

Module 1: Bases de mobilisation des ressources locales

Résumé
Ce module présente les raisons pour lesquelles la collecte de fonds locale est importante pour une organisation et une analyse rapide pour évaluer votre propre situation. Ce module d'introduction vous présente plusieurs de ces raisons.
Pourquoi
Lorsque les OSC (organisations de la société civile) augmentent et diversifient leurs revenus par le biais de la philanthropie communautaire, elles deviennent non seulement plus fortes et plus autonomes, mais commencent également à déplacer le pouvoir des donateurs internationaux et étrangers là où il doit être.
Ce à quoi vous pouvez vous attendre
Regardez d'abord quelques vidéos d'introduction pour vous aider à comprendre les avantages de la collecte de fonds locale. Ensuite, à l'aide d'outils, analysez la situation actuelle de votre organisation et sentez-vous en confiance pour développer votre propre stratégie de collecte de fonds.
Connaissances et compétences
Vous apprendrez les principales raisons de collecter des fonds au niveau local et dresserez la carte sur la situation financière réelle et souhaitée de votre organisation.
Ce que vous obtenez
Savoir-faire:
<ul style="list-style-type: none"> Diverses raisons de commencer la collecte de fonds et la mobilisation de soutien au niveau local
Outil:
<ul style="list-style-type: none"> une analyse rapide de la situation de votre propre organisation dans le cadre de la diversification de ses sources de revenus.
Niveau & Durée
niveau débutant, 30 minutes

Pourquoi collecter des fonds et mobiliser du soutien au niveau local?

Scénario/script:

FEM VO:

Le monde change rapidement. Il en est de même pour le paysage mondial de l'aide au développement: le financement international des organisations de la société civile dans le Sud du globe change et, dans de nombreux cas, est en baisse.

Les menaces sont nombreuses, le besoin, clair.

Les agences d'aide modifient leur orientation thématique et géographique. Il y a un retrait à grande échelle des subventions aux économies émergentes, comme l'Inde, le Brésil et l'Afrique du Sud. En même temps, la pression sur la société civile augmente. Son espace de fonctionnement en tant qu'agent de développement indépendant diminue dans plusieurs endroits.

La collecte de fonds au niveau local contribue à une plus grande durabilité des organisations leur permettant ainsi de remplir leur mission et leur vision. Elles pourront devenir moins dépendantes à l'égard d'un bailleur de fonds ou d'une source de financement, et elles seront moins vulnérables aux pressions exercées par le gouvernement. Il en résulte des relations plus profondes avec la collectivité, un sentiment de propriété, de fierté et de confiance. Cela conduit à plus d'autonomie, plus de liberté et plus d'égalité.

Heureusement, le potentiel est énorme

Le potentiel de mobilisation des ressources intérieures en espèces, en nature et en bénévolat augmente rapidement. Pour commencer, les classes moyennes dans des pays comme l'Inde, le Brésil et le Kenya le développent et deviennent des sources croissantes de revenus et d'autres formes de soutien aux OSC.

(Citation) "La générosité au niveau mondial est en croissance; les pays en développement ont une forte croissance en termes de don et de bénévolat. Il est important que les gouvernements et les organismes de bienfaisance dans ces pays travaillent ensemble pour exploiter le potentiel de dons de ces classes moyennes en croissance pour créer une culture caritative encore plus grande dans ces économies florissantes".

(En images: source: John Low, Directeur général de la Fondation d'Aide aux organismes de bienfaisance, World Giving Index, communiqué de presse de la Fondation d'aide aux organismes de bienfaisance du 3 décembre 2013)

(Citation) «Les économies émergentes sont en tête en termes de dons: par exemple, plus d'Indiens donnent de l'argent aux œuvres de charité par mois que partout ailleurs dans le monde».

(En images: en 2012 par exemple, 244 millions de personnes ont donné de l'argent au cours d'un mois à un organisme de bienfaisance contre 163 millions en 2011)

"Le Brésil se classe au 8e rang du nombre total de personnes donnant de l'argent à un organisme de bienfaisance (34 millions)" (en image: graphique et source: World Giving Index, communiqué de presse de la Fondation d'Aide aux Organismes de bienfaisance du 3 décembre 2013)

(Citation) "Le Kenya occupe la 33e place sur 135 dans le World Giving Index [...]. On pourrait dire que le Kenya a déjà une assez forte culture du don." (En image: Image de la campagne, les Kenyans pour le Kenya)

(Citation) "L'Inde a dépassé les États-Unis, avec jusqu'à 157 millions de personnes bénévoles dans un mois donné et occupe la première place premier rang. Le Brésil se classe au 9e rang en termes de nombre de bénévoles"

(En images: 19 millions, source: World Giving Index, communiqué de presse de la Fondation d'Aide aux Organismes de bienfaisance du 3 décembre 2013)

La taille de la classe moyenne en Inde est comparable à l'ensemble de la population des États-Unis, qui demeure le marché le plus important pour la collecte de fonds dans le monde. Des pays comme l'Inde et le Brésil sont en passe d'être des pays bénéficiaires devenus pays donateurs.

En outre, dans les économies émergentes, le secteur des entreprises est en plein essor. De plus en plus d'entreprises assument leurs responsabilités envers la société par le biais d'activités de «Responsabilité sociale des entreprises». Par conséquent, les entreprises constituent également une source potentielle croissante de revenus pour les ONG. En Inde, par exemple, la loi exige que les grandes entreprises consacrent au moins 2% de leur bénéfice net à la responsabilité sociale des entreprises. Et au Brésil, le niveau des dons des entreprises a augmenté constamment au cours des dernières années.

En outre, les nouvelles technologies et en particulier les réseaux sociaux offrent de nouveaux moyens attrayants et peu coûteux de plaider, d'engagement et de collecte de fonds. Les réseaux sociaux sont des outils efficaces permettant aux OSC de mobiliser les donateurs bailleurs de fonds donateurs et le public.

Et comme l'ont prouvé les méthodes traditionnelles de partage, mais aussi de nouveaux programmes, les pauvres eux-mêmes ont aussi souvent la possibilité de contribuer.

En résumé: il y a une grande nécessité de mobiliser les ressources locales. Avec la compréhension du contexte local et la connaissance de la base de soutien potentiel, il y a aussi de bonnes opportunités pour mobiliser les ressources locales en espèces, en nature et en temps. Pourquoi la mobilisation des ressources au niveau local?

Citations et Vidéos

Rencontrez des personnes de différents pays du monde. Ils sont tous en quelque sorte impliqués dans le DRM. Ils ont tous le même but mais le voient sous différents angles. Peut-être que leurs déclarations peuvent vous aider à voir la nécessité de l'action dans un environnement changeant.

'Un grand avantage du programme est de savoir qu'au niveau local nous pouvons mobiliser des ressources. Ça renforce aussi nos relations avec les autorités locales et nos rapports avec la population.' – **Raïssata Wellet Mohamed ~Gorom Gorom/Sahel/Burkina Faso**



Boureima Simpore, Président de African Child Project – Burkina Faso

[\[video\]](#)



Clément SAWADOGO, Président de UPAPH/B – Burkina Faso

Aminata SAWADOGO, Membre de UPAPH/B – Burkina Faso

[\[video\]](#)

Nécessité de diversifier les sources de revenus

Cette présentation montre la nécessité de diversifier les sources de revenus. Elle traite des différents niveaux et des sources de revenus, de la façon de trouver la bonne diversification de financement et l'équilibre des revenus, et minimiser les risques.

Film: Nécessité de diversification

Lorsque vous pensez à commencer la mobilisation des ressources locales, l'une des premières questions que vous vous posez est: pourquoi dois-je faire cela? Et la principale raison pour laquelle vous le faites très souvent est que vous cherchez à accroître votre revenu global en cherchant de nouvelles sources de revenus. Peut-être que vous avez déjà remarqué dans vos réalités quotidiennes que votre revenu a soudainement baissé, par exemple parce qu'une subvention n'a pas été renouvelée. Donc, si l'une de vos sources de revenus baisse de façon significative, tout le budget de votre projet diminue également. Cela vous apprend que le fait d'obtenir des revenus d'une seule source ou juste de quelques-unes, vous expose à un risque assez important. Cela peut entraver le développement et la mise en œuvre de vos projets.

Quelle est votre combinaison de financement?

Sur l'écran précédent, vous avez vu votre propre modèle de revenu, ou comme nous l'appellerions dans la mobilisation des ressources, votre combinaison de financement. Il est intéressant et important de savoir à quoi ressemble votre combinaison de financement.

Divers niveaux et diverses sources de revenu.

Vous avez vu qu'il y'a plusieurs sources de revenus, et aussi divers niveaux. Vous avez le niveau international, où les sources peuvent provenir de l'extérieur. Vous avez le niveau national et le niveau local ou régional. Et dans chacun de ces niveaux, l'argent peut provenir de diverses sources. Au niveau local, l'argent peut provenir de: . Dons individuels – donateurs particuliers qui vous soutiennent avec des dons ponctuels ou des dons continus ; . Entreprises locales . Bénévoles qui vous consacrent leur temps. Au niveau national, vous pouvez recevoir des fonds du gouvernement, des entreprises, des particuliers également, et il pourrait bien sûr y avoir des fondations et des ONG qui soutiennent votre travail. Et au niveau international, cela pourrait être encore les gouvernements, mais de l'extérieur, d'autres pays. Cela pourrait être les fondations également, les fondations internationales et les ONG, et même des sources supranationales, telles que la Banque Mondiale ou l'Union Européenne.

Nous pouvons conclure que le fait de trouver la bonne combinaison de financement est un but clé pour tout mobilisateur de ressources. Le bon équilibre peut être légèrement différent pour chaque organisation, mais en général, vous pouvez essayer et minimiser les risques. Vous pouvez le faire en évitant d'être trop dépendant d'une seule source de revenus. Si vous avez 70% de revenus provenant d'une seule source, vous savez que vous courez un risque de ne pas avoir des revenus stables et durables à l'avenir. Le fait d'équilibrer vos sources de revenus est aussi une stratégie importante pour réduire ces risques et assurer une fondation solide et saine pour votre financement dans le futur.

Le lieu de la présentation:

<https://youtu.be/sVk5f6wp-ss>

Mobilisation efficace de ressources

Film: Mobilisation efficace de ressources

Mobilisation efficace de ressources Qu'est ce que la mobilisation des ressources? Engager et mobiliser des personnes et des organisations .

Pour soutenir le changement social Avec de l'argent, des services, des biens, des connaissances .

Du temps et du soutien moral La mobilisation des ressources, c'est aussi... Inviter les gens à participer
Réaliser quelque chose qui est important pour vous et pour le donateur . Faire partie de la communauté La mobilisation des ressources, ce n'est pas... Demander Harceler Forcer Amusant et donne un bon sentiment aux donateurs...

Et aux mobilisateurs aussi !

Dans quelle mesure votre organisation est-elle durable ?

Les vidéos que vous venez de visionner vous ont parlé de l'importance de collecter des fonds localement et de diffuser votre financement. Vérifiez vos connaissances dans l'exercice ci-dessous : mettez "plus" ou "moins" sur les points du texte. Vous devez utiliser "plus" 5 fois et "moins" 2 fois ! Le texte complet se trouve au bas de ce fichier.

Plus ou moins ... ?

Le fait de disposer de ... diverses ressources rend votre organisation ... dépendante d'autres parties.

Générer des revenus à partir de ... de sources locales et régionales vous rend ... dépendant des bailleurs de fonds étrangers et ... maître de vos propres ressources.

En résumé, vous serez en mesure de gérer votre propre programme ... si vous disposez de ... de sources de revenus locales, régionales et nationales.

Bien joué !

Appliquez maintenant ce principe à vos propres sources de revenus et répondez aux questions ci-dessous.

- Est-ce que 70% ou plus de vos revenus proviennent de sources internationales? Qui/non
- Dépendez-vous d'un ou de deux donateurs importants? Qui/non

Si la réponse est :

A 2 x Oui, noter le résultat:

La position du revenu de votre organisation est vulnérable: vous comptez sur quelques donateurs importants et vos donateurs sont principalement étrangers. Il est temps d'investir dans la mobilisation des ressources locales et d'attirer des donateurs plus nombreux et diversifiés. La bonne nouvelle est que vous avez commencé le bon cours! Nous vous aiderons à être plus efficace dans la mobilisation de ressources avec d'entreprises et des particuliers, à rédiger des plans de mobilisation des ressources pour des projets et des événements, à améliorer vos communications pour la mobilisation des ressources et à établir des relations solides avec les donateurs. Félicitations, vous avez déjà fait le premier pas dans la bonne direction!

A 2 x Non, noter le résultat:

Félicitations, vous vous en sortez bien! Votre organisation dispose de bonnes bases pour accroître ses revenus et diversifier ses risques. Vous profiterez également de ce cours en apprenant à bien mobiliser des ressources avec des particuliers, des entreprises et en communiquant bien avec vos donateurs. En outre, le module "Relations solides avec les donateurs" vous aidera à maintenir votre financement. Enfin, une "Documentation efficace" vous aide à faire rapport à vos donateurs locaux.

A Oui + Non, noter le résultat:

Votre organisation est en bonne voie: vous ne comptez pas sur un ou deux donateurs importants. Vous avez une base de donateurs diversifiée, ce qui vous rend moins vulnérable à leurs décisions. D'autre part, vous devez investir davantage dans la mobilisation des ressources locales. Bonne nouvelle: vous avez déjà fait un pas dans la bonne direction en commençant ce cours! Vous bénéficierez des modules sur la mobilisation des ressources avec des particuliers et des entreprises en particulier. En outre, le module "Plan d'action pour un évènement de mobilisation de ressources" vous aidera à élargir votre base de revenus locales.

A Non + Oui, noter le résultat:

Votre organisation est en bonne voie en ce qui concerne les sources de financement locales. D'autre part, vous devez investir pour attirer plus de donateurs afin de vous rendre moins dépendant. Bonne nouvelle: vous avez déjà fait un pas dans la bonne direction en commençant ce cours! Vous bénéficierez des modules sur la mobilisation des ressources avec des particuliers et des entreprises en particulier. En outre, le module "Relations solides avec les donateurs" vous aidera à diversifier votre source de revenus.

Analyse détaillée de la durabilité de votre organisation

Vous pouvez faire une analyse encore plus détaillée de la durabilité de votre organisation. Pour cela, vous remplissez toutes vos sources de revenus dans un tableau. Ces informations ne sont disponibles que pour vous et ne seront pas partagées avec d'autres parties.

Vous pouvez décider de faire cet exercice ou de le garder pour plus tard.

Etape 1: Les véritables sources de revenus

Une partie essentielle de la collecte de fonds est la compréhension du modèle de revenu actuel de votre organisation. Cette compréhension est directement liée aux objectifs et méthodes de collecte de fonds. Le schéma ci-dessous fournit la structure la plus élémentaire pour comprendre le modèle de revenu d'une organisation.

Remplissez les montants des différentes sources de revenus pour votre organisation et «0» si vous n'avez pas de revenus provenant d'une source particulière.

REMARQUE: Lorsque vous suivez ce cours en ligne, les chiffres s'additionnent automatiquement. Dans ce cas, veuillez le faire manuellement.

Nom de l'organisation		
Dévisé		
Periode*		
	Valeur monétaire	%
Sources de la communauté locale		
Personnes physiques*		

Entreprises locales*		
Autres		
Sous Total		
Sources nationales		
Sources gouvernementales*		
Personnes physiques*		
Entreprises nationales et multinationales*		
Fondations et ONG*		
Autres*		
Sous Total		
Sources internationales		
Gouvernement (par ex. Union européenne)*		
Fondations et ONG*		
Autres*		
Sous Total		
Total		100%

* Période	Utilisez votre exercice, dans lequel vous planifiez, établissez des budgets et faites un rapport annuel
SOURCES DE LA COMMUNAUTE LOCALE	
* Personnes physiques	Des personnes qui contribuent à votre cause et qui vivent dans votre communauté, ville ou région
* Entreprises locales	Des organisations commerciales de votre communauté, ville ou région
SOURCES NATIONALES	
* Sources gouvernementales	Toutes les contributions provenant de votre communauté, ville ou région, par exemple le gouvernement du district ou le conseil municipal
* Personnes physiques	Contributions de par exemple le département de l'éducation du gouvernement de votre district quand ils vous fournissent des enseignants
* Entreprises nationales et multinationales	Des personnes qui contribuent à votre cause et qui vivent en dehors de votre communauté, ville ou région
* Fondations et ONG	Des organisations commerciales d'envergure nationale ou internationale
* Autres	Des organismes de bienfaisance nationaux ayant des bureaux internationaux
SOURCES INTERNATIONALES	
* Gouvernement (par ex. Union européenne)	Toutes les contributions provenant de votre pays
* Fondations et ONG	Par exemple l'Union Européenne, l'UNICEF et d'autres départements des Nations Unies
* Autres	Des organismes de bienfaisance internationaux ayant des bureaux dans plus d'un pays

Etape 2: Résumé des véritables sources de revenus

Sources des communautés locales et nationales ... %

Sources Internationales ... %

Veillez répondre aux questions ci-dessous.

- Est-ce que 70% ou plus de vos revenus proviennent de sources internationales? Qui/non
- Dépendez-vous d'un ou de deux donateurs importants? Qui/non

Si la réponse est :

A 2 x Oui, noter le résultat:

La position du revenu de votre organisation est vulnérable: vous comptez sur quelques donateurs importants et vos donateurs sont principalement étrangers. Il est temps d'investir dans la mobilisation des ressources locales et d'attirer des donateurs plus nombreux et diversifiés. La bonne nouvelle est que vous avez commencé le bon cours! Nous vous aiderons à être plus efficace dans la mobilisation de ressources avec d'entreprises et des particuliers, à rédiger des plans de mobilisation des ressources pour des projets et des événements, à améliorer vos communications pour la mobilisation des ressources et à établir des relations solides avec les donateurs. Félicitations, vous avez déjà fait le premier pas dans la bonne direction!

A 2 x Non, noter le résultat:

Félicitations, vous vous en sortez bien! Votre organisation dispose de bonnes bases pour accroître ses revenus et diversifier ses risques. Vous profiterez également de ce cours en apprenant à bien mobiliser des ressources avec des particuliers, des entreprises et en communiquant bien avec vos donateurs. En outre, le module "Relations solides avec les donateurs" vous aidera à maintenir votre financement. Enfin, une "Documentation efficace" vous aide à faire rapport à vos donateurs locaux.

A Oui + Non, noter le résultat:

Votre organisation est en bonne voie: vous ne comptez pas sur un ou deux donateurs importants. Vous avez une base de donateurs diversifiée, ce qui vous rend moins vulnérable à leurs décisions. D'autre part, vous devez investir davantage dans la mobilisation des ressources locales. Bonne nouvelle: vous avez déjà fait un pas dans la bonne direction en commençant ce cours! Vous bénéficierez des modules sur la mobilisation des ressources avec des particuliers et des entreprises en particulier. En outre, le module "Plan d'action pour un événement de mobilisation de ressources" vous aidera à élargir votre base de revenus locales.

A Non + Oui, noter le résultat:

Votre organisation est en bonne voie en ce qui concerne les sources de financement locales. D'autre part, vous devez investir pour attirer plus de donateurs afin de vous rendre moins dépendant. Bonne nouvelle: vous avez déjà fait un pas dans la bonne direction en commençant ce cours! Vous bénéficierez des modules sur la mobilisation des ressources avec des particuliers et des entreprises en particulier. En outre, le module "Relations solides avec les donateurs" vous aidera à diversifier votre source de revenus.

Étape 3: Futures sources de revenus

Selon votre modèle de revenu actuel, à quoi votre modèle de revenu idéal ressemblerait-il à l'avenir? Il est important d'élaborer une stratégie de collecte de fonds qui mène à un mélange optimal de sources provenant des communautés locales, nationales et internationales. Le tableau suivant peut vous aider à définir vos propres idées sur la situation idéale. Assurez-vous que vos stratégies de collecte de fonds sont réalistes. Il n'est pas logique de cibler les bailleurs de fonds donateurs internationaux, par exemple, si votre organisation n'a pas encore suffisamment d'antécédents ou d'envergure.

Remplissez les montants idéaux des différentes sources de revenu pour votre organisation pour l'avenir.

REMARQUE: Lorsque vous suivez ce cours en ligne, les chiffres s'additionnent automatiquement. Dans ce cas, veuillez le faire manuellement.

Nom de l'organisation				
Déviser				
			Futures sources de revenus	
	Valeur monétaire	%		Valeur monétaire %
Sources de la Communauté locale				
Personnes physiques				
Entreprises locales				
Autres				
Sous Total				
Sources nationales				
Sources Gouvernementales				
Personnes physiques				
Entreprises nationales et multinationales				
Fondations et ONG				
Autres				
Sous Total				
Sources Internationales				
Gouvernement (par ex. Union européenne)				
Fondations et ONG				
Autres				
Sous Total				
Total		100%		100%

Etape 4: Résumé

Voici un résumé de vos sources actuelles de revenu et de votre futur idéal

REMARQUE: Lorsque vous suivez ce cours en ligne, les numéros seront automatiquement renseignés. Dans ce cas, veuillez entrer manuellement les sous-totaux de l'étape 3.

	2008-2018	Futur idéal
Sources des communautés locales et nationales		
Sources Internationales		

Vous pouvez également imprimer une ou plusieurs copies avec une colonne vide «Futur Idéal», demandez aux collègues de définir leur idéal et discutez du résultat avec eux. Cela peut vous aider à réfléchir à ce qui est nécessaire. Afin de répondre à votre modèle de revenu de l'avenir idéal, vous devez développer des stratégies de collecte de fonds différentes qui vous aideront à atteindre cet objectif.

Dans ce cours, vous apprendrez les bases d'une collecte de fonds efficace qui vous aideront à commencer.

Texte correct de l'exercice de la page 7 :

Plus ou moins ... ?

Le fait de disposer de **plus ✓** diverses ressources rend votre organisation **moins ✓** dépendante d'autres parties.

Générer des revenus à partir de **plus ✓** de sources locales et régionales vous rend **moins ✓** dépendant des bailleurs de fonds étrangers et **plus ✓** maître de vos propres ressources.

En résumé, vous serez en mesure de gérer votre propre programme **plus ✓** si vous disposez de **plus ✓** de sources de revenus locales, régionales et nationales.

Prêt à en apprendre plus? Ce sont les autres modules que nous proposons!

- Module 2: Collecte efficace de fonds auprès des particuliers
- Module 3: La collecte efficace de fonds avec des entreprises
- Module 4: Plan de collecte de fonds pour un projet
- Module 5: Plan d'action pour un évènement de collecte de fonds au niveau local
- Module 6: Communication efficace pour la collecte de fonds
- Module 7: Relations solides avec les donateurs
- Module 8: Avantages et utilisation d'un site web
- Module 9: Documentation efficace

Vous les trouverez sur www.changethegame.org, inscription requise!

Module 1: Pourquoi collecter des fonds et mobiliser du soutien au niveau local?

Félicitations, vous êtes à la fin de ce module!



Mes apprentissages:

A large, empty rectangular box with a dashed blue border, intended for the user to write their learnings.