

MANUEL DE FORMATION

**MODULE II: CARTOGRAPHIE DES
DONATEURS**

KAMINA ROMAIN - Propriétaire et Formateur / Copyright

| | | |
|----------------------|--|--------------------------------|
| 10:00 - 10:30 | Enregistrement des participants/connection au TEAMS | Organisateur |
| 10:30 - 10:45 | Introduction des participants et du formateur | PAD |
| 10:45 - 11:00 | Introduction de la formation et Rappel Module I Pre- Test | Formateur Papa Romain |
| 11:00 - 11:45 | Module II; Session I : COMPREHENSION DES DONATEURS DE RESSOURCES ET CONCEPT DE CARTOGRAPHIE DES DONATEURS. PROFILE DE DONATEURS ; EXPERIENCES | Formateur |
| | Exercice sur la comprehension | Formateur/PAD |
| 11:45 - 12:30 | Session II CARTOGRAPHIER LES EXPERIENCES /FONDS DISPONIBLES | Formateur |
| 12:30 - 13:00 | Exercices | - Formateur |
| 13:00 - 13:30 | Recapitulation | Participants |
| 13:30-14:00 | PAUSE CAFE | Organisateur |
| 14:00 - 14:45 | SESSION III: CARTOGRAPHIE DES RESSOURCES ET PAYSAGE DE FINANCEMENT Exercices. | Formateur |
| 14:45 - 15:30 | SESSION IV: : PAYSAGE DES RESSOURCES ET PAYSAGE FINANCIER Exercices POUR DEVELOPPER UNE CARTE DES RESSOURCES ET DS DONATEURS | Formateur/ Assistantes |
| 15:30 - 16:15 | SESSION : RECAPITULATION DU MODULE II | Formateur |
| 16:15-17:00 | POINTS A RETENIR SUR LA FORMATION MODULE I ET II. POST TEST. | Formateur /PARTICIPANTS |
| 17:00-18:00 | FIN DE LA FORMATION. | |

RÉCAPITULATIF DE LA DERNIÈRE FORMATION (Module I)



Focus sur la compréhension du concept de mobilisation des ressources



Les 4 catégories de ressources : *humaine, organisationnelle, financières, infrastructurelles*



Le cycle de mobilisation des ressources



Les outils utilisés pour la mobilisation des ressources

RÉCAPITULATIF DE LA DERNIÈRE FORMATION (Module I)

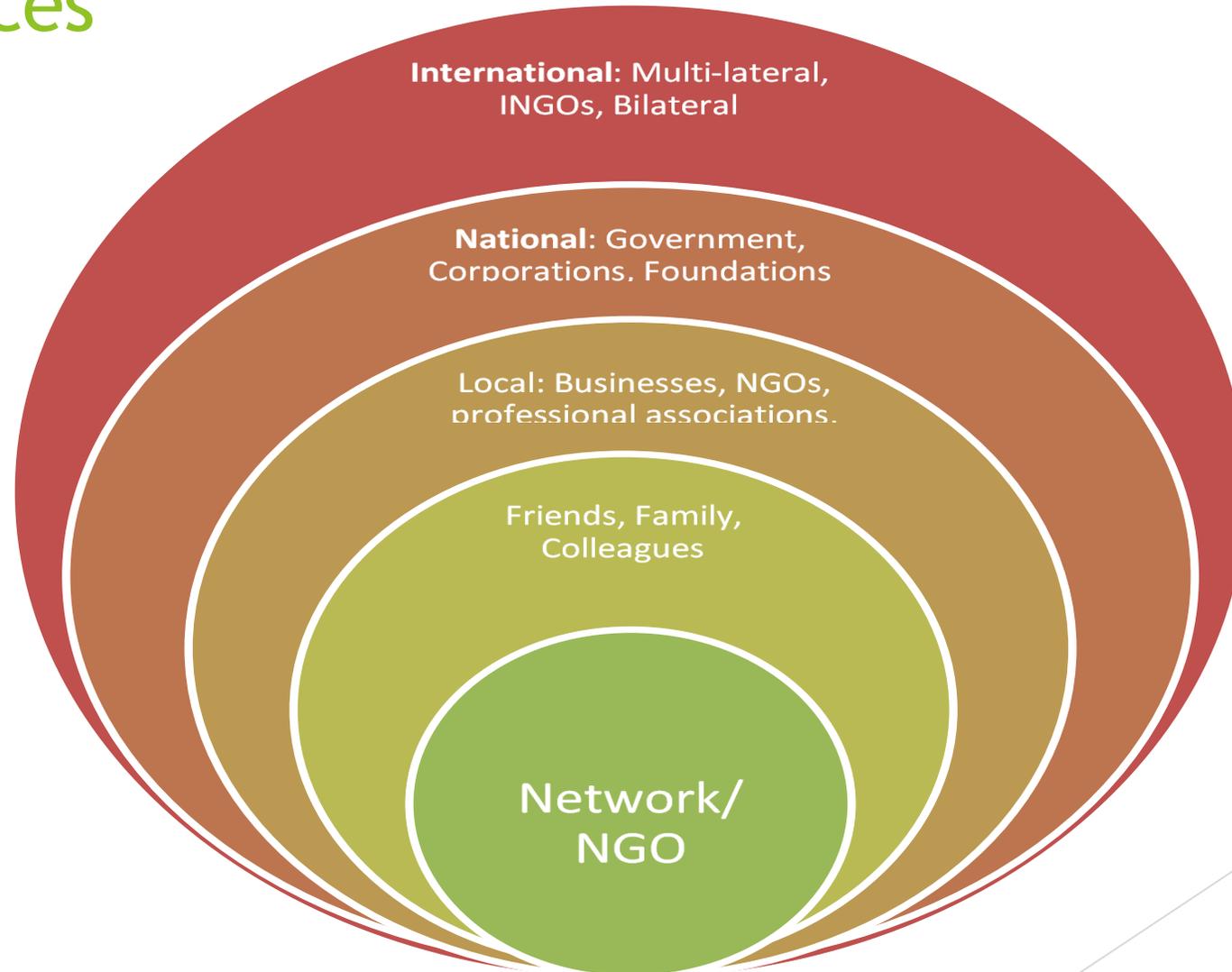
Identification des différents types de ressources (locales et externes).

Catégorisation de différents types de ressources.

Identification des fournisseurs de ressources

Identification de leur paysage.

Figures 1 : Paysage des fournisseurs de ressources



Catégorisation des ressources externes

Il existe quatre types de ressources au niveau local et international :

- ***humaines,***
- ***organisationnelles,***
- ***Infrastructurelles,***
- ***financières.***

Comment préparer une stratégie spécifique de mobilisation des ressources ?

Questions Directrices



- ▶ De combien de ressources avez-vous besoin ?
- ▶ A quoi serviront ces ressources ?
- ▶ À qui allez-vous demander des ressources ?
- ▶ Dans quel cadre avez-vous besoin de ressources ? *pour les opérations, les projets ou le capital ?*
- ▶ Combien cela coûtera-t-il pour obtenir le soutien de chaque ressource (organisation, individu, etc.) en fonction de chaque méthode ?
- ▶ Qui a la responsabilité de mobiliser les ressources avec chaque méthode ?
- ▶ Enfin, comment mesurerez-vous les résultats des recettes et des dépenses ?
- ▶ Comment attirer des donateurs ?

Questions ?

- ▶ ? AUX Participants
- ▶ QUEL EST LE LIEN LOGIQUE ENTRE LES DEUX MODULES

MODULE II: CARTOGRAPHIE DES DONATEURS

TEST PRÉPARATOIRE

QUESTIONS D'INTRODUCTION ET RÉSUMÉ DE LA DERNIÈRE FORMATION

- ▶ POURQUOI CARTOGRAPHIER LES DONATEURS ?
- ▶ DOIT-ON CARTOGRAPHIER LE DONATEUR SI ON A ACCES AUX *SUBSIDES* ?
- ▶ DOIT-ON CARTOGRAPHIER LE DONATEUR DE SUBSIDES ?
- ▶ DÉFINIR L'APPEL À PROPOSITION
- ▶ QUEL EST LE PLAN STRATÉGIQUE D'UN DONATEUR? A quoi va-t-il servir ?

CARTOGRAPHIE DES DONATEURS ET RESSOURCES

QUATRE SESSIONS

- ▶ **SESSION I : COMPRÉHENSION DES DONATEURS DE RESSOURCES ET CONCEPT DE CARTOGRAPHIE DES DONATEURS ; PROFILS DE DONATEURS ; EXPÉRIENCES**
- ▶ **SESSION II : CARTOGRAPHIER LES EXPÉRIENCES / FONDS DISPONIBLES**
- ▶ **SESSION III: CARTOGRAPHIE DES RESSOURCES ET PAYSAGE DE FINANCEMENT**
- ▶ **SESSION IV : PAYSAGE DES FONDS ET DONATEURS ; EXERCISES**

- ▶ À la fin de l'apprentissage du Module II, les participants seront capables de :
- ▶ Connaître et maîtriser le processus nécessaire pour identifier les différents niveaux de fournisseurs de ressources dans les régions cibles
- ▶ Savoir comment faire la cartographie des donateurs
- ▶ Bien comprendre **l'importance de connaître le profil, le portefeuille et le domaine d'intérêt du donateur pour la ressource.**

RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE

- ▶ À la fin de l'apprentissage du Module II, les participants seront capables de :
- ▶ Cibler les donateurs potentiels à qui envoyer les notes conceptuelles
- ▶ Connaître et maîtriser le processus nécessaire pour identifier les différents niveaux de fournisseurs de ressources dans les régions cibles.
- ▶ Avoir une bonne compréhension du concept de cartographie des donateurs et des ressources.

RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE

- ▶ Connaître et maîtriser le processus nécessaire pour identifier les différents niveaux de fournisseurs de ressources dans les régions cibles.
- ▶ Avoir une bonne compréhension du concept de cartographie des donateurs et des ressources.
- ▶ Comprendre l'expérience des donateurs et son importance sur le processus et la stratégie de mobilisation des ressources.
- ▶ Comprendre les étapes nécessaires pour fixer des objectifs.

RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE (suite)

INTRODUCTION



Dans le premier module de ce manuel de formation, nous avons découvert la **mobilité des ressources** : *son cycle de vie, sa stratégie, ses outils et son plan de gestion.*



Nous apprendrons comment cartographier les ressources et les donateurs pour savoir comment rechercher des financements auprès des différents niveaux de prestataires.



Si les comités du réseau ou les comités de gestion des ONGs souhaitent lever des fonds, ils doivent identifier les donateurs potentiels pour le programme aux niveaux local, national et international.



Dans ce module, nous répondrons à la question : **Qu'est-ce que la cartographie des donateurs ?**

INTRODUCTION

- Afin d'identifier les donateurs potentiels, il est important que les réseaux/ONGs :
- **Rencontrent** diverses ONG locales, nationales ou internationales, secteurs privés, agences, institutions, ambassades et agences multilatérales
- **Présentent leurs programmes**
- **Identifier les donateurs qui ont un mandat commun et sont prêts à financer les programmes des réseaux-OSC.**
- Cette activité s'appelle : la cartographie des donateurs

- ▶ Grâce à un examen de suivi **des activités passées** ,en cours et à un examen du programme de pays, **l'intérêt des donateurs peut être découvert**, ce qui aidera à définir et à **développer le nouveau programme avec une forte probabilité d'être financé**
- ▶ Une fois les nouveaux programmes/projets développés et les **donateurs potentiels identifiés**, les ONG peuvent envoyer des **notes conceptuelles** aux donateurs qui ont manifesté leur intérêt pour l'exercice de cartographie des donateurs



**SESSION 11: COMPRÉHENSION DES
DONATEURS DE RESSOURCES ET CONCEPT
DE CARTOGRAPHIE DES DONATEURS ;
PROFILS DE DONATEURS ; EXPÉRIENCES**

Objectifs

Connaître le concept

Comprendre les
fournisseurs de
ressources

Maîtriser le processus de
cartographie des ressources,
les fournisseurs de
ressources, la cartographie
et la mobilisation des
ressources

Présenter certains des outils
et processus impliqués dans
ces exercices

Identifier différents niveaux
de fournisseurs de
ressources dans les régions
cibles

Définir la cartographie
et ses objectifs

Discuter des avantages d'un
exercice de cartographie des
donateurs et des différentes
étapes impliquées

1.1. *Definition des RESSOURCES*

Les ressources ne se limitent pas à du financement ou aux personnes. *Les compétences sociales, les connaissances, les concepts, l'argent, les matériaux, les informations et l'énergie essentiels pour atteindre les objectifs de l'organisation ou des individus* sont appelés ressources.

“Resource Mobilization” - Décrit le processus utilisé par les organisations pour acquérir et utiliser les éléments nécessaires à la mise en œuvre des activités et à la poursuite de leur mission. Par exemple, la construction d'une bonne réputation est un élément essentiel d'une stratégie de mobilisation de ressources qui ne vise pas explicitement à obtenir de l'argent.”

RÉFLEXION POUR PARTICIPANTS

Pourquoi nous engageons-nous dans la cartographie des ressources ?

La mobilisation des ressources se concentre souvent sur la génération de fonds.

Cependant, cela doit également inclure l'établissement de contacts et de réseaux précieux et l'obtention de l'intérêt, du soutien et des contributions en nature de personnes importantes pour l'organisation.

En d'autres termes, la mobilisation des ressources va au-delà de la collecte de fonds : il s'agit également de « rassembler des amis ».

1.2. CARTOGRAPHIE: Définition

- ▶ Le processus de cartographie consiste à identifier comment chacun d'entre vous, en tant qu'individu, se connecte pour avoir besoin de ressources
- ▶ La cartographie des ressources guide les organisations dans un processus d'exploration active et de connexion avec les personnes de la communauté qui ont divers degrés d'affinité avec leurs programmes. Il est principalement utilisé pour identifier les domaines sur lesquels l'organisation doit concentrer ses efforts de mise en réseau et de mobilisation de ressources.
- ▶ La cartographie des ressources peut être réalisée de plusieurs manières différentes.

Qui sont les donateurs potentiels ?

➤ mobilization.

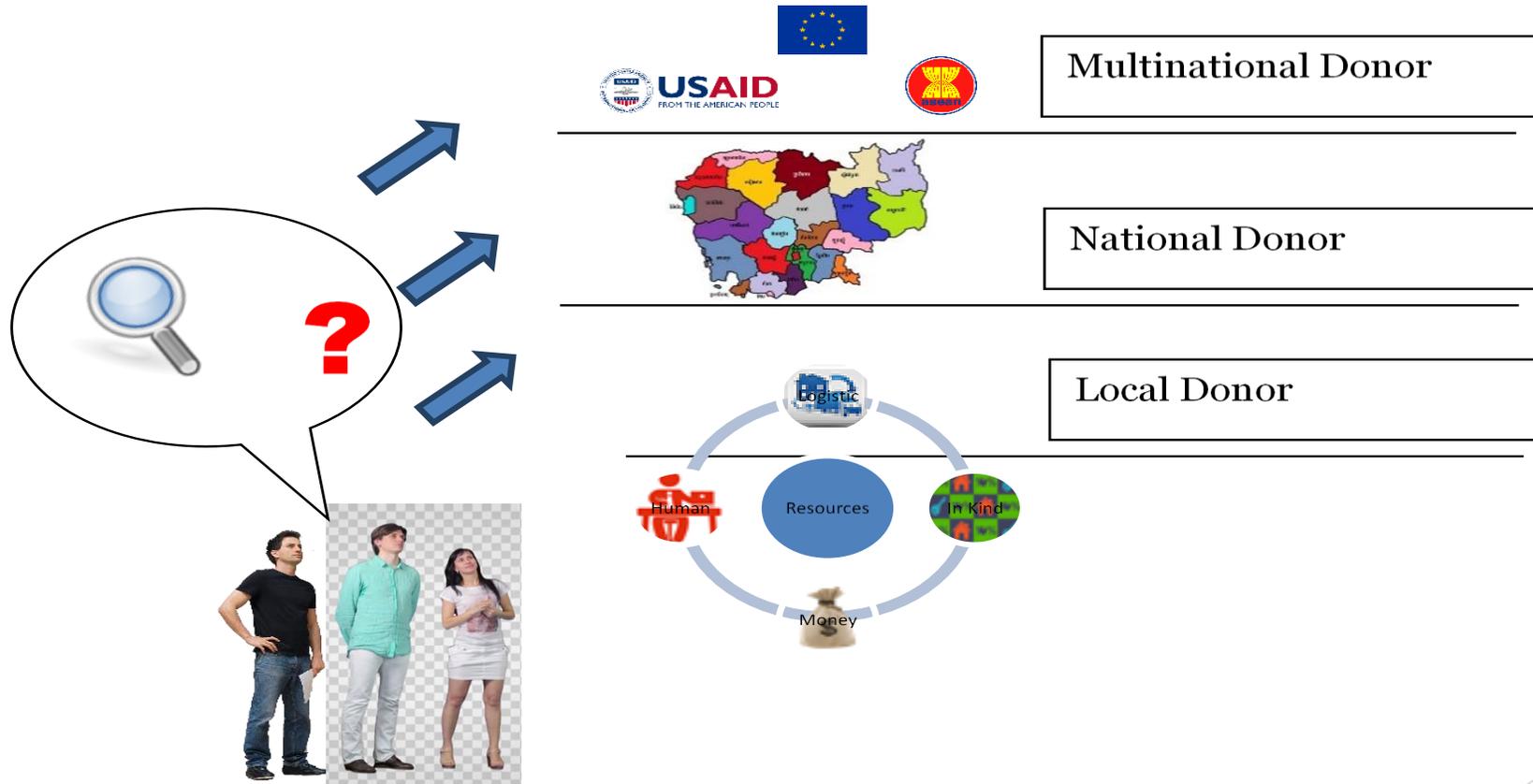


Figure 6: Resource providers, resource mapping

CARTOGRAPHIE

01

Une compréhension des ressources dont l'organisation a besoin sur un certain temps (**besoins**)

02

Un inventaire des ressources actuelles et projetées possédées ou contrôlées **par l'organisationACTIFS** (actifs).

03

Une évaluation des ressources potentielles disponibles dans le paysage du financement (**disponibilité**)

1.2. Les 5 principes nécessaires dans la cartographie: *Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Comment ?*

Les cinq P font référence à cinq principes concernant qui, quoi, où, quand et comment. Puisqu'il s'agit du processus visant à identifier ce dont avoir besoin pour remplir sa mission, il est important de soulever les questions ci-dessous concernant les ressources requises.



Qui sont les actuels et actifs donateurs ?



Quels sont les **domaines** d'Interet des Donateurs ?



Quel est le domaine critique de l'appel a proposition lance?

1.2. Cartographie : Les 5 Principes de base: Où? Quand ? et Comment ?

Où est le lieu de mise en œuvre du projet
où se concentrent les donateurs traditionnels ?



Quand. quel est le bon moment pour
approcher les donateurs ? consulter le *Plan
strategies et calendrer annuel*



Comment les demandeurs vont procéder
pour soumettre les propositions qui
correspondent a l'appel d'offer ?

1.3 CARTOGRAPHIE: OBJECTIFS

- ▶ L'objectif de la cartographie des donateurs est de fournir des informations aux ONGs du Réseau sur les opportunités dans le pays et sur la manière dont leurs stratégies actuelles de mobilisation des ressources pourraient être améliorées.
- ▶ Les résultats issus de cette recherche amélioreront les portefeuilles de financement, réduisant ainsi la dépendance financière. Il existe souvent de nombreux programmes, projets, interventions, services et ressources disponibles dans une région/province/pays qui peuvent soutenir et renforcer les structures et le développement des réseaux d'OSC.
- ▶ **Avant d'adopter de nouveaux programmes ou de modifier substantiellement les pratiques actuelles, il est utile d'examiner et de considérer les ressources déjà en place dans les provinces cibles. Cela permet de garantir que les services ne sont pas dupliqués ou redondants et stratégiquement alignés pour soutenir les activités planifiées**





- ▶ Ainsi, la cartographie des ressources est une stratégie permettant d'identifier et d'analyser les programmes, les personnes, les services et les autres ressources actuellement disponibles dans la province.
- ▶ Ces informations aideront les membres des comités du réseau et les ONGs à mieux évaluer les besoins et à prendre des décisions éclairées sur où concentrer les efforts de changement et les ressources liées à son développement.
- ▶ L'objectif principal de la cartographie des donateurs est de savoir comment et à qui demander de l'aide, ainsi que ce qui motive les fournisseurs de ressources.

1.4 Objectifs spécifiques de la cartographie des donateurs et ressources

À noter que cette liste peut être extrapolée en fonction de la situation du réseau dans les différentes zones cibles du projet.

- ▶ Obtenir une vue d'ensemble des activités d'un organisme donateur dans la région ou le district (**identification géographique**).
- ▶ Examiner les **priorités de chacune de ces organisations** et évaluer le potentiel de jumelage programme/donateur et de coopération avec d'autres réseaux à l'avenir.
- ▶ Pour lever des **fonds plus restreints**.
- ▶ Fournir un outil de référence sous forme synthétique sur chaque organisme donateur examiné (coordonnées, priorités, pertinence, niveaux de financement, etc.).
- ▶ Comprendre quel type de soutien ou de financement indirect les donateurs pourraient apporter.
- ▶ Élaborer la stratégie de financement.
- ▶ Produire une stratégie d'engagement basée sur les informations collectées et les synergies potentielles présentées

Exercice

- ▶ Demander aux participants de classer ces objectifs selon leurs besoins

1.5. Processus de cartographie des donateurs

La cartographie des donateurs est une tâche complexe qui nécessite les efforts de tous les membres.

Le processus de cartographie peut être réalisé de plusieurs manières différentes, mais nous pouvons le diviser en deux catégories principales : **recherche et correspondance/classement**.

1.5. Processus de cartographie des donateurs / Exercice.

- ▶ *Dessinez la séquence des étapes et avis des participants*
- ▶ *Remplissez le tableau*

Vous trouverez ci-dessous les étapes clés à suivre par les membres des comités/OSC des réseaux ou d'autres utilisateurs pour réaliser un exercice de cartographie des donateurs dans une région spécifique.

- ▶ Appel à des réunions avec les membres des comités des réseaux, afin que les membres des ONG du réseau puissent discuter des programmes ou des projets qui nécessitent un financement, y compris les budgets estimés tels que définis dans le plan stratégique en ligne avec la mission et la vision du réseau. (Identification des besoins)
- ▶ **Faire une liste des donateurs potentiels à enquêter et vérifiez le niveau de relation avec le réseau.** (websites; ambassades.)
- ▶ **Géolocaliser les activités** des bailleurs de fonds dans la programmation du réseau (**Gestion des ressources naturelles, Education, Moyens de subsistance, Bonne gouvernance, Plaidoyer ; Santé, Genre, Agriculture**).

exercice



1.5. Processus de cartographie des donateurs/ Exercice.

- ▶ **Priorisation des donateurs potentiels** suivi d'une discussion/réflexion autour de l'approche des donateurs (réf. aux expériences des donateurs en session II).
- ▶ **Collecter des données ou informations utiles sur le(s) donateur(s)** prioritaire(s).
- ▶ **Réaliser le rapport de cartographie des donateurs** consistant en
 - ▶ un résumé de l'environnement des donateurs, de la méthodologie, des tendances dans le comportement des donateurs, de la stratégie d'engagement et des recommandations.
 - ▶ **Annexer les profils de donateurs**

1.6. Comment identifier le Profil d'un Bon Donateur

1.6.a. Profil du donateur

Le profil du donateur fournit à l'organisation des informations en un coup d'œil sur le donateur, y compris son portefeuille, ses domaines d'intérêt, ainsi que tous les dons récents, les dons à vie et les informations de base sur le donateur.

Avec toutes les données collectées, les réseaux peuvent créer un format simple et convivial qui comprend les éléments suivants :

1.6. Comment identifier le Profil d'un Bon Donateur

1.6.b. Informations sur les donateurs

La section supérieure du profil du donateur contient les informations du donateur telles que :

- ▶ *la photo de profil, l'identifiant du donateur,*
- ▶ *l'adresse e-mail et la date à laquelle il est devenu donateur.*
- ▶ *Ces champs sont tous modifiables et pourront être mis à jour ultérieurement.*

1.6. Comment identifier le profil d'un Bon Donateur

1.6.c. Portefeuilles

Cette section mettra toutes les informations relatives aux domaines de financement du donateur ; **fonds affectés et non affectés pour son programme pluriannuel et annuel : (allocations)**.

Le portefeuille est le budget estimé pour la période de programmation, qui correspond généralement au plan stratégique du bailleur aligné sur le plan stratégique du pays.

1.6.d. Dons récents

- ▶ La section *Dons récents* fournit à l'organisation tous les dons récents du donateur dans une région/un pays spécifique.

Conseils pour le Facilitateur



Comment créer le profil ? Comment le donateur réalise-t-il le portefeuille ? Comment déterminent-ils la zone d'intérêt ?



Pour chaque pays, les donateurs ont leurs domaines d'intérêt dans lesquels ils fourniront des fonds pour la mise en œuvre de leurs programmes (**avec ou sans restriction**).



Les portefeuilles sont basés sur le cadre de développement stratégique développé par le pays hôte.

| COMMENT COLLECTER ET STOCKER LES DONNÉES DU DONATEUR | | | | |
|--|-----|----------------------|---|---------------|
| Donateur Type/Categorie | Nom | Domaines d'activites | Domaines d'Interet du Donateur | Fonds/subside |
| Multilateral:.E.g., Banque Mondiale/UN | | | | |
| Bilateral, JIACA./ENABEL | | | | |
| Gouvernement, Ministeres | | | | |
| Organisations Non Gouv International/ | | | | |
| Organisations non Gouvernementales Locale | | | | |
| Resource locales | | | | |

- ▶ Dans la plupart des cas, des fonds seront disponibles dans les domaines critiques suivants du soutien au développement : **ciblage**.
- ▶ **Programme de développement organisationnel** : en s'appuyant sur le travail réalisé dans la région, le soutien aux communautés permettra de remédier à certaines de leurs vulnérabilités réelles.
- ▶ **Gestion des ressources naturelles, résilience, moyens de subsistance** : *La production agricole est la principale source de revenus pour plus de 85 % de la population cambodgienne.*
- ▶ La vision des donateurs peut se concentrer davantage sur la résilience en *augmentant, améliorant et protégeant les moyens de subsistance* et en réduisant les vulnérabilités des familles à faible revenu dans les zones ciblées du projet, y compris les cibles du réseau.
- ▶ **CHANGEMENT CLIMATIQUE?**

Dans la plupart des cas, des fonds seront disponibles dans les domaines critiques suivants du soutien au développement

- ▶ **Santé et éducation** : la vision d'un donateur se concentre davantage sur l'amélioration de la santé et de l'éducation, tandis que celle du réseau concentrera ses actions sur le plaidoyer pour l'amélioration de la santé et de l'éducation au niveau local ou national.
- ▶ Le droit à l'équité (genre et diversité) était axé sur l'intégration du genre et de l'inclusion sociale en donnant aux femmes les moyens d'obtenir un rôle significatif dans la société et d'accroître leur pouvoir de décision.
- ▶ Plaidoyer pour la gestion des ressources naturelles ou la bonne gouvernance.

Conseils aux animateurs :: exercice

- ▶ Planification stratégique du Gouvernement ou d'une ONG choisi par participants
- ▶ identifier les domaines d'intérêt pour leurs organisations en se basant sur le plan stratégique des Bailleurs.

1.6.e. Centres d'intérêt / Définitions

- ▶ Les domaines d'intérêt sont les secteurs dans lesquels le donateur souhaite ou a prévu d'investir (action) conformément à la stratégie de développement du pays/ Plan National Stratégique de Développement (PNSD) du Congo ou Programme indicatif pluri-annuel 2021-2027 UE..
- ▶ **Normalement, chaque donateur doit fixer la priorité aux secteurs dans lesquels il souhaite investir en fonction de son programme, de sa vision et de sa mission.**
- ▶ Il existe différents secteurs d'activités (domaines d'intérêt) tels que *l'éducation sanitaire, la gestion des ressources naturelles, etc.*
- ▶ Le donateur décidera également d'investir en fonction de son intérêt et de sa programmation.

1.7 Contexte de financement

- ▶ Résumé des points d'apprentissage clés de la section !
- ▶ Le contexte de financement fait référence à l'analyse de la situation financière de chaque donateur dans chaque pays.
- ▶ À partir du fonds existant (le fonds qui est généralement mobilisé par les donateurs), le réseau peut accéder au type de donateur avec lequel il traitera en conséquence. Il saura également comment mobiliser le fonds (**stratégie de mobilisation des ressources**).
- ▶ Ils peuvent ainsi **identifier les donateurs dans chaque domaine d'intérêt**. *Par exemple, au Congo RDC, les principaux donateurs sont l'UE, la Banque mondiale, LES Ambassades, la BAD, l'USAID, l'ONU, les ONGI, l'ASDI DFID, l'ACDI, etc.*

Exercices

- ▶ Dessiner et compléter le tableau de recherche sur les fournisseurs de ressources (donateurs) et de les classer selon le tableau
- ▶ *Quelles sont les informations dont nous avons besoin sur le fournisseur de ressources ?*
- ▶ *Quelles sont les mesures qui peuvent être prises lors de la recherche des fournisseurs de ressources ?*

| Type/ kind of resource provider/Nominateur | Area (district, municipality) | Situation | Programme | Target Group/Group cible | Form of Grant/Duree de validite | Type of resource?genre | Limited/ Unlimited/ pas limites ou pas | Deadline for application/Date limitee pour | Approbation of resource provider |
|--|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|--|--|----------------------------------|
| Foreign Government | | | | | | | | | |
| EU | Province, districts | NRM, Health, Education | Provincial Network committees | 3 years | Training materials, ICT materials | Unlimited: \$ 3 m Limited, \$ 10 k | December March | | |
| USAID | DRC | Capacity building, Conflict | Victims, women, landless settlers | 8 months | Skills, ICT materials | Limited, \$ 10 k | December March | | |

| Type/ Nom de Donateurs | Situation Geographique | Program m | /Groupe cible | /Dure e de validi te | genre | fonds limites ou pas | /Datee limite pour applicati on | dona teur |
|---------------------------------|---------------------------|--|--|-------------------------------|---|---|---|--------------|
| Foreign Government | | | | | | | | |
| EU | Province, districts | /Resource s Naturelles , sante,educ ation | Provincial Network committees / Comites dereseaux NGOs | 3 years/3 ans | Training materials , ICT materials | Sans restriction 3Millions/ restreints 10 M | Decembre Mars | |
| USAID | DRC | /Formatio n,resolutio n conflict | Victims, women, landless settlers | 8 mois | Materiels informati c | Limite, \$ 10 k | December March | |



Conclusions et leçons appprises





▶ **SESSION II : CARTOGRAPHIE
DE L'EXPÉRIENCE DES
DONATEURS**

Objectifs

- ▶ Comment cartographier une expérience de donateur
- ▶ Pourquoi cartographier les expériences des donateurs est important pour mobiliser des ressources
- ▶ Comment créer une approche axée sur les donateurs
- ▶ Maîtriser les étapes pour faire vivre l'expérience donateur

- ▶ *La prochaine étape de l'exercice de cartographie des donateurs est une connaissance approfondie de l'expérience des donateurs (bonne ou mauvaise) dans les zones cibles où les réseaux et les ONG opèrent. (Stockage des données cartographiques).*

2.1. Qu'est-ce que la cartographie de l'expérience des donateurs ? Et comment le mettre en place ?

- ▶ *Cartographier l'expérience des donateurs est le processus de conception, de description et de cartographie des engagements, des interactions et des activités d'un donateur avec une organisation ou un réseau.*
- ▶ Une carte décrit les étapes que l'organisation suivra pour approfondir sa relation avec un donateur.
- ▶ Il convient de noter que le donateur est un client de l'organisation et que pour qu'un donateur s'engage (c'est-à-dire échange du temps, de l'argent ou des connaissances en échange de l'équité sociale ou du bien de ces réseaux, les ONGs à travers leurs missions respectives), le donateur doit comprendre ce qu'il y gagne. (Intérêt).

2.1. Qu'est-ce que la cartographie de l'expérience des donateurs ? Et comment le mettre en place ?(suite)

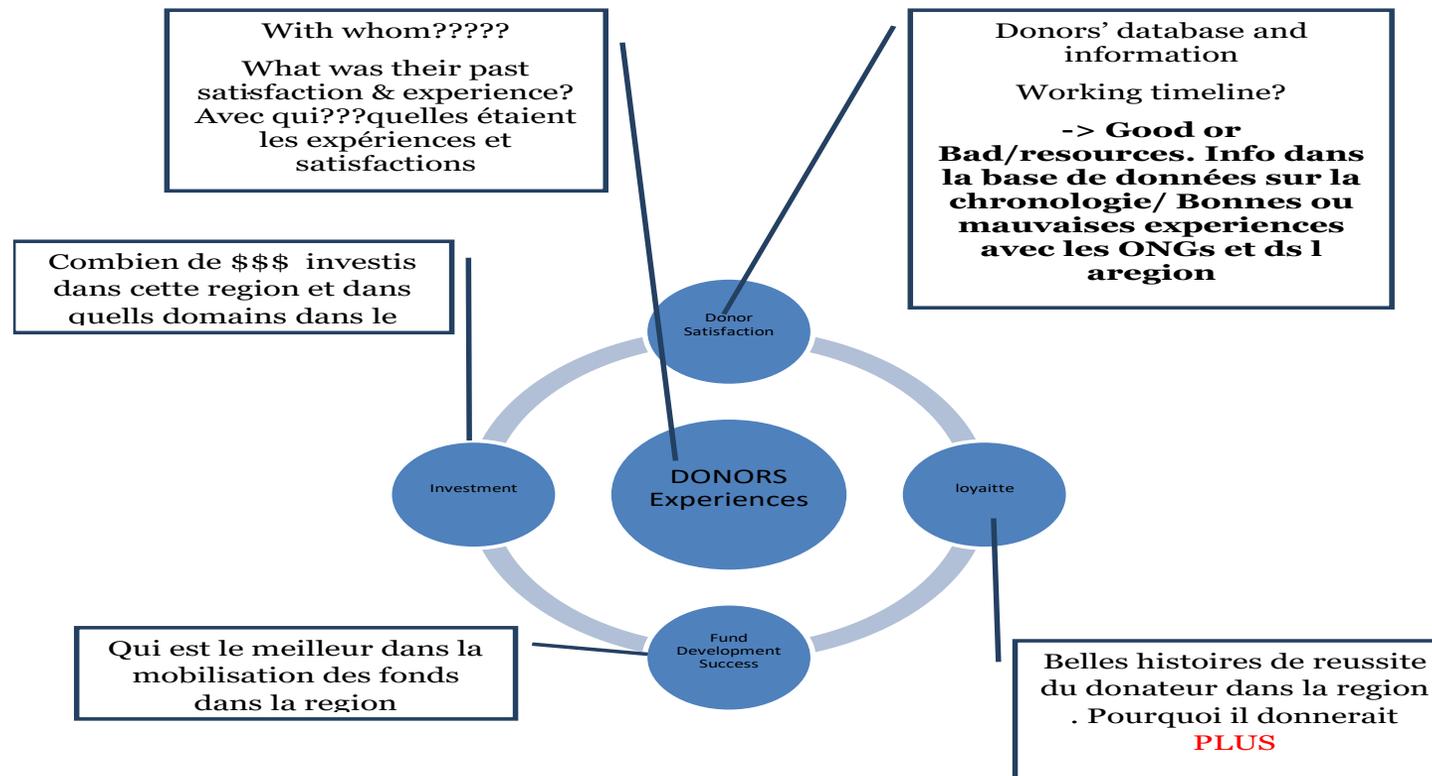
- ▶ Pour montrer aux donateurs « **ce qu'ils peuvent y gagner** », il est essentiel de comprendre quelle est leur valeur, qui ils sont, ce qui les motive et ce qui pourrait les motiver à donner davantage.
- ▶ Il est également important de savoir que l'expérience spécifique du donateur dans la région cible et ses environs **permet d'en savoir plus sur l'expérience (bonne et mauvaise expérience), sa satisfaction ou sa déception passée, ses préférences, sa capacité financière et ses investissements passés ; niveau d'intervention, etc.**

2.1. Qu'est-ce que la cartographie de l'expérience des donateurs ? Et comment le mettre en place ?(suite)

- ▶ La plupart de ces informations utiles peuvent être recueillies à partir de la base de données des donateurs et de recherches sur Internet.
- ▶ Ci-dessous le dessin montrant les interactions et les étapes à suivre pour collecter les informations, amenant le demandeur à porter un jugement et à enrichir sa cartographie.

Interactions et séquences logiques de questions pour se faire un jugement sur la cartographie des donateurs

er mapping.



: Expériences des donateurs: questions et séquence logique

- ▶ Selon vous, quelles mesures devriez-vous prendre lorsqu'un nouveau donateur donne pour la première fois ?
- ▶ Quelles mesures allez-vous prendre pour faire passer les donateurs du statut de donateurs ponctuels à ceux de supporters à long terme de la mission de votre organisation ?
- ▶ Pour répondre à ces questions et être cohérent dans votre processus, vous devez cartographier l'expérience du donateur.

2.2. Pourquoi cartographier l'expérience du donateur ?

- ▶ Il y a quatre raisons principales pour lesquelles il est important de cartographier l'expérience des donateurs ; **contrôle opérationnel, performance de gestion, axé sur les donateurs, stratégique et intentionnel.**

2.2.a. Contrôle opérationnel

- ▶ La cartographie de l'expérience des donateurs fournit aux services de collecte de fonds du réseau et aux *organisations de la société civile des procédures étape par étape pour interagir avec les donateurs.*

2.2. Pourquoi cartographier l'expérience du donateur ?

- ▶ L'utilisation d'une carte maintiendra des processus **cohérents et garantira que les réseaux d'ONG assureront le suivi auprès d'un donateur après chaque action.**
- ▶ Une carte de l'expérience des donateurs créera un contrôle opérationnel et éliminera donc toute ambiguïté dans le processus de collecte de fonds.
- ▶ Avec une telle carte, tous les membres du réseau des NGos et du comité du réseau des NGOs sauront **quelles sont les prochaines étapes et pourquoi elles sont importantes.**

2.2.b. Gérer les performances

- ▶ Une carte d'expérience du donateur est un repère procédural (Définir un repère : quelque chose qui juge de la qualité ou du niveau d'autres choses similaires - un repère dans une phrase). Parce que chaque étape de l'expérience du donateur est définie, le réseau des OSC et les organisations de la société civile peuvent apporter des ajustements au référentiel en supprimant les activités et les stratégies qui ne fonctionnent pas et en promouvant les activités et les stratégies qui fonctionnent.

2.2.c. Axé sur les donateurs

- ▶ **L'orientation vers le donateur signifie écouter et agir en fonction de ses besoins, désirs, goûts, aversions, attentes, comportements et motivations du donateur.**

2.2.c. Axé sur les donateurs

- ▶ Cartographier l'expérience du donateur oblige l'organisation à **examiner l'expérience du donateur à travers les yeux du donateur** (c'est-à-dire axés sur le donateur).
- ▶ Étant donné que la carte de l'expérience des donateurs est visuelle et tangible, les réseaux d'OSC sélectionneront et concentreront leurs demandes sur les donateurs ayant de l'expérience et un intérêt dans leurs domaines.

2.2.c. Axé sur les donateurs

-
- ▶ La collecte de fonds centrée sur les donateurs est une **approche de collecte de fonds qui incite les donateurs à rester fidèles plus longtemps et à donner plus généreusement**. C'est facile à comprendre : cela se concentre sur les éléments qui rendent la collecte de fonds rentable, et cela vient des donateurs eux-mêmes.
- ▶ *Conseils aux formateurs : Utilisez les photos des membres de PAD pour expliquer les différences de chaque organisation et comment elles sont liées aux caractéristiques des donateurs.*

2.2.c. Axé sur les donateurs

- ▶ Une carte d'expérience du donateur est un repère procédural (Définir un repère : quelque chose qui juge de la qualité ou du niveau d'autres choses similaires - un repère dans une phrase).
- ▶ Parce que chaque étape de l'expérience du donateur est définie, le réseau des OSC et les organisations de la société civile peuvent apporter des ajustements au référentiel en supprimant les activités et les stratégies qui ne fonctionnent pas et en promouvant les activités et les stratégies qui fonctionnent.
- ▶ L'orientation vers le donateur signifie écouter et agir en fonction de ses besoins, désirs, goûts, aversions, attentes, comportements et motivations du donateur. C'est facile à comprendre : cela se concentre sur les éléments qui rendent la collecte de fonds rentable, et cela vient des donateurs eux-mêmes.

2.2.d. Stratégie

- ▶ **Le donateur est un client de votre organisation.**
- ▶ Pour qu'un donateur s'engage (c'est-à-dire échange du temps, de l'argent ou des connaissances en échange de l'équité sociale ou du bien que vous faites à travers votre mission),
 - ▶ **il doit comprendre ce qu'il y gagne**
- ▶ Afin de montrer aux donateurs ce qu'ils peuvent y gagner, il est essentiel de **comprendre quelle est leur valeur, qui ils sont et ce qui les motive.**(Connaitre le plan strategique)

SESSION III : CARTOGRAPHIE DES RESSOURCES ET PAYSAGE DE FINANCEMENT

Objectifs de la SESSION

Améliorer les connaissances sur le paysage du financement et l'affrètement du financement

Comment fixer des objectifs de ressources et effectuer une analyse des lacunes

Améliorer les compétences des participants sur le paysage des ressources et du financement

Améliorer les connaissances des participants sur la cartographie des ressources (niveaux géographique

Objectifs

- ▶ Améliorer les compétences des participants sur le paysage des ressources et du financement
- ▶ Améliorer les connaissances des participants sur la cartographie des ressources (niveaux géographiques)
- ▶ Améliorer les connaissances sur le paysage du financement et l'affrètement du financement
- ▶ Comment fixer des objectifs de ressources et effectuer une analyse des lacunes

RÉFLEXIONS

- ▶ Rappel des points clés d'apprentissage des sessions précédentes et collage sur le tableau à feuilles mobiles les liens possibles avec le paysage de la cartographie et du financement.
- ▶ Cartographie conceptualisée

4.1 Présentation de la cartographie des ressources

4.1a Définition.

- ▶ La cartographie des *ressources* guide les organisations en explorant activement et en se connectant avec les personnes de la communauté qui ont divers degrés d'affinité avec leurs programmes.
- ▶ Il est principalement **utilisé pour identifier les domaines sur lesquels l'organisation doit concentrer ses efforts de mise en réseau et de mobilisation de ressources.**

4.1 Présentation de la cartographie des ressources

- ▶ La cartographie des ressources peut être réalisée de plusieurs manières différentes.
- ▶ *En général, il comprend au moins trois éléments:*
- ▶ Une compréhension des ressources dont l'organisation a besoin sur une période donnée (**besoins**)
- ▶ Un **inventaire** des ressources actuelles et projetées possédées ou contrôlées par l'organisation. (**actifs**)
- ▶ Une **évaluation des ressources potentielles** disponibles dans le paysage du financement.

EXERCICE

- ▶ Demander aux participants de faire parler cette figure et d'explorer tous les éléments.

4.1.b Cartographie des ressources

4.1b. Resource mapping

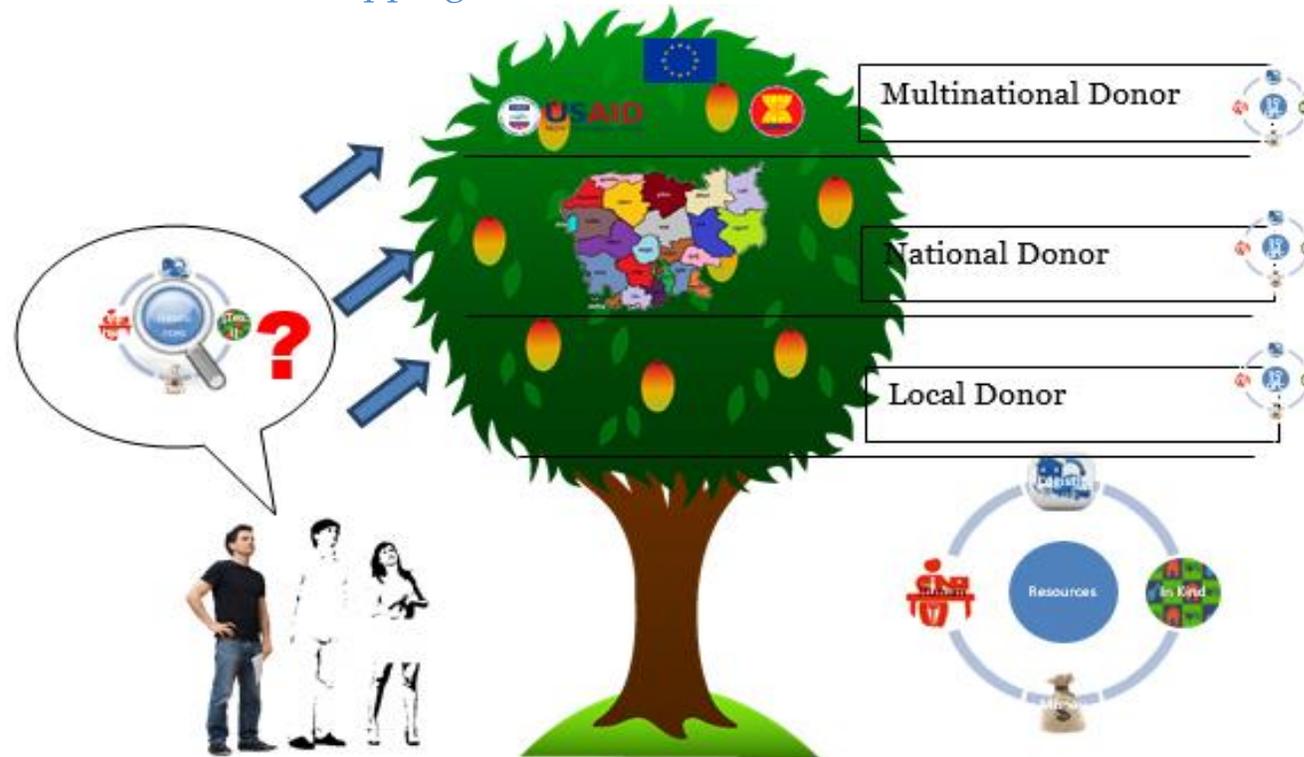


Figure 11: Donor mapping

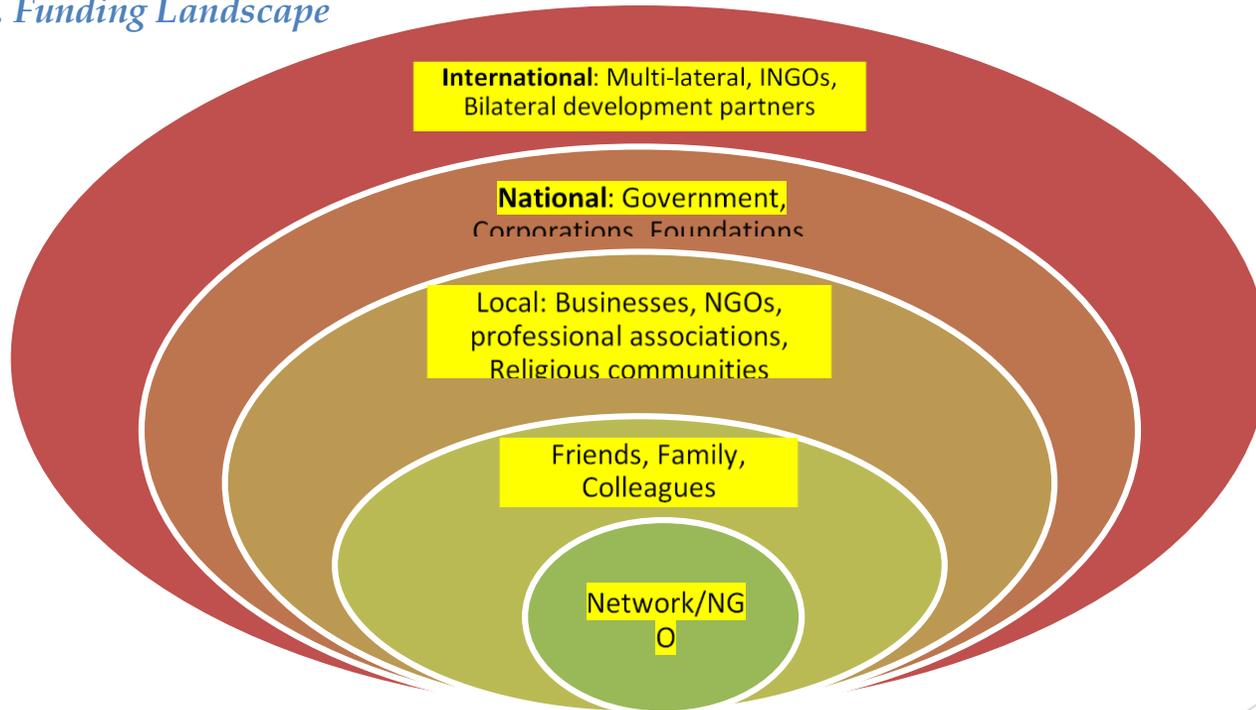
EXPLICATIONS

- ▶ *Le graphique explique le niveau et la fonction des ressources que nous pouvons explorer auprès de différents donateurs.*
- ▶ Il existe trois niveaux principaux si l'on considère les segments : donateurs internationaux, nationaux et locaux.
- ▶ *Nous expliquerons plus en détail chaque groupe dans le paysage du financement.*
- ▶ **N'oubliez pas que chaque niveau possède toutes les ressources mais des préférences différentes**

PAYSAGE DE FINANCEMENT

The graph explained the level and function of resources that we can explore from different donors. There are three main levels if you consider the segments: international, national, and local donors. We will explain in more detail about each group at the funding landscape. Remember that each level has all the resources but different preferences.

4.2. Funding Landscape



RECAPITULATIF SCHÉMA

- ▶ Le dessin ci-dessus a été utilisé pour expliquer les différents types de ressources et le niveau auquel les ONG peuvent les collecter/solliciter.
- ▶ Expliquez la signification des éléments de l'image et **POURQUOI** nous la remettons ici.

4.2 Définition du paysage

- ▶ Le paysage du financement fait référence à la collecte de donateurs potentiels disponibles pour fournir des ressources dans la zone géographique et la zone de couverture du réseau des OSC et des organisations de base.
- ▶ Cela inclut toute entité ou institution qui offre son financement direct ou agit en tant que distributeur secondaire de fonds (**subventions secondaires**)
- ▶ Le paysage du financement inclura probablement des donateurs ayant un bureau dans leur région géographique ou leur pays.
- ▶ Il peut également s'étendre à ceux uniquement disponibles via la technologie telle que via Internet (le projet financé par l'UE a prévu d'installer les TIC, permettant aux réseaux d'accéder à Internet et de collecter davantage d'informations sur les donateurs et les ressources possibles).

STRATEGIE SUR LE PAYSAGE

A- Principaux points de la stratégie pour faire le paysage des ressources et donateurs

- ▶ **Analyser le paysage** de la mobilisation des ressources en posant les questions :où est l'argent et comment l'obtenons-nous ?
- ▶ **Planification de la croissance et de la diversification** des revenus pour les ONGS

4.2 STRATÉGIE SUR LE PAYSAGE

- ▶ Construire des actifs ou des **réserves** à long terme
- ▶ Tirer parti des ressources pour et avec les autres membres des réseaux
- ▶ Mettre en place une *stratégie sur la **façon** de s'engager et de communiquer* avec les donateurs

B - Différents niveaux dans le paysage du financement

- ▶ **Cinq donateurs appartenant à des catégories différentes**

Vous trouverez ci-dessous la terminologie de chaque donateur.

- ▶ **B1. Gouvernement national**

Souvent une source de fonds de développement, soit directement, soit comme canal pour les donateurs bilatéraux et multilatéraux.

- ▶ Il est important d'établir des relations étroites avec les ministères dépensiers concernés afin de comprendre leurs priorités et leurs procédures de passation de marchés.
- ▶ *Q.A : décrire vos relations avec les autorités locales et nationales ?*

▶ B2. Partenaires de développement bilatéraux

- ▶ En règle générale, ils fournissent des fonds **directement aux gouvernements nationaux ou aux ONG par le biais de programmes de financement compétitifs**, ce qui en fait l'un des acteurs les plus importants dans le paysage du financement.
- ▶ Les donateurs bilatéraux disposent souvent d'un bureau dans le pays hôte, ce qui en fait une excellente cible pour un réseautage en face à face.
(Ambassades et agences de coopération au développement telles que DFID, USAID, CIDA, SIDA, JAICA, KOICA, AFD, etc.)

▶ B3. Partenaires multilatéraux de développement

- ▶ Le travail passe souvent par les **systemes du pays hôte**, tels que les ministères concernés, ou directement par les lignes de crédit et les services financiers des gouvernements nationaux.
- ▶ Certains proposent un **financement de projets compétitif aux ONG** et aux entreprises du secteur privé, ce qui en fait des contacts utiles pour les ONG locales.
- ▶ Les donateurs multilatéraux sont souvent également une source essentielle de recherche primaire sur le contexte et la situation d'un pays local, *comme la Banque mondiale, la Banque Africaine de développement, l'UE et diverses agences des Nations Unies.*

▶ B4. Fondation

- ▶ Les fondations et autres sources privées de financement deviennent de plus en plus importantes à l'échelle mondiale.
- ▶ Chaque fondation a un objectif et un ensemble de règles spécifiques.
- ▶ Une lecture attentive de leurs exigences publiées, combinée aux principes généraux que vous avez appris ici, peut jeter les bases d'un dialogue utile avec ceux qui s'intéressent le plus à vos besoins.
- ▶ *Il s'agit notamment de la Fondation Clinton, de la Fondation Bill & Melinda Gates, de la Fondation Asie, etc.*

▶ B5. Sociétés nationales/entreprises locales

- ▶ Les partenariats avec des entreprises peuvent être plus flexibles que la collaboration directe avec des donateurs bilatéraux ou multilatéraux.

▶ B6. ONG internationales

- ▶ Les ONGI jouent un double rôle dans le paysage du financement. Ils peuvent servir de donateur potentiel en accordant des subventions ou des sous-traitances ou en agissant comme partenaire ou collaborateur potentiel. Les ONG internationales ont généralement leur siège dans un autre pays mais peuvent avoir un bureau local. Les ONGI potentielles peuvent inclure VSO, OXFAM, CARE, NOVIB, etc.

▶ B7. ONG locales

- ▶ Certaines ONG locales bien établies pourraient également accorder des subventions secondaires avec des fonds provenant de partenaires de développement nationaux ou internationaux. Les ONG locales qui reçoivent des subventions secondaires peuvent rechercher des partenaires pour mettre en œuvre des activités pour lesquelles elles n'ont pas la capacité ou l'expérience. (CCC, Forum des ONG).

B.DIFFERENTS Niveaux dans le paysage du financement(suite)

- ▶ B8. **Organisations/réseaux confessionnels**
- ▶ Les partenariats avec des entreprises peuvent être plus flexibles que la collaboration directe avec des donateurs bilatéraux ou multilatéraux.
- ▶ Le soutien peut être en espèces ou en nature et s'accompagner de moins d'exigences de conformité.
- ▶ Les partenariats réussis avec des entreprises ont souvent un lien entre la mission de l'organisation et le cœur de métier de l'entreprise ?

EXERCICES

- ▶ **Identifiez le paysage du financement dans votre région.**
- ▶ **Dessinez le type de donateur et le nom des donateurs travaillant dans votre région**

| Donor Type | Name of Donors | Area of activities | Donor's interest. in region |
|-------------------|-----------------------|-------------------------------------|--|
| Bilateral | ENABEL | agr; elevage,sante,education | Voir document strategique du pays et priorites. |
| | | | |
| | | | |

CONCLUSION : Conversation orale

- ▶ Le paysage du financement **est un outil que l'organisation doit utiliser pour décrire le paysage des donateurs.**
- ▶ **Quels types de donateurs** dont nous venons de parler sont actifs dans votre province et votre secteur d'activités ?
- ▶ Le paysage des donateurs changera inévitablement avec le temps.
- ▶ **Pourquoi? Obtenez une réponse verbale des participants.**

- ▶ Il peut y avoir des changements dans les politiques, les pratiques et même le personnel. Pour être prêtes, les organisations doivent suivre les tendances politiques et pratiques pertinentes pour leur travail. (rappel des domaines d'intérêt et de l'expérience des donateurs).
- ▶ Quelles sont les sources de collecte d'informations dans votre pays ?
- ▶ *Utilisez un ordinateur portable et consultez le web site, les points de vente en ligne des professionnels de votre domaine pour permettre aux participants de se familiariser avec le paysage du financement*

(méthodologie d'enseignement visuel)

- ▶ Encourager les participants à partager des exemples sur comment et quand ils ont évalué le paysage ?
- ▶ **Question suggestive (orale)** *Si vous avez déjà essayé de vous renseigner sur les opportunités de financement, qu'avez-vous fait ? Ce qui s'est passé?*
- ▶ Le formateur conclut comme suit : **le paysage du financement n'est pas stagnant, il est dynamique.**
- ▶ Les donateurs et les priorités de financement des programmes changent au fil du temps, influencés par divers facteurs internes et externes.
- ▶ Il est donc important pour l'organisation de rester informée de ces tendances et de pouvoir réagir à temps.

FIN DE LA FORMATION THEORIQUE/EXERCICE

- ▶ CHOISIR L'UN DES APPELS À CANDIDATURE
- ▶ DESSINER LE CYCLE DE PROJET (5 PHASES)
- ▶ ESTIMER LE BUDGET
- ▶ FAIRE LA CARTOGRAPHIE DES DONATEURS POTENTIELS
- ▶ PREPARER LA PROPOSITION