



# LA COLLECTE DES FONDS POUR UNE TRANSFORMATION SOCIALE

Un Guide Pratique Pour les  
Organisations des Droits des Femmes

**GLOBAL FUND FOR  
WOMEN**

Champions for Equality™

800 Market Street 7<sup>th</sup> Floor  
San Francisco California 94108 USA  
[globalfundforwomen.org](http://globalfundforwomen.org)

## TABLE DES MATIERES

<b>Introduction</b>	<b>4</b>
<b>Femmes, Argent et la Réhabilitation</b>	<b>6</b>
Des ressources pour les droits des femmes A propos du Fonds Mondial pour les Femmes Leçons en matière de collecte des fonds	
<b>Préparation pour la collecte des fonds</b>	<b>8</b>
Connaître votre environnement Identifier les ressources de votre communauté Elaborer un plan pour la collecte des fonds Narration les meilleures pratiques Mobiliser des bénévoles	
<b>Stratégie de collecte des fonds</b>	<b>11</b>
Les notions de bases de la collecte des fonds Ai-je contribué de l'argent moi-même ? Les cotisations des membres La collecte des fonds par les individus Financement Participatif Les événements Les activités génératrices de revenus Approcher les entreprises La collecte des fonds à travers les propositions de subvention Les contributions en nature D'autres idées complémentaires en matière de collecte des fonds	
<b>Conclusion</b>	<b>21</b>
<b>Les ressources en matière de collecte des fonds sur Internet</b>	<b>22</b>

# Introduction

Le Fonds Mondial pour les Femmes est un champion global des droits des femmes et des filles. Nous utilisons nos puissants réseaux pour trouver, soutenir et amplifier le courageux travail de femmes qui créent des mouvements sociaux et qui remettent en question le statu quo. En transmettant des fonds dans les mains de nos partenaires et en ralliant des communautés de défenseurs de la cause, nous avançons les droits des femmes et l'égalité des sexes à travers le monde entier.

En tant que fondation publique, nous comprenons les défis que vivent nos partenaires-bénéficiaires en essayant d'obtenir des fonds pour leur travail si essentiel. Au cours des dernières décennies, l'énergie et le buzz autour de la défense des droits des femmes ont augmenté, et plus d'argent que jamais a été donné pour l'investissement dans la vie des femmes – un total estimé à 6.1 milliards de dollars globalement selon des recherches menées par l'association des Femmes en Développement (AWID). Pourtant, il peut être difficile de comprendre comment accéder à ce genre de fonds.

Le paysage de subventions a changé, particulièrement depuis la crise économique en 2008, et beaucoup de philanthropes donnent moins. Certains partent de quelques régions spécifiques, d'autres redéfinissent leurs zones de concentration, et de nombreux donateurs offrent moins de support général sur le long terme. En même temps, des donateurs veulent voir l'impact et se sentir directement connectés à notre travail. Du coup, comment est-ce que nous pouvons accéder à de nouvelles ressources et de nouveaux partenariats de subventions basés sur des valeurs communes et le respect mutuel ?

Obtenir et diriger l'argent et l'attention là où il les faut le plus pour soutenir des mouvements de femmes demande le soutien d'activistes donateurs et d'organisations pour les droits des femmes au niveau mondial.

En tenant compte de cela, le Fonds Mondial pour les Femmes souhaite soutenir des organisations des droits des femmes afin de développer leur savoir-faire en ce qui concerne une collecte de fonds forte et efficace. Au début, nous avons partagé notre savoir-faire de collecte de fonds à travers de séminaires intitulés "Femmes, Argent et Emancipation", menés à Beijing en 1995

Les participants de ces séminaires ont reçu la première version de ce guide pour la collecte de fonds. Depuis ce temps-là, le guide a été partagé avec des milliers d'organisations pour les femmes à travers le monde. En printemps de 2013, nous avons contribué à la Conférence Women Deliver à Kuala Lumpur (avec la participation de plus de 4 000 personnes), où nous avons mené des sessions sur le thème "Investir dans les Femmes: Cela Paye", avec, entre autres, une session sur le développement de capacité appelée

“Putting the Fun in Fundraising” (« Comment mettre la joie dans la collecte de fonds »).

Nous avons compris ce que le mouvement des femmes a besoin de notre part dans ce paysage philanthropique qui change en conduisant une étude de nos bénéficiaires et consultants en 2013. Sur un échantillon de 800 réponses, le principal besoin en ce qui concerne la formation était la collecte de fonds et la rédaction de proposition de projets (53%).

Lorsque nous avons demandé à nos partenaires-bénéficiaires quel type de ressources sur la collecte de fonds, le networking et la formation de capacités ils souhaiteraient voir sur notre site web, la principale demande était une liste de donateurs et d’opportunités de fonds (37%), tandis que des ressources pour la collecte de fonds et des stratégies se trouvaient en troisième place des demandes (13%). Nous avons entendu haut et fort ces besoins, et c’est pour cela que nous lançons un programme basé sur des formations ayant eu du succès avec de petits groupes de nos bénéficiaires. En connectant des groupes les uns avec les autres pour le soutien entre égaux, en proposant des formations, et en organisant de événements, le Fonds Mondial pour les Femmes espère que vos organisations peuvent être plus fortes et plus puissantes.

Nous tous devons créer de nouveaux partenariats avec des donateurs qui soutiennent des femmes et filles, utiliser la technologie pour connecter le mouvement, et travailler ensemble pour développer des opportunités de philanthropie innovatrices et collaboratives. Nous devons écouter nos donateurs, les informer régulièrement, et faire de la place pour qu’ils puissent activement participer dans la création d’un monde où chaque femme et fille est forte, en sécurité, puissante, et écoutée. Au Fonds Mondial pour les Femmes, nous croyons sincèrement que chaque don, indépendamment de sa taille, nous a mené là où nous sommes aujourd’hui. Nos donateurs sont eux-mêmes des champions pour l’égalité, et nous devons les inclure dans notre travail et prendre en compte leurs opinions. Ceci est la réalité du monde d’aujourd’hui, où nous tous partageons la responsabilité de rechercher le bien commun.

Je suis si heureuse d’avoir votre soutien en ce qui concerne l’amplification des fonds accessibles pour les droits des femmes et j’anticipe avec joie notre succès partagé.



Musimbi Kanyoro, President & CEO  
Fonds Mondial pour les Femmes

# Femmes, Argent et Rehabilitation

## L'ARGENT POUR LES DROITS DE FEMMES

Dans chaque pays, les femmes se rassemblent pour se pencher sur les questions les plus urgentes et les plus cruciales auxquelles notre monde fait face – de la violence à la destruction de l'environnement en passant par la pauvreté. Nous vous interpellons sur ces questions qui sont longtemps demeurés des tabous telles que les agressions sexuelles ou les droits à la reproduction. Cependant, bien que les activistes pour les droits des femmes acquièrent de plus en plus le pouvoir de s'exprimer, nous pourrions continuer à nous sentir impuissants s'agissant de la mobilisation des fonds.

L'argent est un sujet épineux et nous individuellement ainsi que nos organisations pourraient éprouver des sentiments conflictuels envers lui. Nous pourrions craindre une influence non désirée des bailleurs de fonds ou se méfier de certaines sources des fonds. Même quand nous recevons l'appui d'un bailleur de fonds, nous pourrions être embarrassés de lui demander de renouveler son don ou de l'accroître. Nous pouvons comprendre le rôle qu'a joué l'argent dans la corruption de nos gouvernements ou le grand fossé qu'il a creusé entre les riches et les pauvres dans nos pays. Toutes ces pensées peuvent être vraies néanmoins, l'argent peut être un outil important pour renforcer le pouvoir des femmes, nous permettant ainsi de réaliser nos programmes qui améliorent les vies des femmes et des jeunes filles chaque jour. Comment pouvons-nous empêcher nos conceptions conflictuelles sur l'argent d'inhiber nos succès en matière de collecte des fonds ?

« Notre relation conflictuelle avec l'argent, influencée par nos propres rapports personnels avec elle, affecte la manière avec laquelle nous côtoyons l'argent dans notre travail, dans notre organisation, dans les espaces de coordination et dans les espaces de mouvements »

« Bien plus, notre perception de la pénurie réduit notre créativité et accroît la concurrence et la fragmentation avec comme résultante finale une faiblesse significative de la force collective nécessaire pour impulser le changement social que nous proposons »

-Lydia Alpizar Durán, AWID, 2006

## APERÇU DU FONDS MONDIAL POUR LES FEMMES

Le Fonds Mondial pour les Femmes a été créé parce que les ressources disponibles pour les groupements

des femmes, en particulier ceux des pays les plus pauvres, étaient extrêmement limitées. Quand Anne Firth Murray ainsi que les autres co-fondatrices Laura Lederer et Frances Kissling ont créé le Fonds Mondial, de nouveaux groupes de femmes émergeaient de par le monde alors que les femmes continuaient à avoir un accès limité à l'argent. En mobilisant les fonds pour accorder des subventions aux groupements féminins, nos fondatrices voulaient amplifier les voix des femmes et accroître les choix présentés aux femmes ainsi qu'aux jeunes filles à travers le monde.

Le Fonds Mondial a été mis sur pied en juin 1987 qu'avec une centaine de dollars venus des propres poches d'Anne, de Laura et de Frances. Elles n'étaient pas riches et pour réaliser leur rêve, elles ont dû demander de l'aide à d'autres contributeurs. Très vite, 30 personnes ont pris les devants avec une contribution de 5000\$ chacun. Comme tout groupe nouvellement créé, il n'y avait pas d'argent pour embaucher du personnel.

Anne Firth Murray est devenue la première présidente de l'organisation et a géré le Fonds Mondial pendant les 18 premiers mois en tant que bénévole.

Vingt ans plus tard, à travers une continuelle mobilisation des fonds, nous avons accru nos ressources ainsi que nos activités. Le Fonds Mondial abrite à présent le plus grand système de dotation pour les droits des femmes au plan international et accorde plus de 8 millions de dollars de subventions chaque année à plus de 600 organisations à travers le monde.

L'approche du Fonds Mondial pour la collecte des fonds est basée sur deux principes:

**1. Des ressources sont disponibles pour l'oeuvre des organisations des femmes.** Alors que le fait d'aller à la recherche de l'argent est un véritable défi, nos activités communes pour la collecte des fonds apportent de nouvelles ressources et de nouveaux donateurs aux mouvements des femmes.

**2. Monter de solides mouvements mondiaux féministes nécessite de la part des activistes, des donateurs et des alliés de travailler ensemble.** Certains donateurs sont aussi des activistes. Beaucoup d'activistes sont également des donateurs. C'est le fait de mener ce combat ensemble comme des partenaires égaux qui fortifie notre mouvement. D'après notre expérience, plus nous nous concentrons sur le renforcement d'un vaste réseau de donateurs, d'activistes et d'alliés basé sur le respect et la confiance mutuels, plus le décalage des dynamiques des forces ainsi que nos craintes à propos de la collecte des fonds commencent à s'éloigner.

# Préparation a la Collecte des Fonds

Préparez-vous ainsi que votre organisation à réussir votre levée des fonds en élaborant des plans cohérents de collecte des fonds et des messages clés sur votre travail que vous souhaitez partager avec de potentiels donateurs. Pendant que vous préparez vos plans, vous voudriez certainement aussi réfléchir sur les questions suivantes ainsi que les principes généraux de la collecte des fonds.

- **Engagez vous pur votre cause.** Qu'est ce qui motive le travail de votre organisation? Qu'est ce qui vous insuffle la passion pour provoquer le changement dans votre communauté? Réussir une collecte des fonds nécessite de votre part de convaincre les bailleurs de fonds que c'est une cause qui doit être soutenu par eux. Connaitre et être en mesure de formuler clairement pourquoi vous défendez cette cause est crucial.
- **Amenez les donateurs à s'engager pour votre cause.** Réussir une collecte des fonds va au-delà du simple fait de lever de l'argent. Tout en recherchant des financements, vous éduquez les autres à propos de votre cause et vous les impliquez dans votre mission. Comment pouvez-vous partager les informations à propos des questions sur lesquelles vous travaillez de façon à ce qu'elles éduquent également vos donateurs?
- **Demandez.** Si vous voulez qu'un individu ou qu'une agence vous donne de l'argent, demandez-le! Très rarement les donateurs donnent sans que leur soutien n'ait été sollicité en premier lieu. S'ils font des dons, ayez la présence d'esprit de les remercier dès que possible et de leur faire connaître l'impact que leur don aura sur votre travail.

## CONNAÎTRE VOTRE ENVIRONNEMENT

Effectuer des recherches et comprendre les structures fiscales et légales ainsi que la culture de votre

communauté permettront de déterminer la typologie des activités de collecte des fonds qui auront plus de succès dans votre environnement local. Vous pourriez rencontrer les cas ci-après:

- Les lois de votre pays pourraient restreindre certaines pratiques de collecte des fonds en ce qui concerne votre organisation. Familiarisez-vous avec toute permission spéciale requise pour vos activités.
- Les exemptions fiscales pour les individus donateurs ou les sociétés donatrices pourraient être des politiques incitatives pour faire des dons. Soyez familiers avec les réglementations fiscales de votre pays.
- Certaines technologies de l'information pourraient ou ne pourraient pas être utilisées par un grand nombre de personnes dans votre pays. À titre d'illustration, l'Internet peut être un outil efficace pour la collecte des fonds dans certains pays alors que dans d'autres pays, il peut être très difficile de lever de l'argent par des moyens électroniques.

Après avoir mené des enquêtes sur l'environnement de votre collecte des fonds, vous serez mieux outillés pour déterminer les moyens les plus efficaces pour mobiliser des fonds.

## IDENTIFIEZ LES RESSOURCES DE VOTRE COMMUNAUTÉ

Des ressources sont disponibles dans toutes les communautés, aussi petites et pauvres soient-elles. Chaque communauté a un ensemble de capitaux sur lesquels bâtir son avenir.

Pendant que vous vous préparez à collecter des fonds, commencez d'abord par identifier et élaborer une liste des différentes ressources financières et matérielles des membres de la communauté ainsi que des institutions locales. Les ressources financières ou en nature peuvent comprendre les dons en matériel de bureau, en nourriture pour un événement et en personnel bénévole. Il faut particulièrement reconnaître les talents des groupes toujours marginalisés et défavorisés afin de les impliquer dans votre travail de manière à ce que tous les membres de la communauté aient la chance d'apporter leur contribution au travail de votre organisation.

## ÉLABORER UN PLAN POUR LA COLLECTE DES FONDS

Un plan pour la collecte des fonds donne des directives pour la levée de l'argent et comprend les points suivants:

- Un objectif général et le montant visé;
- Des sources potentielles de financement et les objectifs pour chaque source (les cotisations des membres, les activités génératrices de revenus, les fondations, les entreprises, le gouvernement) ;
- Les activités spécifiques pour la collecte des fonds (soumettre un projet, envoyer une lettre de sollicitation, passer des coups de fil, effectuer des visites en personne);
- Les noms des personnels qui mèneront les activités pour la collecte des fonds ainsi que les tâches assignées à chacune d'elles;
- Un chronogramme pour mener chaque activité à terme ainsi que le délai final pour le projet entier de collecte des fonds.

## NARRATION

En développant un plan pour la collecte de fonds, il est essentiel de savoir comment présenter votre organisation:

Rendez votre narration aussi puissante que possible. L'histoire la plus efficace est celle d'un participant ou bénéficiaire de votre programme – comment est-ce que sa vie a été améliorée par le travail de votre organisation ?

Connaissez votre audience : à qui est-ce que vous racontez votre histoire ? Comprenez comment vous pouvez effectivement communiquer votre message en fonction de qui vous écoute.

Comprenez le but de votre narration : est-ce que le but est la collecte de fonds ? La sensibilisation ? La défense de votre organisation ? Il doit y avoir un but principal que vous souhaitez atteindre en racontant votre histoire.

Assurez-vous que l'audience répond : les histoires les plus captivantes sont celles qui suscitent des émotions fortes — l'histoire d'un individu sera la plus effective pour ce but particulier.

Donnez du contexte à votre idée, mais de manière concise : quels sont les facteurs géographiques, culturels, économiques ou sociaux qui impactent cette histoire ? Evitez de donner une liste compréhensive de tous les composants – le contexte a pour but de renforcer votre histoire, pas de confondre votre public.

Des visuels sont la manière la plus rapide de toucher votre public : les images devraient être claires et simples. Deux règles clés en ce qui concerne les portraits notamment sont : centrez les photos — le haut de l'individu devrait être en haut de, pour ne pas laisser de l'espace négatif, et respectez la règle de trois — divisez le cadre en 9 carrés égaux et positionnez votre sujet sur l'axe de gauche ou de droite. En général, il

ne faut jamais positionner le sujet en plein milieu de votre cadre.

Assurez-vous que votre histoire est tangible : incluez des détails sur un individu dont la vie a été impactée de manière positive par le travail de votre organisation. Comment était sa vie avant et comment est-ce qu'elle vit maintenant ? Soyez aussi précis que possible !

Utilisez des données : incorporez des citations directes des participants de vos programmes, mais n'utilisez pas trop de chiffres — ceci va distraire votre public de votre message clef.

Communiquez votre impact : illustrez clairement que vos sujets ont appris quelque chose, qu'ils ont changé, et que le travail de votre organisation a eu un impact positif sur leurs vies.

Assurez-vous que votre histoire peut être facilement partagée et communiquée à travers de multiples plateformes : les gens sont plus susceptibles à lire des textes courts (500 mot maximum) et à regarder des vidéos plus courtes (2 minutes maximum). Dans ce cas-là il est aussi plus probable qu'ils partagent votre histoire avec leurs amis, familles, et réseaux en ligne.

### LA COLLECTE DES FONDS EN PRACTIQUE

Tewa, un fonds népalais pour les femmes axé sur l'instauration de la démocratie et de la paix, a réussi la formation des centaines de népalais dans la collecte des fonds auprès des donateurs locaux. Les volontaires ont bénéficié d'une formation ainsi que d'un suivi de la part de Tewa et ensemble ils ont collecté plus de **15 000\$ pour l'organisation.**

## MOBILISER DES BÉNÉVOLES

Les membres de votre Conseil d'Administration ainsi que votre personnel doivent participer à la planification et à la mise en œuvre de vos efforts pour la collecte des fonds. Collecter de l'argent implique du temps, de la créativité, de la persistance et de la collaboration et ne devrait pas être une tâche assignée à une seule personne. Assurez-vous que tous les membres de l'équipe chargée de la collecte des fonds sont aussi préparés et enthousiasmés que vous par rapport au projet.

Vous pouvez élargir votre équipe chargée de la collecte des fonds et maximiser vos gains en sollicitant des volontaires de votre communauté. Les candidats au

bénévolat ne viennent pas toujours spontanément vers vous. Recherchez-les activement et formez les personnes qui soutiennent votre cause et qui peuvent vous donner de leur temps.

A ce stade, vous avez déjà franchi toutes les étapes préparatoires clés dans votre recherche des financements. Maintenant, où se trouve l'argent? Le chapitre suivant contient des idées sur les sources de financement et les manières de demander de l'argent.

# Les Strategies de la Collecte des Fonds

## LES NOTIONS DE BASE DE LA COLLECTE DES FONDS

Il existe des possibilités incommensurables pour les activités de collecte des fonds. Le choix de vos activités dépendra de vos besoins financiers, vos ressources (nombre de personnes disponibles, leurs aptitudes, votre budget initial pour la collecte des fonds) et votre expérience en matière de collecte des fonds. Une organisation novice qui essaie de collecter 1000\$ n'utilisera pas les mêmes stratégies qu'une organisation établie dont le but est de collecter 1 000 000\$. Comme mentionné plus haut, votre contexte spécifique (les structures légales et fiscales, la culture, la politique) influence également le choix de vos activités de collecte des fonds.

Quelle que soit l'activité de collecte des fonds que vous décidez de mener, souvenez-vous que lever de l'argent implique l'établissement des relations interpersonnelles avec les autres, et cette démarche prend du temps ainsi que de la persévérance. Amenez votre Conseil d'Administration, votre personnel, les bénévoles et vos amis à s'impliquer dans l'expansion de votre réseau de donateurs. Si des donateurs potentiels vous opposent une fin de non recevoir, essayez d'en trouver d'autres. Les donateurs individuels et institutionnels sont fréquemment sollicités et ne peuvent donc pas répondre à toutes les requêtes. En d'autres termes, un refus de prime abord ne devrait pas ruiner vos efforts pour la collecte des fonds.

Les activités présentées ci-dessous ont pour but d'attirer votre attention sur toutes les options de collecte des fonds bien que la liste ne soit pas exhaustive. Plus vous avez des types différents de donateurs, moins vous vous sentez dépendants d'une seule source.

Sélectionnez vos sources avec sagesse en choisissant des activités qui conviennent le mieux à votre organisation ou à votre communauté. Poursuivez la collecte des fonds avec détermination et passion pour votre cause et vous commencerez à recevoir de l'argent. Tirez des leçons de l'expérience des groupes pairs qui ont du succès dans la collecte des fonds et ne craignez pas de mettre en pratique vos propres idées en matière de collecte des fonds.

## AI-JE DONNÉ DE L'ARGENT MOI-MÊME ?

Pendant que vous vous préparez à demander de l'argent aux autres, commencez par la personne que vous connaissez le mieux: vous-même! Certes, vous donnez déjà votre contribution en termes de temps et

d'expertise à votre cause mais il demeure important que vous donniez de l'argent vous-même avant d'en demander aux autres. De cette manière, vous pouvez demander de l'argent avec plus de confiance et de crédibilité.

Lorsque nous devenons nous-mêmes des donateurs, nous comprenons comment les choix pour aider une organisation peuvent être difficiles et nous apprenons combien nos dons peuvent être puissants quand ils sont utilisés pour faire avancer les causes auxquelles nous croyons.

## COLLECTER DES COTISATIONS DES MEMBRES

Votre organisation pourrait décider qu'il est important pour tous les membres de soutenir la vision ainsi que les activités du groupe d'une manière ou d'une autre.

Alors que les arriérés des cotisations des membres pourraient juste constituer une partie de vos activités de collecte des fonds, ils peuvent également représenter une source de revenus régulière et sûre.

De la même manière que les donateurs pourraient se sentir plus motivés pour continuer à donner lorsqu'ils sont au courant de l'impact de leurs dons, les membres de votre organisation seront plus enclins à payer leurs arriérés de cotisations s'ils sont au courant des avantages que procure le statut de membre et s'ils croient que l'organisation sera bien gérée.

## SOLLICITER DE L'ARGENT DE LA PART DES INDIVIDUS

Avant d'entrer en contact avec les donateurs individuels, faites une réflexion sur leurs intérêts et leur aptitude à donner. Concentrez-vous sur des individus plus susceptibles d'être intéressés par votre travail. Consacrez suffisamment de temps pour rencontrer ces personnes et connaître leurs intérêts. Assurez le suivi et partagez plus d'informations sur l'impact de votre travail, même avec ceux qui dans un premier temps avaient semblé réticents pour répondre à vos demandes. Impliquez vos donateurs en les éduquant sur votre cause et en les informant des progrès de votre travail. En fonction de votre environnement et de vos ressources, passez un coup de fil, envoyez un email, envoyez un rapport, partagez les photos du projet, organisez une visite sur le site du projet, amenez les donateurs à rencontrer les personnes impliquées dans le projet ou invitez les à une petite soirée ou à une réception pour se familiariser et rencontrer d'autres donateurs.

Pensez à traiter vos donateurs avec respect et honneur en utilisant leurs dons de manière appropriée et en reconnaissant leurs contributions. Par exemple, vous pourriez vouloir mentionner de nouveaux donateurs sur votre site web, dans vos rapports ou dans votre bulletin d'information. Au Fonds Mondial, nous pensons que les dons de toutes tailles sont importants pour notre travail. Dans notre rapport annuel, nous ressortons une liste de tous nos donateurs par ordre alphabétique et non selon le montant de leurs dons.

## LES PERSONNES À QUI VOUS POUVEZ DEMANDER DE L'ARGENT

- Vous-même
- Des amis
- Des membres et des responsables de votre communauté
- Des membres de votre famille
- Les hommes d'affaires
- Des bénéficiaires de vos initiatives
- Des personnes qui vous ont fait des dons par le passé
- La diaspora ou les populations expatriées (par exemple les populations de votre pays qui vivent à présent aux USA ou en Europe, mais ont maintenu des liens avec leurs communautés d'origine)
- Les visiteurs de votre pays qui viennent voir les sites des projets.

## DES CONSEILS POUR COLLECTER LES FONDS CHEZ LES INDIVIDUS

1. Établir la liste de tous vos amis, des membres de votre famille et de vos connaissances qui pourraient être intéressés par votre projet.
2. Demandez une somme d'argent précise à chacun de vos potentiels donateurs.
3. Déterminer si vous voudriez programmer une réunion, passer un coup de fil ou écrire à chaque personne.
4. Décrire le projet et insister sur l'importance de l'activité ainsi que de leurs contributions.
5. Sollicitez leur soutien
6. Souvenez-vous que les dons de toutes tailles sont d'égale importance.
7. Les remercier pour leur soutien
8. Maintenir le suivi avec ceux qui ne vous ont pas répondu.

## FINANCEMENT PARTICIPATIF

Le financement participatif (crowdfunding) est un moyen de collecte de fonds qui commence à être fréquemment utilisé parmi les petites entreprises, les organisations civiques populaires, et les individus. De manière générale, le crowdfunding est la collecte de fonds à travers l'usage de moyens en ligne pour sensibiliser le public à votre cause ou organisation.

Il y a des sites web qui facilitent énormément le crowdfunding, comme notamment IndieGoGo, RocketHub, Kickstarter, Crowdrise, et Razoo. Ces outils vous permettent de créer un profil, mettre un objectif pour la collecte de fonds et faire de la publicité pour votre campagne sur les médias sociaux.

**Veillez noter:** Le Fonds Mondial pour les Femmes ne promeut aucun de ces outils d'une manière spécifique, mais ce sont toutes des plateformes efficaces qui peuvent être utilisées pour le crowdfunding ou pour la collecte de fonds entre personnes privées.

Afin d'utiliser le crowdfunding de manière efficace, atteindre vos objectifs, et d'accéder à autant de donateurs que possible, tenez compte des règles suivantes :

Le crowdfunding n'est pas un outil puissant sans l'usage des médias et plateformes sociaux — il est essentiel de partager votre campagne à travers des sites comme Facebook, Twitter, Tumblr, YouTube, Instagram, etc.

Le crowdfunding est plus efficace pour ceux qui possèdent de vastes réseaux en ligne et ceux qui vérifient régulièrement l'état de leur campagne, le mettent à jour et le partagent.

Le crowdfunding n'est pas un chemin garanti pour collecter tous les fonds dont vous avez besoin — beaucoup de campagnes de crowdfunding n'atteignent pas leur objectif, et la plupart des sites mentionnés auparavant ont des frais supplémentaires pour ceux qui n'atteignent pas leurs objectifs.

Cependant, le crowdfunding est une manière effective pour déterminer qui serait intéressé par votre cause, ce qui peut vous permettre de cibler ces groupes de manière plus précise.

### CONSEILS SUR LE CROWDFUNDING

1. Donnez-vous un objectif réaliste — les campagnes plus grandes demandent plus de travail et une suite plus extensive que des autres.
2. Le public répond au visuel – des photos descriptives ou des vidéos sont un outil très efficace. En fait, les vidéos sont particulièrement efficaces selon Razoo, des campagnes avec des vidéos

collectionnent deux fois autant de fonds que des campagnes sans.

3. Assurez-vous que votre message soit clair et qu'il communique les objectifs de votre groupe d'une manière efficace – la brévit  est essentielle. Les gens sont plus susceptibles à donner de l'argent s'ils comprennent où va aller l'argent d s premières secondes qu'ils regardent votre site.
4. Assurez-vous de bien mettre en avant votre campagne – vous devrez le promouvoir autant que possible et aussi fréquemment que possible.
5. Sachez qu'il y aura des périodes basses – des moments lors desquels votre campagne ne collectionnera pas beaucoup de fonds. C'est tout à fait normal, mais redoublez vos efforts de marketing et de promotion pendant ces périodes-là.
6. Tenez vos donateurs au courant et incluez-les dans le processus – ceci les poussera plus probablement à donner plusieurs fois ou à partager votre cause dans leurs propres réseaux en ligne. Remerciez vos donateurs pour leurs dons! Ceci va plus probablement les pousser à donner à l'avenir.

## ORGANISER DES  V NEMENTS

Les  v nements peuvent être utilisés pour collecter des fonds, mais se révèlent parfois plus utiles pour mettre d'autres donateurs et d'autres individus de votre communauté en contact avec votre organisation. Même si tous les  v nements ne permettent pas de collecter de l'argent immédiatement, ils peuvent renforcer votre organisation en:

- Touchant de nouveaux donateurs potentiels;
- Augmentant la visibilité de votre organisation au sein de sa communauté;
- Approfondissant les rapports avec les donateurs actuels.

Les  v nements peuvent prendre plusieurs formes différentes et représentent de grandes opportunités pour présenter l'organisation et ses programmes, rendre votre cause publique et mobiliser votre communauté.

Les  v nements pour la collecte des fonds peuvent être associés aux besoins locaux, menés par la mission de votre organisation ou bâtis autour d'initiatives créatives. Cependant, ils devraient intégrer un problème ou une activité d'une pertinence particulière pour votre audience-cible.

## EXEMPLES D'ÉVÉNEMENTS

- Dîner-spectacle dans la communauté/soirée
- Manifestations/festivals intégrant les activités culturelles et traditionnelles
- Vente aux enchères/tombola
- Spectacle de danse/soirée dansante
- Concert de musique
- Marche parrainée, marathon et autres activités sportives
- Déclaration d'engagement mettant à l'honneur des vedettes ou des leaders de la communauté
- Réunion dans le domicile d'un individu afin d'échanger sur les activités de votre groupe ainsi que les défis auxquels sont confrontées les femmes au sein de votre communauté

## ACTIVITÉS GÉNÉRATRICES DE REVENUS

Y a-t-il des biens ou des services que vous pouvez mettre en vente pour générer des revenus pour votre organisation ou pour un projet? Vendre des biens et des services peut être une façon créative de mobiliser des ressources. Vous pourriez également insérer la vente de biens pendant un événement, comme la vente de pâtisseries ou autres plats culinaires faits maison pendant un événement communautaire que vous abritez.

Votre organisation pourrait également demander des frais pour un atelier de formation ou des appuis techniques. Par exemple, si votre organisation assurait gratuitement l'éducation de votre communauté sur le VIH/SIDA, vous pourriez proposer cette éducation aux employés d'une grande entreprise moyennant des frais payés par la direction de l'entreprise.

## APPROCHER LES ENTREPRISES

Dans certains pays, les entreprises et les sociétés accroissent leur appui aux initiatives communautaires. En effectuant une recherche dans votre propre communauté, vous pourriez découvrir des entreprises locales et des sociétés multinationales qui accordent des subventions financières et des dons en matériel (des objets d'une valeur matérielle et non financière) aux organisations à but non-lucratif.

Effectuer des recherches sur les sociétés que vous comptez approcher est essentiel. Vous pourriez créer un dossier contenant leurs adresses, les noms des responsables et toutes autres informations mises à la disposition du public.

Les entreprises font parfois des dons matériels plutôt que des dons financiers. Dans le cas du CAHPA, les subventions matérielles ont aidé à réduire les dépenses du groupe et peuvent même générer des rentrées financières dans certains cas.

#### DES CONSEILS POUR APPROCHER LES ENTREPRISES:

Les chefs d'entreprises poseront plusieurs questions avant d'accorder leur appui, à la fois à propos de votre travail et de la manière avec laquelle vous comptez promouvoir l'image de l'entreprise. Réfléchissez sur le type de partenariat que votre organisation serait en mesure d'établir avant de rencontrer les représentants de l'entreprise. Venez en étant préparés à exposer comment l'entreprise bénéficiera de ce partenariat.

Sélectionnez les entreprises qui selon vous ont des pratiques éthiques. Posez-vous les questions suivantes: l'entreprise est-elle un bon voisin au sein de votre communauté? Offre-t-elle des rémunérations équitables? Sont-ils engagés dans la protection de l'environnement? Traitent-ils leurs employées femmes avec équité? Ce sont autant de questions auxquelles vous voudriez répondre avant d'établir un partenariat.

Par le biais de leurs fondations, les entreprises internationales accordent des financements et un soutien substantiel dans les pays où ils sont basés. Établissez une liste des sociétés internationales présentes dans votre pays et visitez leurs sites Web pour voir s'ils accordent des subventions aux organisations locales.

## COLLECTER DES FONDS À TRAVERS LES PROPOSITIONS DE FINANCEMENT

Les fondations privées, les institutions multilatérales et les agences gouvernementales sont probablement les plus importantes sources de financement dans votre pays. La plupart de ces organisations exigent une proposition formelle de financement avant de considérer votre demande. La première étape avant de contacter ces institutions consiste à prendre connaissance de leurs critères spécifiques ainsi que de leurs

### LA COLLECTE DES FONDS EN PRACTIQUE

Les membres de CAHPA, un petit groupe communautaire en Côte d'Ivoire, a négocié avec succès un espace gratuit dans un supermarché pour écouler leurs œuvres d'art. Ils ont travaillé dur pour organiser une rencontre avec le directeur du supermarché. Quand ils ont finalement eu la chance de lui parler, ils ont présenté leur cause, leur organisation et les raisons pour lesquelles ils vendent des œuvres artisanales afin de mener à bien leur mission. L'espace gratuit leur a permis de s'épargner des dépenses élevées en frais de location.

procédures d'offre de financement.

Comprendre leurs processus particuliers de financement vous aidera à orienter vos efforts pour mobiliser des fonds.

Notre sentiment au Fonds Mondial est que les bailleurs de fonds locaux sont généralement plus disposés à soutenir les groupes émergents ou les groupes de base, alors que les bailleurs de fonds internationaux, plus grands, ont tendance à se concentrer sur les organisations moyennes ou plus grandes bien établies. Des exemples des bailleurs de fonds locaux comprennent les organisations religieuses, les ambassades et les consulats étrangers, les fonds régionaux pour les femmes ou les branches locales du gouvernement. Les bailleurs de fonds plus grands comprennent les donateurs comme l'UNICEF, l'Union Européenne, ou l'USAID. Obtenir les financements des donateurs institutionnels peut représenter un grand défi, particulièrement pour les petites organisations mais ce n'est pas une tâche impossible. Voici quelques conseils pratiques pour préparer une demande de financement.

## LA RÉDACTION D'UNE PROPOSITION 1ÈRE ÉTAPE: CONNAÎTRE LE BAILLEUR DE FONDS

Saviez-vous qu'il est demandé à chaque bailleur de fonds de faire des subventions d'un certain montant chaque année? En fait, vous les aidez à faire leur travail en leur apportant un programme concret dans lequel ils peuvent investir.

Cependant, les règlements et les comités directeurs obligent certains bailleurs de fonds à n'accorder des financements que pour des questions ou des causes spécifiées par les fondateurs de l'organisation. Par conséquent, ils rejettent rapidement les propositions qui ne correspondent pas à leurs critères de financement habituels.

Lorsque vous recherchez des bailleurs de fonds potentiels, voici le type de questions que vous devriez vous poser:

- Quels sont les programmes et les priorités du bailleur de fonds?
- Les intérêts du bailleur de fonds correspondent-ils aux activités et aux objectifs de votre groupe?
- Les bailleurs de fonds ont-ils déjà accordé des financements pour des projets similaires au vôtre?
- A qui devra-t-on adresser les formulaires de demande ?
- Quelles sont les dates limites?

## LA RÉDACTION D'UNE PROPOSITION 2ÈME ÉTAPE: PRÉPAREZ-VOUS À PRÉSENTER VOTRE TRAVAIL

Demander une subvention va plus loin que la rédaction d'une proposition. Votre organisation – son système de gestion et sa structure financière – doivent être parfaitement en ordre de manière à ce que vous puissiez clairement présenter ce que vous faites, comment vous le faites et pourquoi vous le faites. Afin de faire peser la balance en faveur des raisons pour lesquelles votre organisation mérite de recevoir cette aide, les questions suivantes devraient être prises en considération pendant la rédaction de votre requête :

- La mission, les buts, les objectifs et les plans sont-ils clairs?
- Quels sont les profits que les communautés que vous servez tirent de votre mission?
- Quelle est la structure de votre Exécutif et quels sont les rôles ainsi que les responsabilités de chaque personne ?
- Disposez-vous d'un groupe de personnes qui vous apportent des conseils, du soutien et des réflexions stratégiques (un Conseil d'Administration ou un comité consultatif)? Ces personnes ont-elles les aptitudes et les contacts nécessaires pour faire avancer votre travail?
- Quelles sont les aptitudes pertinentes de votre personnel ou de vos principaux volontaires?
- Avez-vous intégré des personnes qui sont elles-mêmes touchées par votre travail au sein de votre organisation?

### Organisations communautaires

Eglises/temples et organisations affiliées

Organisations caritatives  
locales/nationales

Organisations humanitaires

Organisations gouvernementales

Les agences dans votre propre  
fédération, Etat ou ville

Les ambassades présentes (les fonds  
d'auto-financement, les programmes  
d'assistance aux petits projets)

Les fonds pour les femmes

Les fondations privées

Les organisations bilatérales pour le  
développement

Les organisations multilatérales

Les Nations Unies et les agences affiliées

- Votre organisation dispose-t-elle de structures financières et des procédures de présentation des rapports bien établies?
- Quelles sont les plus récentes réalisations de votre organisation?
- Votre organisation est-elle liée à d'autres organisations locales ou internationales partageant vos préoccupations?

### LA RÉDACTION D'UNE PROPOSITION 3ÈME ÉTAPE: PRÉPAREZ DES ARGUMENTS SOLIDES POUR DÉFENDRE VOTRE PROJET

Un projet porteur est celui qui a un lien solide avec la mission de l'organisation. Le programme ou le projet pour lequel vous recherchez des financements doit faire partie d'une stratégie globale pour plancher sur les problèmes de la communauté. Ce lien direct vous donnera

la garanti que votre projet ainsi que votre mission sont dignes d'intérêt.

Quand les bailleurs de fonds évaluent un projet, ils sont particulièrement intéressés par ses bénéfices pour la communauté. En tant qu'organisation cherchant à apporter des réponses aux besoins de votre communauté spécifique, vous êtes idéalement situés pour définir quelles stratégies sont les plus efficaces dans un tel contexte. Dans votre proposition, établissez un lien entre les connaissances que votre organisation a des défis particuliers auxquels votre communauté est confrontée et les stratégies qu'elle a développé pour améliorer la situation.

### ÉCHANTILLON D'ÉLÉMENTS POUR UNE PROPOSITION DE FINANCEMENT

**Adresses complètes:** Le nom du responsable, nom de l'organisation, la boîte postale, l'adresse email, le téléphone, le fax et le site web.

**Résumé:** Résumé de la proposition comprenant le but du projet ainsi que la raison pour laquelle les fonds sont sollicités.

**Contexte:** Description des réalités critiques affectant votre communauté locale ainsi que les raisons pour lesquelles ce projet est nécessaire.

**Description du projet:** De quelle manière est-ce que le projet sera mis en oeuvre en termes des buts et des activités mesurables, l'implication des bénéficiaires, le chronogramme, les organisations partenaires et les plans d'évaluation.

**Description de l'organisation:** Si vous sollicitez des financements d'ordre général (ne s'appliquant pas à un projet spécifique), décrivez votre organisation ainsi que ses activités dans son ensemble et expliquez de quelle façon est-ce que ce financement renforcera votre organisation dans sa globalité.

**Budget:** Le montant sollicité, les coûts du projet. Mentionnez vos propres sources ainsi que d'autres sources de financement. Précisez la monnaie utilisée dans votre budget.

**Autres Informations:** Historique de votre organisation, la structure et la composition de l'exécutif, les qualifications du personnel, sa mission, les réalisations passées et le statut juridique.

Les questions suivantes peuvent vous permettre d'élaborer des arguments convaincants pour défendre votre projet ou votre organisation en general :

- Que cherchez-vous à réaliser à travers votre projet?
- Comment et par qui ce projet sera-t-il mis en oeuvre; Quels sont leurs rôles et leurs possibilités?
- Quelles sont les populations qui bénéficieront de ce projet; Comment sont-elles identifiées et sélectionnées; Comment seront-elles impliquées dans le projet?
- Où se dérouleront les activités liées au projet?
- Quand est-ce que les activités liées au projet parviendront à leur terme?
- Quel est le contexte dans lequel vous travaillez et en quoi est-il unique?
- Comment pouvez-vous mettre en exergue les qualifications ainsi que les réalisations uniques que votre organisation, ses dirigeants et ses bénévoles mettent au service du projet?
- Quel serait l'impact de cette subvention pour votre organisation?

## RÉDIGER UNE PROPOSITION 4ÈME NIVEAU: PRÉPARER UN BUDGET

Un budget fait une estimation des coûts de la gestion de votre projet ou de votre organisation ainsi que des rentrées financières nécessaires pour achever votre travail. Les bailleurs de fonds exigeront parfois deux types de budgets.

Un budget peut être simple ou complexe en fonction de vos activités. Ils permettent aux bailleurs de fonds de comprendre comment le projet que vous proposez sera mis en oeuvre et géré.

Quand ils examinent les budgets, les bailleurs de fonds prennent les éléments suivants en considération:

- **Votre budget global est-il réaliste?**
- **De quelle manière comptez-vous utiliser leur subvention?**
- **Le budget correspond-il aux activités du projet?**
- **Quelles sont les autres sources de financement du projet ?**

Quand vous leur envoyez un rapport à la fin de la période de la subvention, le bailleur de fonds compare le budget que vous avez soumis avec votre proposition et la quantité d'argent que vous avez réellement dépensée. Vous devez souligner les différences éventuelles entre le budget proposé et les dépenses réelles et fournir des explications sur les éventuels changements.

## QUE FAIRE LORSQUE LE BAILLEUR DE FONDS NE PUBLIE PAS SA PROCÉDURE DE DEMANDE DE FINANCEMENTS?

Souvent, le site web ou une procédure de demande de financements publiée par un bailleur de fonds particulier peut être une importante source d'informations sur le processus de soumission de sa proposition. Cependant, si aucune information n'est disponible, il suffit de rédiger **une lettre de demande d'informations**

### TYPES DE BUDGETS

**Les budgets organisationnels** reflètent les revenus et les dépenses nécessaires pour toutes les activités de votre organisation y compris celui de l'exécutif et de l'administration. Les budgets organisationnels (également appelés budgets de fonctionnement) les font ressortir sur une période de 12 mois, basée sur l'année financière. Ils comprennent des éléments tels que le loyer, les factures, les salaires et les coûts des déplacements.

**Les budgets des projets** sont calculés sur la base des coûts liés à un programme ou à un projet spécifique. Ils couvrent la période allant du début à la fin du projet. Si votre projet est un programme de formation, les frais pourraient par exemple comprendre les frais des formateurs, le matériel et les documents de formation, la location de salles de formations et les frais de transport.

(1-3 pages) au bailleur de fonds potentiel. Cela vous permettra de gagner du temps au lieu de préparer une proposition complète à l'attention d'un bailleur de fonds qui pourrait ne pas être le bon candidat pour vous aider.

## CONTRIBUTIONS EN NATURE

Solliciter des dons en nature peut être profitable à votre organisation ou à votre projet. Par exemple, vous pouvez recevoir l'assistance technique d'une ambassade au lieu de l'argent. Une entreprise peut vous offrir des ordinateurs, des lots pour votre tombola ou des équipements de bureau. Un individu peut vous offrir des boissons gratuites et des repas pour votre événement.

Attribuez une valeur financière aux dons en nature que vous recevez et intégrez-les dans votre budget comme une source d'aide. Cette démarche montre au bailleur de fonds que, bien que ne recevant pas de contributions financières élevées, votre communauté soutient votre organisation d'autres manières.

## DES IDÉES COMPLÉMENTAIRES POUR LA COLLECTE DES FONDS

Au début de cette section, nous avons souligné qu'il existe une gamme variée de stratégies pour lever des fonds. Nous avons partagé plusieurs de ces stratégies, dont certaines utilisées par le Fonds Mondial ou par nos bénéficiaires.

Ci-dessous se trouve une liste de manières complémentaires d'assurer des financements pour votre organisation ou pour maximiser les fonds dont vous disposez déjà.

- **Collaborer avec d'autres organisations.** A travers des partenariats avec d'autres organisations, vous pourriez parvenir à développer des projets conjoints qui attirent plus de fonds que vous ne pourriez en garantir par vous-même.
- **Solliciter une subvention d'ordre général.** Les subventions d'ordre général (des fonds flexibles pour les dépenses de fonctionnement ou pour les dépenses des projets) peuvent vous aider à faire face aux défis imprévus ou régler les coûts liés à la gestion de vos locaux ou à la levée des fonds qui ne sont pas couverts par les subventions des projets.
- **Mettre sur pied un système de dotation à long terme.** Des organisations plus matures pourraient être désireuses d'explorer les possibilités de lever des fonds qui pourraient être investis pour produire des intérêts ou établir une sécurité à long terme. Préparez-vous pour cette stratégie de levée des fonds qui représente un plus grand défi en commençant par discuter avec vos bailleurs de fonds actuels ainsi que des organisations paires qui ont réussi à établir un système de dotation à long terme.

# Conclusion

Au Fonds Mondial pour les Femmes, nous n'avons jamais douté de la capacité des femmes à diriger et à faire changer leurs sociétés malgré les défis auxquels elles sont confrontées dans leurs vies privées et dans l'espace public. Cette foi a été la force motrice sous-tendant notre travail pendant ces vingt dernières années.

En tant qu'organisation qui lève également de l'argent, nous avons le privilège de partager notre expérience en matière de collecte des fonds avec d'autres groupes engagés dans une cause similaire. Nous comprenons le besoin pour plus de ressources financières afin de faire évoluer les droits des femmes à travers le monde, les défis de se tourner vers de nouvelles sources de financement et les récompenses de la persévérance et des gros efforts.

Nous espérons que ce guide de la collecte des fonds vous sera utile et nous vous encourageons à partager vos expériences des succès et des défis de la levée des fonds. Nous sommes impatientes de tirer des leçons de vos expériences.

## Reconnaisances

*L'auteur originel de ce manuel était Anne Firth Murray en 1995. En 2007, la seconde version a été mise à jour et révisé par Heljye Mounkala et Caitlin Stanton avec l'aide de Yumi Sera, Amelia Wu et Kavita N. Ramdas que nous remercions particulièrement pour leurs contributions. Nous remercions également nos bénéficiaires et collègues du Fonds Mondial pour les Femmes qui, au cours des années, ont eu la générosité de partager leurs propres expériences et leurs histoires de collecte des fonds avec nous – renforçant ainsi nos connaissances collectives et ce manuel. Nous remercions Dr. Reine Kouam pour la traduction du manuel en français.*

# Ressources sur la Collecte des Fonds sur Internet

LIENS VERS DES LISTES DE BAILLEURS DE FONDOS ET D'AUTRES RESSOURCES:

Africa Grantmakers' Affinity Group (AGAG)

<http://www.africagrantmakers.org/index.asp?PageURL=24>

Association for Women's Rights in Development (AWID)

[http://www.awid.org/forum/fundraising\\_information.htm](http://www.awid.org/forum/fundraising_information.htm)

<http://www.awid.org/resources/feminist-donor-list-who-can-fund-my-womens-rights-organizing>

En 2006, AWID a publié un rapport détaillé qui examine le paysage du financement en termes du travail équitable entre les genres et de l'aide apportée aux organisations des droits des femmes. Le rapport contient des analyses édifiantes sur les sources et les idées de financement et est disponible sur le site d'AWID: [http://www.awid.org/go.php?pg=where\\_is\\_money](http://www.awid.org/go.php?pg=where_is_money)

The Foundation Center

<http://foundationcenter.org/>

International Human Rights Funders Group (IHRFG) – Funders Directory

<http://www.hrfunders.org/funders/funder.php?op=list>

The International Network of Women's Funds (links to 17+ regional women's funds)

<http://www.inwf.org/links.html>

## D'AUTRES SOURCES INTERNATIONALES POTENTIELES DE FINANCEMENT :

Tous les donateurs ne correspondent pas à toutes les organisations. Pensez à examiner les critères de chaque bailleur de fonds avant de soumettre une lettre ou une proposition.

American India Foundation: <http://www.aifoundation.org/>

American Jewish World Service: <http://www.ajws.org/index.cfm>

The Asia Foundation: <http://www.asiafoundation.org/>

Astraea Lesbian Foundation for Justice: <http://www.astraeafoundation.org/Main.php4>

The Firelight Foundation: <http://www.firelightfoundation.org/>

Fund for Global Human Rights: <http://www.globalhumanrights.org/>

Global Greengrants Fund: [www.greengrants.org](http://www.greengrants.org)

Heifer International: [www.heiferfoundation.org](http://www.heiferfoundation.org)

Oak Foundation: <http://www.oakfnd.org/>

Open Society Institute: <http://www.soros.org/>

The Sigrid Rausing Trust: <http://www.sigrid-rausing-trust.org/>

The Urgent Action Fund: <http://www.urgentactionfund.org/>

Virginia Gildersleeve International Fund: [www.thegildersleeve.org/index.asp](http://www.thegildersleeve.org/index.asp)