***Alliance de la société civile / groupe régional du Mouvement SUN***

**Stratégie de collecte de fonds et de durabilité *2020 - 2025***

**Introduction**

Ce document, qui constitue la stratégie de collecte de fonds et de durabilité de *nom de l'alliance de la société civile*, présente le modèle de mobilisation de ressources qui aidera l'organisation à diversifier et à augmenter ses sources de revenus et à renforcer sa résilience. Sur la base des principes clés qui suivent, cette stratégie permettra à *nom de l'alliance de la société civile* de :

**Maximiser l'efficacité** – À travers un plan de travail intégré qui inclut la collecte de fonds et la durabilité dans de multiples activités et exploite les avantages de l'appartenance au Mouvement SUN.

**Accroître la visibilité** – Avec un solide plan de communication soutenant le travail de collecte de fonds et permettant à l'organisation de se faire davantage entendre.

**Trouver des arguments convaincants** – En mettant en avant ses atouts uniques et en présentant son travail sous un angle positif et efficace.

**Établir des partenariats stratégiques** – En dressant une liste détaillée des donateurs potentiels, qui permettra de bâtir des relations avec des partenaires stratégiques sur plusieurs années pour garantir un financement à long terme de l'organisation.

*Première ligne : informations contextuelles sur le Mouvement SUN/l'organisation/la déclaration de mission, etc.*

**Quelle est notre situation actuelle ?**

* *Jusqu'à quand les fonds actuels dureront-ils ?*
* *Quel est le montant des financements requis ?*
* *Quelle est la situation actuelle de l'organisation ?*
* *Combien de donateurs comptez-vous ?*
* *D'où proviennent les divers fonds des donateurs (% venant d'entreprises, % de fonds publics) ?*
* *Quelles collectes de fonds avez-vous réalisées à ce jour et ont-elles été fructueuses ?*
* *Combien de dons votre organisation a-t-elle reçus cette année ?*
* *Par quel biais avez-vous obtenu ces fonds ?*
* *Quel était le montant de ces dons ?*

**Que visons-nous ?**

* *Dans cette partie, décrivez la situation idéale pour votre organisation dans cinq ans.*
* *Quel est le scénario que vous rêvez de concrétiser d'ici cinq ans ?*
* *Si vous vous projetez dans l'avenir, quels seraient la taille, les fonds, les projets, le nombre d'organisations de la société civile, etc. de votre organisation ?*
* *Dans le meilleur des cas, qu'est-ce que votre organisation sera en mesure de faire pour lutter contre la faim et la malnutrition dans cinq ans ?*

**Équipe**

* *Qui sera activement impliqué ?*
* *Qui sait particulièrement bien défendre votre cause ?*
* *Dressez une liste des membres de votre équipe et de leurs fonctions/responsabilités. Par exemple : coordinateur des collectes de fonds - Chargé de maintenir l'équipe sur la bonne voie pour mener à bien la stratégie de collecte de fonds.*

**Recherches**

Il est important d'analyser les environnements internes et extérieurs actuels. Les tableaux qui suivent contiennent une analyse SWOT (interne) et une analyse STEEPLE (extérieure) pour *nom de l'alliance de la société civile*, effectuées le *date des analyses.*

* *Lorsque vous effectuez des analyses SWOT et STEEPLE, n'hésitez pas à vous appuyer sur les recherches que vous avez menées dans le cadre de la stratégie de votre alliance de la société civile (y compris sa stratégie de plaidoyer).*
* *Les liens ci-dessous renvoient à des lignes directrices supplémentaires qui vous aideront à effectuer vos analyses.*
	+ *SWOT :* [*https://bloomerang.co/blog/how-nonprofits-can-use-a-swot-analysis*](https://bloomerang.co/blog/how-nonprofits-can-use-a-swot-analysis)
	+ *STEEPLE :* [*https://pestleanalysis.com/steep-and-steeple-analysis/*](https://pestleanalysis.com/steep-and-steeple-analysis/)

|  |
| --- |
|  **Analyse interne (SWOT)** |
| Points forts :* *En quoi êtes-vous bons ? Entretenez-vous des relations solides/étroites avec des donateurs actuels ?*
* *La société civile est capable d'instaurer un développement durable et une transformation en travaillant localement, auprès des populations.*
 | Points faibles :* *En quoi êtes-vous moins bons ?*
* *Quelles sont vos limites ? Manque de capacités ?*
 |
| Opportunités :* *Les donateurs actuels peuvent-ils vous présenter à d'autres donateurs ?*
* *Quels sont les événements/réunions à venir dont vous pouvez profiter ?*
 | Menaces :* *Modification de la structure organisationnelle, rotation du personnel ?*
* *Quels sont les événements qui pourraient survenir et avoir une incidence négative sur votre organisation ?*
 |

|  |
| --- |
| **Analyse extérieure (STEEPLE)** |
| **Social** | *Les facteurs incluent les aspects culturels, la conscience de la santé et de la sécurité, la croissance démographique et diverses autres données démographiques.* |
| **Technologique** | *En fonction des technologies qu'elles utilisent et de la possibilité qu'elles ont ou non de transférer celles-ci à l'étranger, les organisations caritatives peuvent avoir besoin d'innover.* |
| **Économique** | *Les facteurs incluent la croissance économique, les taux d'intérêt, les taux de change, l'inflation, les taux de rémunération, le temps de travail et le coût de la vie. Ces facteurs peuvent considérablement influencer le fonctionnement et les décisions des organisations caritatives.* |
| **Environnemental** | *Les facteurs incluent une prise de conscience du changement climatique ou des variations saisonnières ou de terrain qui peuvent influer sur les méthodes adoptées par les organisations caritatives pour fournir les services.* |
| **Politique** | *Les facteurs peuvent évoluer en fonction de l'influence exercée par le gouvernement sur les infrastructures d'un pays. Cela peut inclure la politique fiscale, les lois du travail, les réglementations environnementales, les restrictions commerciales, les droits de douane, les réformes et la stabilité politique.* |
| **Juridique** | *Les facteurs incluent toute loi susceptible d'influencer les activités des organisations caritatives, y compris les réglementations relatives aux ONG ainsi que la législation pénale et antiterroriste, qui différeront d'un pays à l'autre.* |
| **Éthique** | *Les facteurs incluent la réputation, les pratiques commerciales, les pratiques des donateurs, la confidentialité et l'influence que celles-ci peuvent avoir sur votre organisation.* |

**Buts et objectifs de la collecte de fonds**

Pour faire avancer la mission de l'organisation, *nom de l'alliance de la société civile* a établi un ensemble de buts et d'objectifs concernant la collecte de fonds, à savoir :

*Points à méditer lorsque vous remplirez cette partie :*

* *Vous pouvez avoir des buts à court/moyen et long terme, ou simplement à court et à long terme ; vous pouvez aussi n'avoir que des buts à long terme et surveiller votre progression.* ***Cette partie est flexible, adaptez-la en fonction de ce qui vous correspond et fixez des objectifs réalisables ; ne soyez pas trop ambitieux !***
* *Utilisez la méthode SMART* *(Spécifique,* *Mesurable, Réalisable, Pertinent et Délimité dans le temps) pour fixer vos buts/objectifs.*
* *Réfléchissez aux services que vous souhaitez fournir et à la façon dont cela pourrait évoluer au cours des prochaines années.*
* *Réfléchissez à ce qu'il vous faudra peut-être mettre en place pour permettre à votre organisation caritative de s'adapter aux circonstances et de saisir de nouvelles opportunités.*
* *Étudiez la faisabilité des cibles/buts que vous vous fixez.*
* *Déterminez le montant que vous souhaitez collecter et assurez-vous que l'objectif financier est suffisant pour couvrir les coûts de votre organisation.*
* *Essayez de relier les buts et les objectifs à la stratégie globale de votre organisation.*
* *Définissez les sources.*
* *Établissez un calendrier.*
* *Demandez-vous quelles ont été vos sources de revenus par le passé.*
* *Calculez combien cela coûtera pour tout faire.*
* *Assurez-vous que vous pourrez réaliser votre projet avec les fonds des donateurs et dans les délais fixés.*

|  |
| --- |
| **But à court terme :** *D'ici 2020* … |
| **Objectif n° 1** | *Dresser une liste (voir Annexe 4) de 50-100 donateurs potentiels, dont 20 seront considérés comme hautement prioritaires/offrant de solides possibilités.* |
| **Objectif n° 2** | *Solliciter/contacter dix donateurs potentiels/offrant des possibilités.* |
| **Objectif n° 3** | *Trouver deux nouveaux donateurs.* |

|  |
| --- |
| **But à moyen terme :** *D'ici 2023 …* |
| **Objectif n° 1** | *Élaborer un plan d'implication des donateurs actuels, organiser deux visites de projets et deux événements.* |
| **Objectif n° 2** | *Avoir développé un solide partenariat avec d'autres réseaux du Mouvement SUN dans le pays – appels/réunions trimestriels/mensuels.* |
| **Objectif n° 3** | *Avoir trouvé quatre nouveaux donateurs avec des subventions excédant 100 000 $ par exercice financier.* |

|  |
| --- |
| **But à long terme :** *D'ici 2025, nom de l'alliance de la société civile prévoit de …* |
| **Objectif n° 1** | *Avoir un portefeuille de donateurs diversifié qui inclut quatre subventions pluriannuelles excédant 100 000 $.* |
| **Objectif n° 2** | *Avoir collecté 500 000 £ par an auprès des donateurs.* |
| **Objectif n° 3** | *Avoir deux donateurs à long terme investis dans l'organisation.* |

**Plan d'action**

Le plan d'action qui suit a été élaboré par *nom de l'alliance de la société civile* pour atteindre les buts et les objectifs de la stratégie de collecte de fonds et de durabilité et pour parvenir à la situation visée par *nom de l'alliance de la société civile* d'ici *2025*.

*Assurez-vous que vos actions vous aideront à atteindre vos buts/cibles/objectifs. Voici quelques exemples, mais vous pouvez en trouver d'autres qui répondront à vos exigences. Vos actions peuvent prendre la forme que vous souhaitez.*

* *Organisez une séance de réflexion pour aider l'alliance de la société civile à finaliser la stratégie de collecte de fonds.*
* *Trouvez 2-3 ambassadeurs de haut niveau pour les initiatives de collecte de fonds au sein de votre organisation ou du réseau en général et utilisez ces contacts pour accéder aux dirigeants des donateurs.*
* *La personne désignée responsable des collectes de fonds devra s'inscrire à la formation sur la collecte de fonds proposée par le réseau de la société civile du Mouvement SUN.*
* *Contactez le point focal national du réseau des donateurs et organisez une réunion, organisez des appels/réunions réguliers pour renforcer les relations avec le réseau des donateurs, le réseau des gouvernements et le réseau des entreprises dans le pays.*
* *Rédigez un argumentaire, préparez des motifs d’appui et élaborez des modèles de demande de subvention en utilisant la boîte à outils de la collecte de fonds du réseau de la société civile du Mouvement SUN.*
* *Assurez-vous que de solides systèmes financiers ont été mis en place en interne.*
* *Exploitez les ressources du Mouvement SUN pour rédiger et trouver/rassembler de solides études de cas et des supports pour documenter l'impact de la société civile sur la nutrition, avec des personnes possédant une expertise en communication et en collecte de fonds.*
* *Engagez-vous à allouer une ligne budgétaire à la collecte de fonds et à la durabilité dans chaque proposition/demande de subvention, pour vous assurer de disposer des ressources/capacités nécessaires pour lever des fonds. Celles-ci peuvent être utilisées pour organiser ou assister à des événements, développer les capacités humaines, les ressources et les supports, etc.*
* *Organisez une discussion de haut niveau avec les ONG internationales pour étudier des partenariats stratégiques potentiels avec 2-3 donateurs et obtenir une aide pour la collecte de fonds.*
* *Mettez en place un programme de gestion pour vos donateurs actuels ou potentiels (fréquence à laquelle vous vous impliquerez, opportunités de visites de projets, événements à organiser).*
* *Embauchez un responsable des collectes de fonds/des subventions, qui pourra ensuite gérer les subventions actuelles et trouver de nouveaux financements/subventions, renforçant ainsi votre capacité à exécuter vos plans de travail.*
* *Sollicitez une assistance technique pour développer vos capacités humaines.*
* *Intégrez les événements d'implication stratégiques dans votre calendrier.*

**Annexes**

Les parties qui suivent sont des documents et des modèles utilisés par *nom de l'alliance de la société civile* pour élaborer sa stratégie de collecte de fonds et de durabilité.

*Celles-ci ne sont pas obligatoires, vous pouvez utiliser/ne pas utiliser/concevoir/modifier les documents en fonction de ce qui vous convient ainsi qu’à votre organisation.*

**Définition des coûts**

*Nom de l'alliance de la société civile* a budgété ses coûts et prévu ses futurs coûts ci-dessous, qui doivent être couverts par les fonds de donateurs.

Annexe 1 : *(budget/stratégie de l'organisation/coûts/frais généraux/personnel, etc. Vous pouvez également utiliser l'exemple de fiche budgétaire fourni en annexe 1.)*

**Situation actuelle**

Le tableau qui suit contient les principales informations concernant les donateurs actuels de *nom de l'alliance de la société civile*.

Annexe 2 : *(vous pouvez utiliser votre propre liste de donateurs, ou le tableau donné en exemple dans l'annexe 2).*

**Arguments en votre faveur/atouts uniques**

*Nom de l'alliance de la société civile* a défini ci-dessous ses atouts uniques et rédigé des arguments en sa faveur qui seront utilisés pour susciter l'intérêt des donateurs potentiels.

Annexe 3 : *Document présentant les arguments en votre faveur/lien vers les arguments en votre faveur.*

* *Énumérez ci-dessous les principaux arguments en votre faveur/vos atouts uniques. Quels sont vos atouts uniques ?*
* *Vous devrez convaincre les bailleurs de fonds de vous soutenir.*
* *Expliquez quels sont vos besoins, démontrez que vous êtes capables d'atteindre le groupe ciblé et montrez-leur que vous agissez de manière proactive. P. ex. seule la société civile travaille sur le code de commercialisation des substituts du lait maternel dans le pays.*
* *Cette liste/ce document des atouts uniques/arguments en votre faveur vous fournira un recueil d'informations que vous pourrez ajouter à toutes vos propositions et demandes.*

**Sources de financement**

Pour atteindre les buts de l'organisation, *nom de l'alliance de la société civile* a identifié les sources de financement suivantes et a établi une liste des donateurs potentiels prioritaires.

Annexe 4 : *(vous êtes libres d'utiliser le modèle fourni dans l'annexe ou une liste que vous possédez déjà)*

*Lorsque vous dresserez la liste des donateurs potentiels dans le tableau en annexe 4, réfléchissez aux conseils et astuces ci-dessous :*

* *Essayez de trouver le plus possible de donateurs potentiels, vous pourrez ensuite réduire la liste.*
* *De quels financements disposez-vous d'ores et déjà ?*
* *Plan de recherches – que savez-vous à propos des donateurs, financent-ils votre travail, quels sont leurs intérêts ?*
* *Vos donateurs actuels pourraient-ils vous allouer davantage de fonds ? Le cas échéant, de quelle façon prévoyez-vous de le leur demander ?*
* *Quels sont les donateurs qui vous ont financés par le passé ? Pouvez-vous les solliciter à nouveau ?*
* *Réfléchissez à la façon de diversifier les fonds provenant de gouvernements, de fonds fiduciaires et de fondations, d'entreprises, etc.*
* *Quels sont les principaux donateurs intervenant dans votre pays/lieu (lesquels font partie du réseau des donateurs du Mouvement SUN) ?*
* *Par qui les alliances de la société civile/les groupes régionaux voisins ont-ils été financés ?*
* *Vérifiez les valeurs déontologiques des personnes qui vous alloueront des subventions, par exemple la société privée opère-t-elle dans un secteur qui va à l'encontre des principes du Mouvement SUN ? Soyez toujours vigilants quant à vos sources de financement, un bailleur de fonds peu scrupuleux peut entacher vos relations avec les autres donateurs et votre réputation en général.*
* *Sur le plan de l'innovation, comment pouvez-vous utiliser les technologies, de nouvelles méthodes de travail, saisir des opportunités d'être plus innovants dans la collecte de fonds ?*
* *Quel(le) est votre stratégie/plan concernant les médias et votre visibilité ?*
* *Vers quelles personnes très fortunées/populations de la diaspora pourriez-vous vous tourner pour obtenir des financements ?*
* *Étudiez les possibilités de financement dans des secteurs connexes tels que l'agriculture et la santé.*
* *Voici quelques suggestions de donateurs que vous pourriez inclure dans votre liste (ils ne seront pas tous appropriés à votre lieu spécifique).*
* *Gouvernements : DfID, Irish Aid, Swiss Cooperation, USAID, Canada, ONU, SIDA, GIZ, NORAD, DANIDA, JICA, KOICA, Banque mondiale, banques asiatiques de développement.*
* *Fonds fiduciaires et fondations : Gates, CIFF, Rockefeller, Wellcome Trust.*
* *Sociétés : Packard, HSBC, Standard Charter, UBS.*

**Difficultés**

Pour être couronnées de succès, les initiatives de collecte de fonds doivent tenir compte des difficultés à financer le plaidoyer sur la nutrition et la mise en œuvre des activités par l'intermédiaire des organisations de la société civile, et doivent être capables de les résoudre en apportant de bonnes réponses. *Nom de l'alliance de la société civile* a identifié les difficultés et les réponses potentielles suivantes.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Difficulté** | **Réponse** | **Qui** |
| *Ressources humaines au sein de l'organisation pour lever activement des fonds*  | *Consacrer une plus grande part des subventions actuelles/futures à la durabilité de l'organisation, discuter avec les donateurs actuels pour fixer un objectif de durabilité afin de financer une fonction/des heures consacrées à cibler de nouveaux donateurs.* |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Calendrier et chronologie de collecte de fonds**

Le calendrier de collecte de fonds de *nom de l'alliance de la société civile* est détaillé en annexe 5 :

* *Le calendrier figurant en annexe 5 peut comporter des dates clés correspondant à des opportunités de collecte de fonds que vous avez identifiées et peut être utilisé pour contrôler vos progrès. Cela peut être intégré dans vos calendriers prévisionnels ou autres.*
* *Lorsque vous ajoutez des dates, réfléchissez aux points suivants : examen de la stratégie de collecte de fonds tous les six mois (êtes-vous sur la bonne voie, qu'est-ce qui fonctionne/ne fonctionne pas ?) ; réunions, événements, opportunités de création de réseaux ; fin de l'exercice financier des donateurs (qui ont parfois des fonds non utilisés que vous pouvez solliciter) ; dates d'utilisation de la boîte à outils de la collecte de fonds du Mouvement SUN, etc.*

Annexe 1 : Modèle de fiche budgétaire

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Domaine de dépenses/revenus** | Dépenses prévues *2020/21* | Dépenses prévues *2021/22* | Dépenses prévues *2022/23* | Dépenses prévues *2023/24* | Dépenses prévues *2024/25* |
| **Revenus** |
| *Subventions* |  |  |  |  |  |
| *Intérêts bancaires*  |  |  |  |  |  |
| *Dons* |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Revenus totaux** |  |  |  |  |  |
| **Dépenses** |
| *Salaires* |  |  |  |  |  |
| *Loyers* |  |  |  |  |  |
| *Déplacements* |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Dépenses totales** |  |  |  |  |  |
| **Excédent/déficit annuel** |  |  |  |  |  |

Annexe 2 : Base de données des donateurs

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nom du donateur** | **Type de donateur** | **Montant total du financement** | **Date de début du financement** | **Date de fin du financement** |
| *DFID, Fondation Gates,* *Vodacom* | *Gouvernement, fondation, entreprise*  | *500 000 $ USD* | *01/01/2018* | *01/01/2020* |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Annexe 3 : Arguments en votre faveur

*(insérez un lien vers un document présentant des arguments en votre faveur ou utilisez simplement la liste de vos atouts uniques dans le document principal)*

Annexe 4 : Liste des donateurs

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nom du donateur** | **Type de donateur** | **Lieu du siège social** | **Principaux contacts/personnes** | **Bénéfice net annuel/Budget consacré à l'aide** | **Partenariat par le passé** | **Raisons** |
| *NORAD* | *Gouvernement* | *Norvège* | *John Smith* | *5 M $ USD* |  | *Les principaux domaines thématiques de NORAD couvrent la nutrition.* |
| *UBS* | *Secteur privé* | *Suisse* | *Sarah Brown* | *400 M $ USD* |  | *Membre fondateur de la fondation The Power of Nutrition, qui s'attache en particulier à éradiquer la faim.* |
| *Wellcome Trust* | *Fonds fiduciaire* | *Royaume-Uni* | *Thomas Wilson* | *5 M $ USD* |  | *S'intéresse au développement et au renforcement de la société civile* |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Annexe 5 : Calendrier de collecte de fonds

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Jan.** | **Fév.** | **Mars** | **Avril** | **Mai** | **Juin** | **Juil.** | **Août** | **Sept.** | **Oct.** | **Nov.** | **Déc.** |
| *Examen de la stratégie* | *Date d'examen* |  |  |  |  | *Date d'examen* |  |  |  |  |  | *Date d'examen* |
| *Événements* |  |  |  |  |  |  |  |  | *Rassemblement mondial du Mouvement SUN* |  |  |  |
| *Date de soumission des rapports sur les subventions* |  |  |  | *Date de soumission du rapport au DFID* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Boîte à outils de la collecte de fonds et de la durabilité* |  | *Utilisation de la boîte à outils pour rédiger des arguments en votre faveur* |  |  | *Utilisation de la boîte à outils pour créer les diapositives de l'argumentaire* |  |  |  |  | *Inscription au cours de formation sur la collecte de fonds*  |  | *Examen des outils de la boîte à outils pour s'assurer qu'ils sont adaptés à l'objectif* |
| *Fin de l'exercice financier des donateurs* |  |  |  |  |  |  |  | *Fin de l'exercice financier d'USAID* |  |  |  |  |
| *Implication de nouveaux donateurs* |  |  | *Implication de l'UE*  |  |  |  |  |  | *Implication de la Fondation Gates* |  |  |  |