

Module 1: Bases de mobilisation des ressources locales

Résumé
Il y a diverses raisons pour lesquelles la collecte de fonds au niveau local est importante pour une organisation. Ce module d'introduction vous présente plusieurs de ces raisons.
Pourquoi
Plusieurs OBC et ONG dépendent seulement d'une ou de plusieurs sources de financement. Elles ont besoin d'accroître et de diversifier leurs revenus. Lorsqu'elles mènent des actions locales pour collecter des fonds et mobiliser du soutien, elles deviennent plus fortes et plus autonomes.
La finalité
Ce module offre un aperçu sur l'importance des activités de collecte de fonds et de mobilisation de soutien au niveau local. Différents acteurs s'expriment sur les raisons personnelles qui les poussent à le faire et partagent leurs expériences sur la manière dont cela les aide à réaliser leur mission plus efficacement.
Connaissances et compétences
Vous apprendrez les principales raisons pour lesquelles les organisations commencent par la collecte de fonds et la mobilisation de soutien au niveau local. Sur la base de cet apport, vous pourrez réfléchir sur l'utilité de la collecte de fonds pour votre propre 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

Table des matières:

1. Pourquoi Collecter des Fonds et Mobiliser du soutien au niveau local?
2. Citations et Vidéos
3. Nécessité de diversification
4. Exemples
5. Exercices

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.



Mwachi Tatwa, directeur Hongera Foundation – Bungoma

“De nombreux donateurs internationaux terminent actuellement leurs projets. Relevez le défi de la collecte de fonds au niveau local.” . [[video](#)]



Viviane Hermida
conseillère en projet, CESE, Salvador de Bahia, Brésil

La collecte de fonds au niveau local est essentielle dans ce processus parce qu'il s'agit de convaincre les personnes de la classe moyenne qu'elles pourraient aider à résoudre les problèmes que le Brésil vit encore.



Janet Mawiyoo
PDG de la Fondation de développement communautaire du Kenya, KCDF

C'est exactement ce qu'il faut aux Kenyans, qu'ils prennent leur responsabilité en mettant les ressources et l'argent dans ce qui les intéresse.

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**



Diapositive 1: **Peut-être que vous avez appris que le fait d'obtenir tous les fonds d'une seule source constitue un risque énorme.**

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.

Diapositive 2: **Quelle est votre combinaison de financement?**

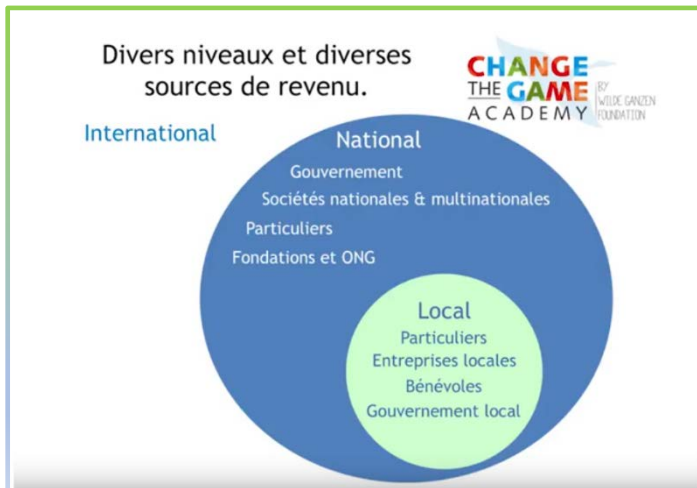
Sur l'écran précédent, vous avez vu votre propre modèle de revenu, ou comme nous l'appellerions dans la mobilisation des ressources, votre combinaison de financement. Il est intéressant et important de savoir à quoi ressemble votre combinaison de financement.



Diapositive 3: **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.



Diapositive 4: **Trouver la bonne combinaison de financement**

Gérer les risques

Eviter d'être entièrement dépendant d'une seule source de revenus.

Effectuer une combinaison équilibrée des sources de revenus dans votre stratégie de mobilisation de ressources.

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.

Trouver la bonne combinaison de financement

- Gérer les risques.
- Eviter d'être entièrement dépendant d'une seule source de revenus.
- Effectuer une combinaison équilibrée des sources de revenus dans votre stratégie de mobilisation de ressources.

Le lieu de la présentation:

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

EXEMPLES

Principales caractéristiques

La mobilisation des ressources locales pourrait être plus facile que vous ne le pensez. Regardez ces deux exemples pour vous inspirer pour votre propre cause

Exemple 1: Fonds catholique de solidarité

Principales caractéristiques

Méthode de collecte de fonds	Rural/urbain	Résultat net (€)	RSI	Temps
Mobilisation de ressources auprès des particuliers, Mobilisation de ressources auprès des institutions religieuses	Rural et urbain	65,535	1.5	

Organisation	Conférence Episcopale du Bénin
Type	ONG
Adequation	Plus expérimentée
Pays	Benin
Le financement nécessaire pour	Fonds Catholique de Solidarité
Période d'action	Du 1er au 15 Mai 2016
Dons en nature	
Types de dons	Argent
Types de donateurs	Fidèles chrétiens, laïcs et bonnes volontés

Résumé

Le Fonds Catholique de Solidarité est une collecte annuelle de fonds à l'échelle nationale. C'est à la session plénière ordinaire de Janvier 2016, que les membres de la Conférence Episcopale du Bénin, se penchant à nouveau sur les questions budgétaires, les multiples tâches d'ensemble et les défis importants de solidarité, ont pris la décision d'instituer le FONDS CATHOLIQUE DE SOLIDARITE. Ce Fonds se veut le fruit des efforts des « fidèles du Christ » sans oublier les « personnes de bonne volonté » qui voudraient contribuer à la mission de l'Eglise.

La collecte de Fonds s'est déroulée sur trois volets :

- 1 La souscription individuelle de 500 F CFA au moins sur les carnets contenant des souches à renvoyer au siège de la CEB, ainsi que la souscription de soutien sur des carnets spéciaux par des sponsors volontaires ou presentis.

2 La quête instituée par la CEB à la vigile de Pentecôte et au Jour de Pentecôte dans toutes les paroisses, stations secondaires et chapelles ouvertes au culte public.

3 La grande mobilisation télévisuelle de fonds à travers l'organisation d'un Téléthon, le dimanche 15 mai 2016, Grande Fête de la Pentecôte.

Conseils et leçons apprises

1. Il est possible d'assurer une mobilisation locale de ressources pour l'œuvre de Dieu.
2. La volonté manifeste du fidèle à financer l'œuvre de Dieu.
3. Crédibilité du demandeur, c'est-à-dire de la Conférence Episcopale du Bénin (CEB).

Critique de Wilde Ganzen Foundation

Pour une première tentative à la collecte le Fonds Catholique de solidarité a obtenu un résultat étonnant. La cause du succès est bien clair: la Conférence Episcopale au Bénin a l'avantage d'une grande crédibilité et de pouvoir travailler sur une échelle nationale. Mais peut-être vous pourrez traduire quelques idées pour l'usage au niveau de votre ville ou village, surtout en coopération avec les églises locales.



Exemple 2: Prix des arts scolaires

Principales caractéristiques

Méthode de collecte de fonds	Rural/urbain	Résultat net (€)	RSI	Temps
Festival / foire, Mobilisation de ressources auprès des particuliers, Vente de produits	Urbain	3,201	1.2	137 heures, par des membres du conseil et des bénévoles

Organisation	Association Jeunesse Solidarité Sinignassigui
Type	Association
Adequation	Organisation débutante
Pays	Burkina Faso
Le financement nécessaire pour	Scolarisation des enfants en situation défavorisée
Période d'action	Octobre 2017 à avril 2018
Dons en nature	50 T-shirts, 20 casquettes, 20 cannes à images, 20 portes clés et 2 banderoles
Types de dons	Des dons en espèces et nature
Types de donateurs	Commerçants, entreprises, hommes de culture, amis, partenaires au développement, vente des produits dérivés

Résumé

Le Prix des Arts Scolaires du Bazèga (PAS) est un cadre d'échanges et une opportunité de découvertes de jeunes talents en milieu scolaire, institué depuis 2007 par une troupe théâtre dénommée Bienvenue théâtre du Bazèga. Cette manifestation culturelle est ouverte à tous les établissements scolaires secondaires du Bazèga.

La 13^e édition du Festival des Arts Scolaires de Kombissiri se présente comme un événement culturel de type festivaesque fondé autour de compétitions, et a été organisée en collaboration avec l'Association Jeunesse Solidarité Sinignassigui.

L'activité vise à recoler des fonds dont les 30% des recettes serviront à soutenir des enfants vulnérables.

Pour la réussite de l'initiative l'Association avait choisi:

- 1 Evènementiels: Approcher les hommes de culture, les entreprises, les sociétés et institutions financières par appels téléphoniques ou par invitations à une soirée d'entretien de collecte.
- 2 Sollicitation personnelle: Approcher les entreprises, les particuliers, les professionnels, au moyen de visites personnelles pour dons en espèces, précédées de sollicitations par appels téléphoniques ou par lettres.

Conseils et leçons apprises

- 1 l'Association a appris à écouter les ressources humaines et de se faire comprendre. Ils ont pu conseiller culture et éducation en milieu scolaires.
- 2 l'Association a compris que la bonne et intégrale application des techniques de mobilisation des ressources aide à atteindre des résultats extraordinaires et révolutionnaires.
- 3 Cette mobilisation a permis de connaître l'avantage des ressources humaines.
- 4 Les rencontres individuelles produisent plus de résultats; c'est pourquoi l'association a décidé de mettre l'accent sur le face à face pour la prochaine mobilisation des ressources.

Critique de Wilde Ganzen Foundation

La meilleure critique a été écrite par M. Robert Ilboudo, président de l'Association Sinignassigui, lui-même:

'Après 11 ans d'activités de parrainage et de sensibilisation des élèves sur le civisme en milieu scolaire, c'est la première fois que notre association a pu mobiliser plus de 100% de son budget pour la réalisation de ses activités. Cette mobilisation a été possible grâce à la formation reçue auprès d'ABF (Association Burkinabé de Fundraising, partenaire national de la Change the Game Academy au Burkina Faso) sur la mobilisation des ressources locales. Donc Change the Game Academy est la solution pour notre propre développement.'



EXERCICES

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		
Sous Total		
Total		100%

* Periode	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

A 2 x Oui, noter le résultat:

La position du revenu de votre organisation est vulnérable, et il est important d'investir dans la collecte de fonds au niveau local et d'élargir votre base de bailleurs de fonds donateurs donateurs.

A 2 x Non, noter le résultat:

Votre organisation fonctionne bien et a une bonne base pour augmenter ses revenus et diversifier les risques pour faire son travail.

A Oui + Non, noter le résultat:

Votre organisation est en bonne voie en ce qui concerne votre base de bailleurs de fonds donateurs donateurs (ne pas dépendre d'un ou deux bailleurs de fonds donateurs donateurs importants), mais doit s'investir davantage dans la collecte de fonds au niveau local.

A Non + Oui, noter le résultat:

Votre organisation est en bonne voie en ce qui concerne les sources de financement locales, mais elle doit s'investir pour attirer davantage de bailleurs de fonds donateurs donateurs afin de devenir moins dépendante.

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.

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 événement 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: