

Feuille d'information numéro II: Financer votre projet sans demander de subventions

Introduction

La question clé auxquelles toutes les ONGs sont confrontées est de savoir où et comment générer les revenus nécessaires à la mise en oeuvre de leur travail et couvrir toutes les dépenses générales d'opérations . Comment les différentes ressources financières peuvent-elles être sécurisées pour obtenir un financement à long terme?

En dehors de la recherche de subventions, les ONG peuvent utiliser plusieurs autres sources pour financer pour leurs activités et construire des réserves de capital. Les bailleurs ne permettent pas souvent aux ONGs d'utiliser les subventions ou subsides pour se constituer des réserves, puisque la plupart des subventions doivent être soit utilisées ou retournées, mais les réserves peuvent être constituées au travers des dons, les cotisations des membres et autres activités génératrices de revenus.

Les ONGs négligent souvent de commencer par examiner leurs propres ressources, soit financières ou en nature. Un petit conseil aux ONGs débutantes est premièrement de mobiliser leurs propres ressources pour financer leur premier petit projet, avant d'approcher les financiers extérieurs. Ceci donnera le crédibilité à l'ONG pour les donateurs futurs et les agences des financements. Il y a plusieurs moyens alternatifs de financement des activités des ONGs.

1. Pourquoi chercher des alternatives ?

Plusieurs ONGs comptent en grande partie sur les subventions venant des donateurs (internationaux). Cependant, il y a plusieurs moyens de collecter de fonds pour un bon projet; collecter des fonds externes est juste l'un d'eux.

Quelques désavantages de collecter de fonds avec les donateurs (internationaux):

- Réduction de flexibilité; vous devez satisfaire les critères de votre donateur.
- Ils ne procurent pas les fonds nécessaires au renforcement de la capacité institutionnelle.
- Ils ne couvrent pas suffisamment les coûts d'administration tels que le personnel de bureau et le loyer du bureau.
- Cela prend un temps énorme pour écrire les propositions de projets, évaluations et rapports.
- Vous devez exécuter la proposition de projet que vous pouvez avoir écrit il y a une année. Les circonstances peuvent avoir changé depuis.

La première idée de plusieurs groupes est de chercher parmi les donateurs internationaux sans sérieusement considérer les possibilités de financement local, both ENDS conseille souvent aux organisations de commencer à rechercher des fonds à travers leur propre gouvernement national ou local, les ambassades étrangères ou des fonds délégués. Cependant, quelques fois il est irréaliste de demander localement de

l'argent à cause de conditions sociales ou politiques sévères dans un pays spécifique. Aussi, quelques pays manquent simplement de la tradition philanthropique de financement des activités des ONGs. Des options disponibles de collecte de fonds dépendent des limitations légales ou fiscales en vigueur dans le pays hôte, ainsi il est important de connaître la législation nationale avant de décider de quelles options de collecte de fonds locales choisir.

Pour la plupart de groupes la combinaison de supports financiers étrangers et locaux assureront la crédibilité locale, augmenteront l'indépendance vis-à-vis des donateurs locaux et étrangers avec lesquels travailler.

2. Les cotisations des membres

L'organisation hollandaise Milieukontakt assiste les ONG d'environnement en Europe de l'Est et ancien union soviétique dans la collecte de fonds et le renforcement de capacités. La plupart de suggestions ci-dessous viennent du dépliant " l'argent pour la terre"qu'ils ont publié en 1995.

A l'intérieur du mouvement environnemental, on dit : "Soyez éveillé pour l'environnement. Et si ne pouvez l'être vous-même, payez nous pour l'être à votre place!". Un moyen d'impliquer les gens dans le travail des ONGs et générer des revenus en même temps est de commencer une organisation des membres et demander les cotisations des membres. Quelques règles de base:

- Les cotisations des membres devraient être payables par toute personne qui veut joindre votre organisation. On peut relier volontairement la cotisation du membre au revenu. Les gens à faibles revenus (étudiants, chômeurs) payent un certain montant de base (comparable à la valeur de deux bières par mois), les gens avec un revenu moyen payent deux fois plus et les gens avec un revenu élevé payent quatre fois plus. Vous n'avez pas besoin de connaître leurs revenus. Les gens peuvent décider eux-mêmes combien ils payeront. L'expérience montre, que les gens en général sont honnêtes dans ceci.
- Les cotisations de membres n'ont pas à couvrir tous les coûts de l'organisation.
- Il existe également d'autres sources de revenus. Les cotisations des membres peuvent être utilisées pour couvrir les coûts pour lesquelles il est difficile de collecter le fonds, tels que les voyages et le personnel d'appui.
- Les cotisations de membres sont considérées comme étant la plus stable et indépendante source de revenus. Il y a une indication de support local de votre organisation. Si vous les impliquez dans vos activités, vous concentrez sur leurs priorités et représentez leurs intérêts, plus de gens deviendront membres. Si vous faites quelque chose qui n'est pas apprécié par les gens, vous perdrez des membres qui payent.
- Une fois que vous avez décidé de demander les cotisations des membres, pensez à ce que les membres peuvent recevoir en retour. Une carte de membre bien sûr, un rapport annuel, mais peut-être aussi quelque réduction sur produits spécifiques que vous fabriquez ou sur les services que vous offrez. Régulièrement, par exemple une fois par an, tous les membres devraient être invités à une réunion générale.
- Quelques organisations envoient une ou deux fois une lettre par an, à tous leurs membres pour demander la cotisation de membre ou un don extra. Dans cette lettre vous pouvez inclure le dernier numéro de votre revue (si vous en avez) et votre rapport d'activités. Sachez que ceci coûte en temps et en argent, mais c'est habituellement un bon investissement.
- Faites une bonne gestion de vos membres et aussi des anciens; d'habitude les gens s'enrichissent quand ils ont vieilli et ils peuvent supporter les projets qui ont besoin d'être financés.

- Il est bon d'organiser un évènement tous les 5 ans à peu près et inviter tous les membres , y compris les anciens. Vous pouvez demander une cotisation spéciale pour payer le coût de ceci, ou demander aux gens de contribuer en nature; par exemple faire quelque chose ou apporter un repas fait à la maison et à boire. Vous gagnerez beaucoup de sympathie en organisant des bonnes fêtes.

3. Dons

Vous pouvez aussi recevoir de l'argent à travers les dons ou héritages. Dans beaucoup de pays, les cotisations des membres , les dons, héritages, sont des taxes déductibles, de manière que le donateur individuel obtient aussi un bénéfice financier de cela.

Il est important d'informer les gens sur comment ils peuvent donner de l'argent (par exemple à quel compte bancaire ils peuvent le transférer) et d'envoyer un rapport d'activité et financier, alors ils peuvent voir comment leur argent est dépensé. Ceci n'a pas besoin d'être un magazine féminin de luxe, c'est assez de mettre ensemble des rapports d'activités et peut-être une description de vos activités prévues.

Indiquez combien devrait être un don minimum. Certaines personnes n'ont aucune idée de combien ils doivent donner. Un don doit couvrir au moins le coût d'envoi de l'information telle qu'un rapport d'activités et le temps que cela coûte au personnel payé pour gérer cela.

Si quelqu'un ne peut pas contribuer financièrement, il ou elle peut contribuer en nature, en travaillant au bureau ou rendant quelques services. Si vous avez une bonne réputation parmi les gens localement et les impliquez dans votre processus de prise de décisions, vous découvrirez que ces gens ont beaucoup à offrir, tel que le travail de maintenance, des outils à prêter, la nourriture qu'ils produisent, etc. Il est important de connaître quels sont les services disponibles dans les environs de votre organisation.

4. Les réserves

Les réserves peuvent être créées par le reste, les fonctions, cotisations des membres, taux d'intérêt, etc. Ce qui est important est d'avoir des réserves pour votre survie. Souvent les subventions n'arrivent pas au mois que vous les attendez, et dans ce cas il est bon d'avoir de l'argent à vous pour continuer votre travail. Cela procure un sentiment de sécurité au personnel et autres contacts, de telle manière que l'ONG ne dépende pas seulement des financements extérieurs incertains.

Si vos réserves sont importantes, il serait mieux de les placer dans une banque à un compte courant. Si vous les investissez (bien sûr de manière responsable et prudente), vous pouvez gagner de l'argent avec ça. Dans certains pays, l'inflation est tellement élevée, qu'il serait désastreux de garder de l'argent non dépensé. Dans ce cas, demandez à votre donateur à l'étranger de le garder pour vous autant que possible, ou de le transmettre à une organisation amie en Europe ou aux Etats unis. Avec les intérêts, vous pouvez construire des réserves pour le futur.

L'organisation RAFAD en Suisse a élaboré toutes sortes de possibilités pour aider les ONG à construire leur propre capital. Voir aussi feuillelet numéro V.

5. Epargne

Quelques idées pour dépenser moins:

- Echanger les services avec d'autres ONGs
- Partager votre bureau avec d'autres organisations
- Partager votre fax, personnel, ordinateurs, imprimante etc. avec d'autres.
- Demandez des timbres et monnaies étrangères que les gens n'utilisent plus.
- Demandez des spots publicitaires en échange de coût d'impression (si vous faites une publication).
- Demandez les dons en nature (comme des matériels du bureau, livres, moyens de transport).
- Donnez plus de responsabilités aux volontaires et moins au personnel payé.
- Chercher des emplacements peu chers pour les réunions tels que les maisons communautaires ou des écoles, peut être en échange de quelques travaux manuels faits par le groupe (jardinage, peinture, nettoyage etc.).
- Tenez des réunions au centre pour éviter les longues distances de voyage.
- Tenir moins de réunions.
- Des volontaires ou étudiants pourraient être disposés à faire une partie de travail.
- Demandez aux autres ONGs qui travaillent dans la même région/ alentours sur les mêmes thèmes d'où elles obtiennent leurs financements. Regardez l'imbrication de leurs projets et des vôtres, et s'il y'en a, essayez de coopérer.
- Au cas où votre thème spécifique est populaire parmi les ONGs (parce qu'il y a un problème spécifique dans la région), mais il n'y a pas assez de financement, il peut être intéressant de démarrer une campagne de lobbying pour essayer d'influencer la politique des donateurs locaux.

6. Autres moyens

Quelques idées sur comment obtenir de l'argent pour les petits projets :

- Demandez à la famille et aux amis: ils sont souvent intéressés à supporter les choses avec lesquelles ils ont un lien spécial (vous). Une fois que vous recevez les dons, envoyez aux donateurs une lettre pour les remercier avec quelque chose comme un rapport annuel, votre dernier numéro de journal, etc.
- Demandez à la famille et aux amis de demander à leurs amis.
- Demandez à l'église/parti politique à même idéologie.
- Organisez un concert, dîner, fête dans un but de récolte de fonds
- Organisez une campagne
- Vendez des T-shirts, brochures, étiquettes, carte postale, graines, plantes ou jeunes arbres.
- Coupes: Excellente pour les campagnes écologiques: ne vendez pas seulement le café mais aussi la tasse avec une belle image et le nom de votre organisation. Cela signifie que vous n'avez pas à utiliser des tasses en plastique, ni à faire de vaisselle.
- La loterie ou d'autres jeux de collectes de fonds; volley-ball, football, etc. Avec des frais d'inscription. Aussi les participants peuvent circuler avec une liste auprès d'amis qui donneront 1 dollar par point etc.
- Travaillez un jour avec un groupe pour un agriculteur et ramener l'argent au projet.
- fermez vos lèvres :ceci est une action catholique annuelle où les gens riches ne mangent pas pour un jour et placent l'argent ainsi économisé dans un fonds philanthropique.
- Vendez quelque chose mais faites attention à la législation nationale pour savoir s'il vous est permis de le faire.
- Demandez à un artiste connu de faire un dessin sur un T-shirt ou un poster.

- Essayez de trouver du soutien d'entreprises locales.
- Vendez les produits de champs communautaires. Un lopin de terre peut être offert par les gens locaux à l'association. Les membres de l'association y travaillent pendant leurs temps libre et les récoltes sont vendues sur le marché local en appui de l'organisation.
- Essayer de convaincre les gens qu'il est beaucoup mieux de donner l'argent directement à votre organisation que de le donner à un donateur qui vous le rétrocèdera : le donateur utilisera une partie de cet argent pour ses frais généraux alors que vous pouvez utiliser directement tout le montant.
- Essayer de gagner des prix ou récompenses, par exemple en concevant quelque chose, organisant un projet très spécial.
- Tâche : faites du travail (contre paiement) pour d'autres organisations qui travaillent sur les mêmes questions.
- Demandez aux entreprises locales si elles veulent publier des annonces dans votre journal et payer pour cela.