



AGIR ENSEMBLE
POUR LES DROITS HUMAINS



Le Fundraising



Introduction : définition, enjeux et historique

I - Moyens de collecte et principaux bailleurs

II- Les appels à projet

Définition - enjeux - historique



La recherche de financements

"Le fundraising définit la réflexion stratégique et l'articulation des moyens mis en œuvre pour développer les ressources des organisations œuvrant pour des causes d'intérêt général". AFF

Le fundraising s'est largement développé ces dernières années dans le milieu associatif, entre autres choses du fait de la professionnalisation des associations et d'une baisse globale des aides institutionnelles. Il sert à financer des projets et diversifier les ressources.

Selon la taille et le fonctionnement de l'association, cette recherche peut être effectuée par la personne en charge de la communication, du marketing, des projets ou bien par un.e salarié.e dédié.e à cette recherche (parfois appelé.e fundraiser/grant officer).



Définition - enjeux - historique

Dès le 20ème siècle : développement de méthodes de levée de fonds par les organisations caritatives : quêtes, événements de charité, etc. Les deux guerres mondiales et la prérogative de l'intérêt général dévolues à l'Etat vont ralentir cet élan.

Dans les années 80 : émergence du fundraising suite à son importation depuis les USA.

Dans les années 90 : place stratégique du fundraising dans les ONG suite aux crises internationales en Ethiopie, en Arménie et des orphelins en Roumanie.

Dès les années 2000 : le fundraising va s'étendre à de nouveaux moyens de collecte (mécénat, legs, prélèvement automatique, etc.).

Aujourd'hui : le fundraising connaît un essor spectaculaire avec tous les moyens modernes de collecte.



La recherche de financements





Selon vous, quels sont les principaux moyens de collecte de fonds pour une association ?



Réponse à des appels à projets (AAP), en provenance des bailleurs.

Un certain nombre de bailleurs (publics comme privés) publient de manière régulière des AAP pour sélectionner les projets qu'ils choisiront de financer.

Certains ont une date limite pour postuler, d'autres sont permanents.

Présenter son projet aux bailleurs.

Certains bailleurs ne donnent pas d'informations quant à leur mode de financement ou proposent directement aux demandeurs de présenter leur projet. L'association peut ainsi présenter son projet en ligne ou en prenant contact avec le bailleur.

Dons : Le don permet de transférer un bien mobilier (somme d'argent, objet, action...).

Ce don peut être ponctuel, régulier, fait suite à une campagne de crowdfunding, de communication ou encore au moment de l'adhésion.

Bon à savoir : Le don se distingue de la cotisation, somme d'argent transférée pour pouvoir adhérer à l'association.



Mécénat : soutien matériel par un mécène (particulier ou entreprise) à une structure dont les activités sont d'intérêt général. 3 types : financier, en nature ou de compétences.

→ se matérialise par une convention de mécénat

→ nécessite de mobiliser ou de créer un réseau, afin de nouer des partenariats solides et durables

Donations et legs : sans contrepartie. La donation se fait du vivant de la personne, très souvent par acte notarié, et permet de transférer des biens immobiliers, tandis que le legs se fait après la mort par testament.



Bon à savoir : En France, les dons, donation et legs et soutiens des mécènes à des associations déclarées sont déductibles d'impôts, pour les particuliers (66%) comme pour les entreprises (60%). L'association a pour ce faire l'obligation de délivrer un reçu fiscal à chaque donateur, quel que soit le montant du don

LES DIFFÉRENTS TYPES DE BAILLEURS



1 PUBLICS

- **Organisations internationales** : parfois à travers des agences spécialisées (DG ECHO agence de l'UE pour l'aide humanitaire, UNESCO, UNHCR...) ou des fonds dédiés (ONU Femmes)
- **Autorités nationales** : Mairie, Collectivités territoriales, Département, Région, Ministères (ex : MEAE)
- **Agences étatiques** : créées pour apporter leur soutien dans un domaine particulier (ex : AFD)
- **Mécanismes bilatéraux** : en collaboration avec un Etat en particulier qui souhaite développer des projets dans certains domaines

2 PRIVÉS

- **Fondations** : personnes morales de droit privé à but non lucratif, créées pour accomplir une œuvre d'intérêt général (ex : L'Oréal, Chanel...)
 - **Organisation privées disposant d'un Fonds de dotation** : par exemple des réseaux d'ONG
- > Ces structures peuvent être le fait de personnes morales (ex : entreprises, ONG) ou physiques (ex : individu, familles...)



Les appels à projets

LES APPELS À PROJETS (AAP)



Enjeux :

- Réussir à faire concorder au maximum le projet proposé avec les objectifs / lignes directrices de l'AAP
- Prouver par écrit que le projet proposé est particulièrement pertinent/nécessaire/solide pour qu'il soit sélectionné

Avantages :

- Fonds dédié, à disposition pour un/des projet(s)
- Possibilité de postuler au nom d'un partenaire pour un projet commun

Inconvénients :

- Temps investi
- Sélectivité très importante selon bailleur
- Si l'AAP n'a pas été identifié à temps, il faut attendre l'ouverture du prochain appel



En ligne :

- Sur des sites spécialisés : certains sites recensent les appels à projet en cours dans un domaine particulier (ex : Coordination Sud ou Relief Web dans le domaine de la solidarité internationale)
- Sur les sites des bailleurs : les bailleurs proposent les AAP directement sur leur site internet



Inscription à des Newsletters : certains organismes proposent l'inscription à une Newsletter, envoyée régulièrement et qui répertorie l'ensemble des appels à projet en cours du secteur concerné



Mise en place d'un tableau bailleurs : création d'un tableau recensant les différents bailleurs et les critères pour répondre à leurs appels à projet. Cela permet de gagner du temps sur la recherche de financement, mais également de ne pas passer à côté d'un AAP en cours

PRÉSENTATION TABLEAU BAILLEURS



A		B	C	D	E	F	G	H	I	J
BAILLEURS DE FONDS			CRITERES LIES A L'ACTION				CRITERES LIES A L'OSI			
TYPOLOGIE	FONDATION	Thématiques liées à Agir Ensemble	Thématique prioritaire	Domaines d'action éligibles	Zones d'intervention éligibles	Bénéficiaires ciblés	Statut légal des porteurs de projet	Eligibilité OSI française (via son siège)	Eligibilité ONG locale (via une assoc locale)	
Fondation France	AGIR SA VIE	Choisir	Action sociale et lutte contre l'exclusion	Toutes actions à caractère innovant en lien avec le mandat de la Fondation (projets médicaux et éducation primaire/secondaire exclus).	En France ou hors de France	Jeunes, adultes ou personnes âgées en difficulté.	Tout organisme d'intérêt général à caractère philanthropique, éducatif, social, humanitaire, familial ou culturel, régulièrement déclaré en France, peut présenter un projet correspondant à la vocation de la Fondation	Oui	Non	Appu...
Fondation France	AIR France	Choisir	Action sociale et lutte contre l'exclusion	Jeunes en difficulté : projets auprès des "enfants en situation de rue", ou projets innovants auprès de jeunes vivant dans des quartiers difficiles. Enfants malades : projets pour leur apporter joie de vivre et bien-être Enfants handicapés : projets d'activités éducatives ou ludiques visant à leur donner la possibilité de retourner à l'école, de suivre des formations et surtout de vivre avec d'autres enfants de leur âge.	Pays où il y a une escale Air France (cf. site Air France http://www.airfrance.fr/FR/fr/common/guidevoyageur/reseau_FR_reseau_af.htm)	Enfants malades, handicapés, en difficultés	Associations et les Organisations Non Gouvernementales (ONG) qui travaillent dans le domaine de l'éducation et de la formation pour l'enfance et la jeunesse.	Oui	Non	Pas...
Fondation France	AIR LIQUIDE	Choisir	Développement économique et local, Eau/Assainissement, Education/Formation, Environnement/Climat/Energie, Santé	Soutien aux Micro-Initiatives innovantes encourageant les actions de proximité et l'ancrage local dans les domaines suivants : Accès à l'eau et à l'énergie, Education / Formation, Environnement, Handicap, Micro-Entrepreneuriat, Santé, Social	Les projets sont localisés dans un des 80 pays où Air Liquide est implanté : cf. carte https://www.airliquide.com/fr/groupe/notre-presence-monde Depuis la création de la fondation, des projets ont été soutenus dans 60 pays.	NC	La Fondation finance des projets portés par des associations, des fondations, des Organisations Non Gouvernementales (ONG) ou des structures d'enseignement (écoles, universités, organismes de formation).	Oui	Oui	Pas...
Fondation Monaco	ALBERT II DE MONACO	Choisir	Environnement/Climat/Energie	La Fondation soutient les initiatives dans les domaines de la recherche, de l'innovation technologique et des pratiques conscientes des enjeux sociaux dans le but de limiter les effets des changements climatiques et promouvoir les énergies renouvelables, préserver la biodiversité, gérer les ressources en eau et lutter contre la désertification.	Le Bassin Méditerranéen Les Régions Polaires Les Pays les Moins Avancés (définis selon la liste officielle des Nations Unies)	NC	Association, organisme public, entreprise	Oui	Oui	Pas...

LES CRITÈRES À PRENDRE EN COMPTE



Chaque AAP est propre au bailleur qui l'a lancé, et dépend de son domaine d'action et de ses priorités. L'association demandeuse doit répondre à un certain nombre de critères pour être éligible à cet AAP, et ainsi pouvoir déposer sa candidature. Une attention particulière doit être portée à certains d'entre eux :

- **Thématique / bénéficiaires** : les appels à projets sont destinés à répondre aux besoins spécifiques d'un public ciblé
- **Deadline** : certains AAP sont permanents, d'autres sur une période donnée
- **Zone d'intervention** : région / pays précis dans lesquels le projet peut être mis en œuvre
- **Lieu du siège de l'association** : certaines AAP ne financent que des associations en provenance de pays en particulier (dans le cas où l'association n'a pas son siège dans ce pays, voir si un partenaire local a son siège dans un des pays ciblés)
- **Ressources de l'association** : certaines AAP ne financent que des associations étant en dessous d'un certain seuil de ressources (si dépassement, voir si un partenaire local se situe à un seuil inférieur)



Un **AAP-type** est composé :

- D'une partie narrative : présentation de l'association et ses activités, du projet en lui-même avec ses activités, ses objectifs, ses enjeux et risques...
- D'annexes : budget, chronogramme, cadre logique... -> les annexes diffèrent selon les exigences du bailleurs

Pour se conformer aux lignes directrices de l'AAP, la partie narrative et les annexes vont très souvent devoir être **modifiées en fonction des attentes du bailleur** :

- Dates du projet : il va parfois falloir scinder le projet pour le faire rentrer dans les dates demandées
- Domaine d'action : une partie du projet peut être évincée pour rentrer dans le domaine d'action de l'AAP (*exemple : ONU Femmes ne finance que les activités liées aux droits des femmes ; ne présenter que la partie de DEFI3 sur les femmes*).
- Zone d'intervention : seules les activités dans le pays ciblé par l'AAP seront présentées
- Demandeur : si l'asso demandeuse doit être locale, alors la présentation sera celle du partenaire



1 EN AMONT

- **Bien comprendre et analyser l'AAP / ses lignes directrices** : ne pas hésiter à relire plusieurs fois pour être sûr.e de n'oublier aucune information (en effet, un petit détail peut rendre votre association non-éligible ou modifier considérablement la demande)
- **S'imprégner des éléments de langage et des mots clés** : lire de manière rigoureuse l'AAP / ses lignes directrices, aller sur le site internet du bailleur et lire sa documentation. Cela permettra de « viser juste » et de montrer au bailleur que votre association a compris les enjeux de cet appel et en est par conséquent la candidate idéale.
- **Bien comprendre le projet** pour lequel l'association recherche des financements, s'imprégner de son cadre logique (objectifs, résultats attendus, activités)
- **Établir un planning** en fonction de la deadline, si il y en a une : découverte de la demande de financement, recherche des informations nécessaires auprès des collaborateurs.trices, rédaction, relecture



2 FORMULATION

La formulation peut jouer un rôle décisif dans la sélection de la demande de financements. En effet, celle-ci prouve le professionnalisme de l'association, son expérience ou encore son inclusivité. Par usage ou par précaution, certains points sont à prendre en compte:


- **Éviter les phrases trop longues** : privilégier la simplicité et la clarté
- **Éviter les répétitions d'idées** : la demande doit être précise et aller droit au but, étant la plus synthétique possible
- Selon le bailleur, privilégier la rédaction à la **troisième personne du singulier** en évoquant votre association (ex : « Agir ensemble est venue en aide à 890 défenseur.euse.s » (et non pas : « nous sommes venus en aide à... »))



3 FINALEMENT

Une fois la rédaction de la demande de financement terminée, quelques précautions sont de mise afin de mettre toutes les chances de son côté. Ainsi, il convient de :

- S'assurer que chaque partie **répond de manière juste et claire à la question posée** : une question mal comprise peut être interprétée comme un manque de rigueur, qui peut compliquer le partenariat avec le bailleur
- S'assurer qu'**aucune annexe** demandée n'a été **oubliée**
- Ne pas hésiter à **se faire relire**, quelle que soit la langue de rédaction : penser à se réserver un temps de relecture

... Votre demande de financement est maintenant terminée. Vous pouvez désormais l'envoyer selon les modalités demandées par le bailleur, et attendre patiemment un retour de ce dernier 

ÉTUDE DE CAS : dans la peau d'un.e fundraiser

Objectifs pour l'AAP :

- Identifier si nous pouvons déposer une demande de subvention en réponse à l'AAP pour le projet DEFI 3 et argumenter.
- Identifier les principaux points d'attention à prendre en compte dans les lignes directrices



ANALYSE

Principaux points d'attention :

- Pas de capacités financières annuelles supérieures au montant de la subvention demandée
- L'initiative doit être mise en œuvre avec l'appui d'une ou plusieurs OSC partenaire(s) : **encourage le consortium**
- Pas de subvention pour un projet déjà en cours
- Projet sur le territoire d'un ou plusieurs des 54 Etats et gouvernements membres de plein droit de l'OIF
- Une durée de mise en œuvre comprise entre 9 et 12 mois. Démarrer, au plus tôt, le 1er octobre 2022, et prendre fin, au plus tard, le 31 octobre 2023
- L'organisation porteuse est implantée localement et est de taille et ressources modestes / pour départager : **faire demande au nom d'un partenaire local**
- La subvention demandée à l'OIF ne doit pas représenter plus de 80% du coût total du projet
- Les frais de fonctionnement ne peuvent pas dépasser 20% du coût total du projet



QUE FAIT LE.LA FUNDRAISER AU QUOTIDIEN ?

Les missions de la personne en charge du fundraising vont considérablement varier selon le modèle de la structure (basée majoritairement sur les dons, le mécénat, les fondations ou encore les appels à projets).

En règle générale, le.la fundraiser doit :

- Effectuer une veille régulière des bailleurs potentiels et des appels à projet pertinents
- Répondre à des appels à projets
- Contacter les bailleurs potentiels identifiés (fondations, fonds de dotation, entreprises...)
- Rester informé.e de l'évolution des projets, en lien avec l'équipe projet
- Travailler en lien avec l'équipe communication pour réfléchir aux outils et actions autour de la levée de fonds
- Réfléchir à la diversification des moyens de financement

TOU.TE.S ACTEUR.RICE.S !



Chacun.e peut et doit être acteur.rice de la levée de fonds, enjeu COLLECTIF, PRIORITAIRE et ESSENTIEL pour le bon fonctionnement des projets et la pérennité de la structure !

Les fundraisers étant parfois éloignés du suivi quotidien des activités, il est important que chacun.e tienne compte dans la mise en oeuvre de ses missions du besoin de financement et reste à l'affut des opportunités (au détour d'une conversation avec un partenaire, lors de lectures, visites terrain, etc).





AGIR ENSEMBLE
POUR LES DROITS HUMAINS

MERCI ET À VOUS DE JOUER !

N'hésitez pas à nous contacter pour toute question :)

fundraising@aedh.org

