



CONSEILS FINANCIERS

Chers amis,

Jusqu'à présent, nous vous avons fourni de nombreuses informations sur le financement public (c.-à-d., les fonds octroyés par l'UE, les gouvernements nationaux et locaux). Cependant, certains d'entre vous nous ont déjà demandé davantage d'informations sur le financement institutionnel, c.-à-d. les fonds octroyés par des fondations et autres organismes. Ce mois-ci, nous allons donc étudier la meilleure méthode de s'adresser aux fondations pour obtenir des financements. Les financements alloués par les sociétés commerciales et le sponsoring seront abordés dans le prochain numéro.

Lorsque nous utilisons le terme « fondations », la plupart d'entre nous pensent aux grandes fondations ayant pignon sur rue, type fondations Soros et Ford. Mais il existe également des milliers d'autres fondations (fondations familiales, spécialisées, corporatives et communautaires). Vous n'êtes certainement pas le seul à être intimidé à l'idée de devoir faire appel à une fondation. Mais lorsque vous y réfléchissez, les fondations ou les organisations caritatives sont créées afin de fournir des subventions. Pourquoi donc pas pour *votre* projet ou *votre* organisation ?

Les fondations peuvent octroyer des financements en fonction de trois critères :

1. La situation

Près de 80% des fondations ont adopté des directives qui limitent leurs contributions à une certaine région, une ville ou un pays. Du point de vue de la collecte des fonds, il serait donc préférable de concentrer vos efforts sur des fondations locales de votre pays, de votre ville ou de votre région.

2. Le sujet

La plupart des fondations décident d'accorder leurs subventions à un domaine particulier tel que l'éducation, la santé, les enfants ou l'environnement afin de mettre en évidence les intérêts définis dans leur charte. En outre, certaines fondations préfèrent apporter leur soutien à une maladie particulière ou spécifier la tranche d'âge des enfants qu'elles souhaitent soutenir.

3. Le type de soutien

Vérifiez le type de soutien que les fondations potentielles pourraient prendre en considération. Cette information vous sera d'une aide inestimable pour formuler votre demande de financement. Voici quelques exemples de types de soutien :

- Soutien d'ordre général (subventions libres pouvant être utilisées pour couvrir tout type de dépenses sans but lucratif)
- Soutien dans le cadre d'un projet/programme (limité au financement d'une activité particulière)
- Achats de biens de capital (projets de constitution d'une réserve financière ou d'achat d'équipement informatique et autres biens durables)
- Soutien non liquide / en nature (dons de matériel ou mise à disposition de locaux)



La majorité des fondations ou des organisations caritatives accordent des subventions pour des projets ou des activités spécifiques. Rares sont les fondations qui accordent des subventions pour les frais de gestion journalière de votre Association, bien que si vous demandez de l'aide dans le cadre d'un projet spécifique, les frais générés par votre Association pour le loyer, le téléphone, les salaires ou l'équipement peuvent être compris dans la somme totale que vous demandez.

Mettons-nous y donc...

Etape 1 : La recherche

A. Sources d'informations

- ***Répertoires des fondations***

Rendez-vous dans votre bibliothèque locale et consultez les informations reprises dans les répertoires des fondations de votre pays. Certains de ces répertoires sont énumérés à l'Annexe 1 de cette Newsletter.

Le Centre européen des Fondations, dont le siège social se trouve à Bruxelles, produit également un nombre important de répertoires sur différents sujets (ex. Youth Funding in Europe, Mediterranean Funding, European Grants Index, etc.) Ces répertoires coûtent entre 30 et 45 EUR et peuvent être directement commandés sur le site Web www.efc.be.

- ***Agences gouvernementales / Associations nationales des fondations de votre pays***

N'hésitez pas à consulter l'agence gouvernementale responsable des organisations non lucratives ou l'association nationale des fondations (s'il en existe une) de votre pays pour demander une liste des fondations. Pour votre information, une liste des associations nationales est fournie en Annexe 2.

- ***Internet***

La méthode de recherche la plus utilisée consiste à naviguer sur le Net. Internet est un précieux outil grâce à son accessibilité et la qualité des informations disponibles mais le défi consiste à ne pas s'écarter de l'objet de votre recherche.

Pour une recherche générale sur les fondations, vous pouvez insérer des termes de recherche tels que fondation / organisation / etc. Lorsque vous avez trouvé une liste de fondations potentielles, l'Internet est un outil de consultation très utile pour obtenir les informations mises à jour sur une fondation particulière et son profil ainsi que pour vérifier les délais et les procédures de demande.

- ***Contact direct***

Enfin, si vous ne trouvez aucune information sur une fondation à la bibliothèque ou sur l'Internet, vous pouvez toujours lui adresser directement un courrier en lui demandant des informations.



B. Organisez votre recherche

Lorsque vous commencez votre recherche pour dresser une liste des fondations potentielles, essayez de simplifier votre recherche en suivant ces 4 étapes :

- Créez une liste initiale des fondations potentielles en vous limitant à *une zone géographique*. Consultez les répertoires des subventions accordées aux organisations non lucratives de votre ville/pays. (Pensez à consulter l'*Index Géographique* du répertoire)
- Réduisez ensuite la liste en examinant l'*Index Sujet* des fondations qui soutiennent des projets ou des organisations similaires aux vôtres.
- Réduisez encore la liste en étudiant les informations détaillées sur chacune des fondations potentielles de votre liste. Vérifiez que les montants des subventions de la fondation coïncident avec le montant que vous demandez (si vous avez besoin de 50.000 EUR et que vous faites appel à une fondation dont les subventions ne dépassent pas 5.000 EUR, vous devrez probablement récolter les 5.000 EUR de cette fondation et faire appel à une autre pour collecter le montant restant).
- Organisez votre recherche; remplissez une '*Fiche Profil*' de la *Fondation Potentielle* (voir ci-dessous) pour chacune des fondations dont les priorités correspondent aux vôtres.

Fiche de Fondation Potentielle

Nom de la fondation

Adresse

Téléphone, fax, e-mail

Personne de contact

Historique (Qui, Combien, Quand)

C. Quelques conseils de recherche

Pendant que vous effectuez votre recherche et que vous examinez l'historique des subventions des fondations potentielles, il se peut que vous tombiez sur des bénéficiaires de subventions qui ne vous sont pas inconnus. En étudiant la raison pour laquelle ils ont autrefois collecté des fonds, vous pouvez vous inspirer de la manière dont votre organisation doit s'adresser à la fondation pour obtenir son soutien.

Les noms des principaux employés, directeurs ou membres du conseil d'administration de la fondation sont généralement transmis. Vous pouvez donc parcourir ces informations à tout moment afin d'établir des liens entre votre organisation et la fondation. Il est toujours intéressant de découvrir une connaissance personnelle qui pourrait être utile. Cela ne garantit en aucun cas que vous obtiendrez une subvention, mais ce genre de connaissance permet généralement de pénétrer les couches de la bureaucratie et de faire entendre votre demande.



Etape 2 : La demande

La *première* chose à faire est de consulter le **Règlement des soumissions** de la fondation. Cela exige-t-il :

? **Un Formulaire de demande STANDARD ?**

Ce formulaire est extrêmement simple – il vous suffit de photocopier le formulaire et de le compléter en décidant de l'endroit où vous devez inscrire les différentes informations. Suivez toutes les indications et complétez le formulaire original quand vous êtes sûr de l'endroit où vous devez indiquer les informations. Veillez à faire le moins de corrections possible sur le formulaire original.

? **Une COURTE lettre de demande ?**

Utilisez votre en-tête pour écrire une proposition de 2 à 3 pages maximum. En règle générale, vous recevez une demande officielle si votre lettre est retenue.

? **Une proposition COMPLETE du projet ?**

Cette proposition ne doit pas dépasser 30 pages. Essayez d'éviter les corrections. La fondation pourrait croire que vous n'avez pas suffisamment examiné votre projet en détail.

De manière générale, les demandes ou les propositions devront être accompagnées :

1. *D'une lettre d'accompagnement*
2. *D'une proposition de projet*

A. La lettre d'accompagnement (1 page) devra comprendre :

1. Le but du travail (ex. les personnes concernées, la manière d'agir, les caractéristiques, les objectifs)
2. Une brève description de l'organisation
3. Un bref aperçu du budget du Projet – demandez une somme d'argent précise. Si nécessaire, signalez que vous souhaitez obtenir une contribution de XXX EUR pour un budget total de YYY EUR. Mentionnez également d'autres soutiens déjà promis.
4. N'oubliez pas d'inscrire les renseignements relatifs à vos contacts – nom, adresse et numéro de téléphone.

B. La proposition du projet doit comprendre :

1. Les coordonnées des personnes de contact
 - a) organisation (nom, adresse, etc.)
 - b) personne responsable du projet (nom, renseignements)



2. Les qualifications du requérant – décrivez votre organisation et ses qualifications en matière de projets – êtes- vous capables/aptes à mener ce projet ? Avez-vous déjà mené un tel projet auparavant ? etc.
3. La description du projet – soyez concis et indiquez des informations sur :

Buts /Objectifs	<i>(Objectifs VIFS – c'est-à-dire, Spécifique, Mesurable, Acceptable, Réaliste, situé dans le Temps)</i>
Thèmes et sous-thèmes	<i>Les thèmes et sous-thèmes correspondent-ils aux priorités de la fondation ?</i>
Les méthodes de travail	<i>Décrivez les activités à entreprendre pour atteindre les objectifs – soyez INNOVANT!</i>
Délais et programme	<i>Soyez le plus précis possible</i>
Langues utilisées	<i>Besoin de traduction/traducteur (le cas échéant)</i>
Circulation, public	<i><u>Uniquement</u> pour les publications : nombre d'exemplaires, public cible</i>
Evaluation	<i>Présentez un plan afin de déterminer le degré de réalisation des objectifs et les résultats de la subvention en termes mesurables – effets multiplicateurs?</i>

4. Le budget
 - a) Résumé du budget
 - b) Budget détaillé (participants, personnel, frais de déplacement, équipement, frais généraux - ex. loyer, téléphone, services postaux et comptables, impression et distribution du matériel du projet, etc.)
5. Liste des besoins *Décrivez clairement vos besoins ainsi que les soutiens déjà alloués (en liquide ou en nature)*
6. Les financements futurs *Décrivez un plan pour la suite (si d'application)*
7. Les informations annexées *Ne joignez pas trop de documents à votre demande. (si exigés)*

Souvenez-vous que toute demande ou lettre doit :

Etre écrite dans un style simple, facilement compréhensible.

Evitez les termes techniques inutiles que le lecteur pourrait ne pas comprendre et qui sont spécifiques au domaine du Guidisme et Scoutisme féminin ex. : triennat, patrouilles, Routiers – dites plus tôt « tous les trois ans », « groupes », « guides aînées », etc.

Etre adressée à une personne spécifique (Evitez les formules « Cher Monsieur/Chère Madame » ou « A la personne concernée »)



ETAPE FINALE : Avant d'envoyer votre demande

Vérifiez que vous avez été suffisamment clair en ce qui concerne :

1. Votre demande
2. La raison de votre demande
3. Les aptitudes/Capacités de votre organisation à mener le projet
4. Les coûts du projet
5. La valeur de la communauté ou ce en quoi votre projet répond aux priorités/objectifs de la fondation. Ex. *Ne vous limitez pas à dire que vous allez organiser un camp – si la priorité de la fondation est l'Environnement, indiquez dans le programme la manière dont vous allez organiser des activités relatives à l'environnement (projet dans le domaine de l'énergie solaire, des zones de recyclage, etc.), prévoyez des ateliers et des débats sur l'environnement, utilisez des matériaux « écologiques », etc.*
6. Les particularités de votre projet – expliquez pourquoi votre projet est innovateur, « différent » des autres
7. Les réalisations du projet en termes mesurables – effet multiplicateur
8. L'évaluation de votre projet
 - A. Interne - étudiez votre projet d'un œil critique
 - B. Externe - demandez à une personne qui ne connaît pas votre projet de le lire !

Etape 4 : LE JEU DE L'ATTENTE

Lorsque vous avez envoyé votre demande, attendez activement. Qu'est-ce que cela signifie ?

- Contactez la fondation et assurez-vous qu'elle a bien reçu votre demande
- Passez aux présentations
Soyez conscient des points faibles de votre proposition
Demandez s'il y a d'éventuelles questions
Sachez exactement ce que vous voulez obtenir et ce que vous demandez

Etape 5 : LES RESULTATS : REUSSITE OU ECHEC

- *Si votre demande est acceptée :*

Félicitations ! Envoyez une lettre de remerciements pour le chèque et veillez à envoyer tous les rapports et documents à temps et de manière professionnelle. Respectez toutes les exigences.

Plus important encore, informez la fondation donatrice et envoyez lui régulièrement des informations sur votre organisation et votre projet. Quoi que vous fassiez, ne vous contentez pas de prendre l'argent, de disparaître et d'ignorer vos donateurs jusqu'à votre prochaine demande de subvention !



- ***Si votre demande est rejetée :***

Contactez la fondation et DEMANDEZ des explications sur ce refus. Il est parfois possible de re-travailler une proposition de projet et de re-soumettre le projet à une date ultérieure. Réexaminez votre projet et tirez les leçons nécessaires pour la prochaine fois. N'oubliez pas que les fondations reçoivent toujours plus de demandes qu'elles n'en acceptent.

Quelques conseils finaux

« Des donateurs aux entrepreneurs sociaux »

Il est intéressant de signaler que de plus en plus de fondations passent du rôle de Donateurs à celui d'Entrepreneurs sociaux. Qu'est-ce que cela signifie ?

Selon l'ancien modèle, les donateurs remplissaient uniquement une importante mission. Par ex. « Améliorer la vie des enfants dans ce pays ». De manière plus simple, ils rédigeaient des chèques en réponse à une gentille lettre et n'avaient aucun autre contact.

Selon le nouveau modèle, les fondations dressent une liste des priorités que les requérants doivent compléter. Certaines fondations modifient leur liste des priorités après quelques années et s'orientent vers d'autres domaines en fonction de leurs intérêts et des évolutions. Certaines fondations souhaitent être impliquées dans le projet et fournissent parfois des conseils pratiques ou font parfois part de leur expérience en la matière. D'autres fondations exigent uniquement un rapport de suivi sur la manière dont leur argent a été dépensé et sur les résultats du projet.

Examinez donc les priorités de la fondation à laquelle vous faites appel. Essayez de créer un partenariat GAGNANT-GAGNANT où chaque partie s'aide mutuellement à atteindre les objectifs de l'Association et à répondre aux priorités du donateur.

Une grande fondation ou une petite fondation familiale?

Les grandes fondations, dont le personnel est rémunéré, disposent généralement de directives plus rigides et de programmes limités aux sujets qui défendent les intérêts mis en évidence dans leur charte. Les décisions sont généralement prises par les comités qui ne se réunissent que quelques fois par an.

Lorsque vous vous adressez à de petites fondations familiales, c'est un peu comme si vous vous adressiez à de riches donateurs individuels. Ces fondations, qui sont souvent dirigées par les donateurs qui les ont créées, peuvent être plus flexibles dans leurs décisions de financement et moins bureaucratiques que les grandes fondations, dont le personnel est rémunéré, dont les directives sont généralement plus rigides et dont l'accès au financement est souvent plus restreint.

A cet égard, il sera probablement plus facile d'établir le contact et de développer des liens solides avec une petite fondation. Cette dernière vous offrira probablement plus de chances d'obtenir une réponse positive pour votre projet.



Conclusion

Il ne peut être que bénéfique de travailler les uns avec les autres, de tirer des leçons des perspectives, des erreurs et des réussites des autres. Nous vous encourageons donc à partager vos expériences en matière de collecte de fonds ou d'indiquer les domaines de financement qui vous intéressent. Tous les commentaires, questions et suggestions sont les bienvenus et doivent être envoyés à :

Rita Waswani
Funding & Communications Officer
Région Europe AMGE
Avenue de la Porte de Hal 38 / 1
1060 Bruxelles, Belgique
Tél.: +32 (0)2 541 08 80 ; Fax : +32 (0)2 541 08 99
e-mail: rwswani@waggseurope.org

Nous vous souhaitons bonne chance et espérons avoir de vos nouvelles bientôt !

Le mois prochain Conseils financiers – Financements des sociétés commerciales et sponsoring