- Bailleurs de fonds,
- Parrains,
- Etats,
- Acteurs du milieu des affaires,
- Etc.....

5. DEVELOPPER DES APPROCHES VARIEES
SELON QU' IL S' AGISSE DE
FINANCEMENT A COURT TERME

- Subvention d'une fondation pour un projet,
- Sponsoring par les milieux d'affaires,
- Subvention de courte durée d'une source gouvernementale,
- Mobilisation des revenus générés par la contribution des membres,
- Partenariat à long terme avec des agences internationales,
- Organisation de manifestation de collecte à rééditer chaque année,
- Contrat à long terme avec un ministère par la provision des services d'un employé,
- Contrat à long terme avec un ministère une collectivité par la provision des infrastructures et d'équipements.

6. Conseils généraux pour la mobilisation des
ressources

- N'accepter pas des dons ou contrats qui ne sont compatibles avec votre vision et votre mission,
- Ne laisser pas au bailleur de fonds le contrôle de votre organisation ou stratégie,
- Eviter de dépendre de quelques sources seulement, diversifier votre base de financement,
- Chercher/responsabiliser pour animer les activités de mobilisation des ressources,
- Connaître les bailleurs et fondations, rappelez - vous que chacun a ses propres objectifs et programmes,
- Contacter les partenaires dont les idéaux sont proches des vôtres,
- Un grand nombre de partenaire soutient un projet spécifique plutôt qu'un objectif général et continu,
- La mobilisation de fonds auprès des membres leur donne un sentiment d'appartenance à l'organisation,
- Des diners/soirées qui font payer aux participants plus que le prix effectif.

7. Etapes de la mobilisation des ressources

Etape 1 : Elaborez le plan financier

- De combien d'argent, de ressources aurons-nous besoins pour exécuter chacune de nos activités planifiées,
- Assigner une valeur monétaire à tout don en nature

Etape 2 : Vérifier le plan financier dans le but de mobiliser les ressources

- Identifier les individus, sociétés, partenaires que vous contacterez pour le financement, pour quel montant, pour quel objectif,
- Existe-il des organisations qui seraient prêtes à faire don d'équipement ou de fournitures de bureau,
- Vérifier l'intérêt d'un partenaire à parrainer une activité.

Etape 3 : Développer une stratégie spécifique pour chaque source de financement

Considérer les points suivants :

1. Etudier les programmes de chaque source de financement, ses priorités de financement et son processus décisionnel (chercher à obtenir un rapport annuel de l'organisation, celui-ci peut vous fournir une grande partie de ces informations),
2. Est-ce que vous connaissez une personne ayant des contacts personnels dans l'organisation de financement,
3. Pourrait-elle passer un coup de téléphone ou organiser un entretien,
4. Quel est le meilleur moment de l'année pour contacter le bailleur de fonds ? Existe-il un cycle saisonnier ou annuel pour le financement ?
5. Quelle est la meilleure manière de contacter la source de financement (téléphone, lettre, rencontre),
6. Quelles devraient être la manière de présenter vos propositions,
7. Quels sont les éléments de votre travail qui plairont à la source de financement,
8. Quelles sont les parties de votre travail qui correspondent à ses priorités.

Etape 4 : Suivre et évaluer les résultats

- Ayez la persévérance,
- Essayer d'en savoir toujours plus sur le processus décisionnel du bailleur de fonds et ce que vous pouvez faire pour l'influencer,
- Inviter le bailleur de fonds à venir rencontrer vos bénéficiaires,
- S'il refuse de vous accompagner, essayer de savoir pourquoi et demander lui s'il accepterait votre proposition avec certains changements,
- Continuer à négocier et maintenez le contact,
- Continuer de développer et d'investir dans vos relations avec le bailleur de fonds
- Garder les organismes de financement informés et à jour de vos actions et progrès ESSENTIELS
- Dites-leur exactement comment leurs argents ont contribué à la réussite de votre programme.