

Investir dans

# l'impact



# jeunesse

Kit de ressources pour le  
financement des organisations  
dirigées par la jeunesse

**CHOICE** FOR  
YOUTH &  
SEXUALITY



**DISPONIBLE EN ANGLAIS SUR**

*[www.youthdoit.org](http://www.youthdoit.org)*

© *CHOICE for Youth and Sexuality*

**PUBLIÉ EN**

*mai 2019*

**CONCEPTION GRAPHIQUE PAR**

*Britt Duppen*

**RÉDIGÉ PAR**

*Lisa Marie Salley pour  
CHOICE for Youth and Sexuality*

**RÉVISÉ PAR**

*Amber van Muijden et Harjanti Kertokarijo*

**Ce bref kit de  
ressources a été  
rendu possible  
grâce aux  
contributions  
passionnées  
de près de  
150 militants,  
organisations et  
donateurs.**

# TABLE DES MATIÈRES

<b>AVANT-PROPOS</b>	<b>8</b>
<b>INTRODUCTION</b>	<b>11</b>
<b>QU'EST-CE QUE LE 'PAYSAGE DES BAILLEURS DE FONDS'?</b>	<b>14</b>
<b>LES ODJ ET L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS</b>	<b>22</b>
<b>MODÈLES DE BAILLEURS DE FONDS FAVORABLES AUX JEUNES</b>	<b>40</b>
<b>UNE CHECK-LIST POUR ÉLABORER VOTRE STRATÉGIE DE COLLECTE DE FONDS</b>	<b>50</b>
<b>GLOSSAIRE : LISTE DES TERMES LES PLUS UTILISÉS DANS LA COLLECTE DE FONDS POUR LES ODJ</b>	<b>56</b>
<b>RESSOURCES (EN ANGLAIS)</b>	<b>62</b>

# ACKNOWLEDGEMENTS

Ce bref kit de ressources a été rendu possible grâce aux contributions passionnées de près de 150 militants, organisations et donateurs. Grâce à leur engagement en temps et en honnêteté, nous avons pu créer ce document constructif, résumant une grande variété de points de vue de tous les continents du monde.

Merci à toutes les personnes que nous avons interviewées: S M Shaikat, Hiba Ben Haj Khalifa, Gabrielle Bailey, Bwambale Morish, Aisha George, Tebogo Nkoana, Adriana Pereira, Euan Platt, Alexandra Panagiotakopoulou, Anna Shepard, Meenu Pandey, Ramatu Bangura, Anne-Isabelle Cameron, Felicia Huldig, Kristina Kastler, Amy Iftekhar, Aysha Harwood, Stefano Rovelli, Katri Bertram, Susannah Hurd, Lena Hothes, Thomas Rudebeck Eilertzen, Liz Tremlett, Nora Furlong, Barbara Lotti, Eva Charlotte Roos, Catherine Glucksman, Claudia Samcam et Manuel Gil.

**Merci aussi aux 124 correspondants qui ont répondu à l'enquête en Anglais ou en Espagnol. Vos réponses ont été essentielles pour comprendre les tendances mondiales en matière d'accès au financement pour les ODJ.**

**Merci également à l'équipe de jeunes réviseurs, Ayushmita Hazarika, Giulia Giacometti, Myrte Halman et Prisca Chakholoma, dont les commentaires ont contribué à rendre ce kit de ressources plus convivial et accessible pour les jeunes. Enfin, un remerciement spécial à l'équipe CHOICE, Harjanti Kertokarijo, Lewis Emmerton et Amber van Muijden, pour avoir dirigé ce projet d'étude et pour vos commentaires éditoriaux.**

## AVANT-PROPOS

« Rien à notre sujet sans nous » est un slogan que nous avons beaucoup entendu dans le domaine du développement international au cours des dernières années. Et à juste titre, la recherche a montré que l'inclusion des bénéficiaires dans la conception, la planification, la mise en œuvre et l'évaluation des programmes permettent un impact plus important.

Avec 1 personne sur 4 dans le monde âgée de 10 à 24 ans (soit 1,8 milliard au total, selon le FNUAP), les jeunes sont un élément démographique clé dans la lutte pour le changement social, y compris en matière de santé et de droits sexuels et reproductifs (SDSR). Après tout, la SDSR n'est pas un problème autonome, ce sujet est étroitement lié aux disparités socio-économiques, à la migration et à l'inégalité entre les sexes, notamment. Pour que tous les jeunes s'épanouissent et aient la possibilité de choisir librement leur avenir, ils doivent être capables dès maintenant de prendre librement des décisions concernant leur SDSR.

Malgré de nombreux obstacles, les jeunes ont continué à être des moteurs de changement, à susciter un débat critique, à responsabiliser leurs dirigeants et à se dresser contre l'injustice sociale. Les organisations dirigées par des jeunes sont de plus en plus visibles dans les instances internationales, régionales et nationales et les jeunes du monde entier se lèvent pour faire entendre leur voix. Ils sont reconnus comme des acteurs clés et des moteurs de changement, notamment dans le domaine de la santé et des droits sexuels et reproductifs.

En 2016, CHOICE a lancé son appel à l'action pour un financement plus adapté aux jeunes. Depuis lors, nous avons constaté

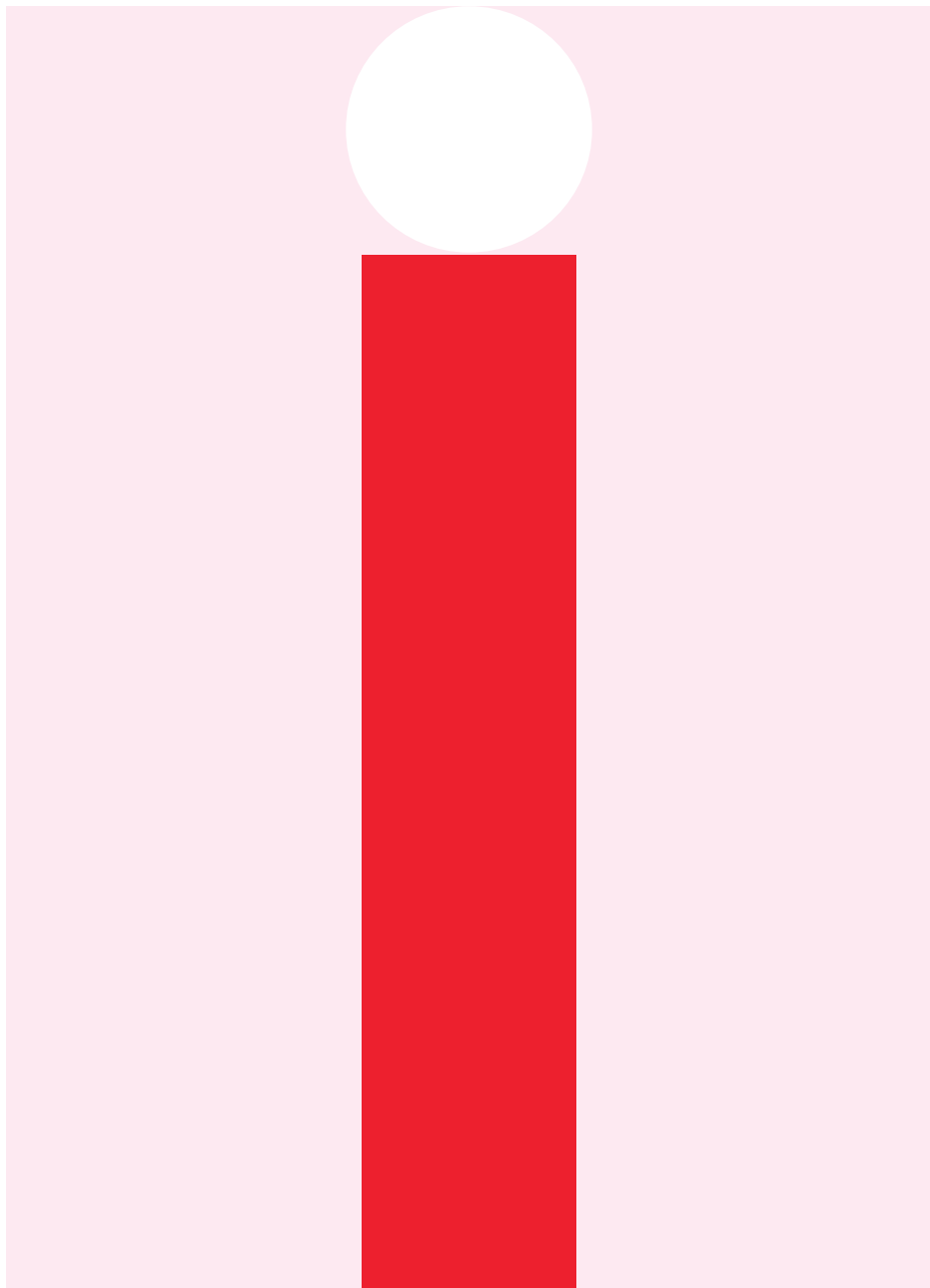


un engagement croissant pour l'inclusion des jeunes dans les espaces de prise de décision, les programmes et les politiques. Toutefois, trop de jeunes dépendent encore des autres pour les associer dans les processus et leur ouvrir des portes. Pour avoir un impact durable sur les problèmes qui les concernent, ils doivent avoir accès à un soutien durable. De même, nous avons vu de nombreux bailleurs de fonds et organisations de la société civile exprimer leur intérêt pour l'établissement de partenariats avec des défenseurs de la jeunesse et des organisations de jeunesse et pour capitaliser sur les compétences, l'expertise et le pouvoir collectif des jeunes. Cependant, trouver une organisation dirigée par des jeunes qui peut promettre un retour sur investissement peut être difficile et prendre du temps.

CHOICE veut mettre les jeunes en contact avec les soutiens de leur travail et entamer un dialogue sur la manière dont nous, en tant que communauté internationale de développement, pouvons les aider à créer un impact durable. Nous voulons également aider les soutiens à comprendre et à trouver des organisations dirigées par des jeunes qui peuvent les aider dans leur mission. Nous espérons que ce kit vous offrira les ressources nécessaires pour démarrer cette conversation. Investissons ensemble dans l'impact de la jeunesse.



**Nathalie Metheuver**  
Executive Director



# INTRODUCTION

**En 2018, nous avons entrepris un voyage pour comprendre l'expérience des organisations dirigées par des jeunes (ODJ) en matière d'accès aux fonds des donateurs. Sur une période de trois mois, nous avons rassemblé les expériences de plus de 130 ODJ engagées, de toutes formes et tailles, travaillant dans le monde entier pour respecter les droits humains des jeunes, y compris leur santé et leurs droits sexuels et reproductifs (SDSR), et sur des questions telles que la diversité sexuelle et de genre, la violence sexiste, les moyens de subsistance des jeunes et la santé mentale, entre autres thèmes.**

À travers des entretiens avec nos recherchistes et une enquête mondiale, chaque organisation a partagé son expérience du cheminement à travers le paysage des bailleurs de fonds dans l'espoir de collecter des fonds pour soutenir leur travail dans une variété de contextes difficiles. Les ODJ ont partagé leur expérience de travail direct avec les bailleurs de fonds et ont décrit les obstacles auxquels ils sont confrontés lors de la collecte de fonds et la manière dont ils travaillent pour les surmonter. Nous nous sommes également entretenus avec 15 principaux bailleurs de fonds travaillant dans le monde entier pour soutenir la société civile, et nous leur avons demandé de partager leurs expériences de financement des ODJ et de réfléchir à ce qu'ils considèrent comme les plus grands obstacles au financement adapté aux jeunes.

## **COMMENT DÉFINIR UNE ORGANISATION 'DIRIGÉE PAR DES JEUNES' ?**

Il n'y a pas de définition acceptée d'une organisation dirigée par des jeunes, et l'âge et le niveau de participation des jeunes varient selon les contextes. Cependant, pour les besoins de ce kit de ressources, nous avons accepté des organisations qui se définissaient comme dirigées par des jeunes.

# **LE KIT DE RESSOURCES MET EN ÉVIDENCE LES EXPÉRIENCES DES ODJ LORS DE LEUR CHEMINEMENT À TRAVERS LE PAYSAGE DES BAILLEURS DE FONDS.**

## **UNE BRÈVE REMARQUE SUR LES TYPES DE COLLECTE DE FONDS COUVERTS PAR CE KIT DE RESSOURCES:**

bien que nous reconnaissions l'importance d'utiliser différentes stratégies de collecte de fonds, y compris la collecte de fonds individuelle (collecte de dons de particuliers), le financement participatif, les activités de responsabilité sociale des entreprises (RSE), le parrainage et autres, ce kit de ressources ne couvre pas ces méthodes.

## **À QUI CE KIT DE RESSOURCES EST-IL DESTINÉ?**

Avant tout, ce kit de ressources est destiné aux ODJ qui cherchent à accéder à des fonds et à en savoir plus sur la façon de construire une stratégie de collecte de fonds. Les organisations non gouvernementales (ONG) au service des jeunes travaillant avec les ODJ trouveront également le kit de ressources utile pour comprendre les problèmes rencontrés par leurs partenaires ou bénéficiaires. Enfin, ce kit de ressources est également utile pour que les bailleurs de fonds aient un meilleur aperçu des expériences des ODJ, ainsi que des modèles et des meilleures pratiques qui rendent le financement plus accessible et plus convivial pour les jeunes.

## **QUE CONTIENT LE KIT DE RESSOURCES?**

Sur la base des résultats de la recherche, le kit de ressources met en évidence les expériences des ODJ lors de leur cheminement à travers le paysage des bailleurs de fonds. Il donne un aperçu des obstacles auxquels les ODJ sont confrontées dans la collecte de fonds, du point de vue des ODJ et des bailleurs de fonds, ainsi que des conseils pour les surmonter. Il donne égale-

# OJD

ment un aperçu des actions positives des bailleurs de fonds et de la manière dont ils peuvent faire encore mieux pour soutenir le travail des ODJ. Enfin, le kit de ressources propose une liste de contrôle sur la façon dont les organisations peuvent créer une stratégie de collecte de fonds ; et quelques ressources qui pourraient vous aider dans ce cheminement!

L'équipe CHOICE



---

---

# Le 'paysage des bailleurs de fonds'

---

# QU'EST-CE QUE LE 'PAYSAGE DES BAILLEURS DE FONDS'?

Tout au long de ce kit de ressources, nous faisons référence au 'paysage des bailleurs de fonds'; nous entendons par là le groupe d'organisations qui fournissent un soutien financier et technique aux individus, aux organisations de la société civile, aux organismes de recherche et aux groupes de réflexion, entre autres, pour les aider à s'attaquer à des problèmes sociétaux et politiques. Bien que ces "bailleurs de fonds" ou "donateurs" puissent prendre de nombreuses formes, dans ce kit de ressources, nous faisons principalement référence aux donateurs privés et institutionnels. Les différents types de bailleurs de fonds et diverses formes de collaboration sont en constante évolution, vous trouverez ici quelques informations de base qui vous aideront à comprendre ce paysage complexe.

## **VOUS AVEZ BESOIN D'UNE AIDE SUPPLÉMENTAIRE?**

À la fin de ce kit de ressources, nous avons ajouté un glossaire des termes et expressions les plus utilisés dans le domaine de la collecte de fonds !



**Les bailleurs de fonds privés** sont des organisations indépendantes créées à des fins caritatives soit par un individu (par exemple Open Society Foundations), un groupe de militants (par exemple FCAM – Fondo Centroamericano de Mujeres), une famille (par exemple Oak Foundation) ou une entreprise (par exemple Ford Foundation ou IKEA Foundation). Les bailleurs de fonds privés financent une variété de thèmes différents et chacun a ses propres méthodes d'octroi de subventions et de travail avec les bénéficiaires. Par exemple, FRIDA, le fonds des jeunes féministes, a été créé par un groupe de militantes en 2011 et travaille principalement avec des organisations locales et dirigées par des jeunes. Les fondations familiales sont très diverses dans leurs méthodes de travail, certaines utilisent des modèles de financement adaptés aux jeunes et d'autres non – voir la section sur les modèles de bailleurs de fonds pour plus de détails. En général, les fondations d'entreprise ont des méthodes de travail plus 'traditionnelles'. Cela signifie qu'ils ont tendance à travailler davantage selon une approche descendante, qu'ils ont des exigences plus strictes pour les bénéficiaires de subventions et peuvent donc être plus difficiles d'accès pour les organisations locales et dirigées par des jeunes.

**Les bailleurs de fonds institutionnels** sont des organismes de financement mis en place par les États, par exemple, l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (SIDA), ou par des institutions telles que l'Union européenne (UE) ou les Nations Unies (ONU). Les bailleurs de fonds institutionnels ont souvent des directives financières strictes et accordent pour la plupart des subventions importantes aux ONG bien établies et aux organisations non gouvernementales internationales (OING), par exemple la Fédération internationale pour la Planification familiale (IPPF) et Oxfam. Les bailleurs de fonds institutionnels ont tendance à avoir des exigences strictes en matière de rapports pour les bénéficiaires et ne peuvent pas fournir un soutien ou des conseils techniques importants pendant la période de

subvention en raison de leur capacité limitée en personnel. Pour ces raisons, les bailleurs de fonds institutionnels ne fournissent généralement pas d'aide directe aux petites ONG, aux organisations locales ou aux ODJ nouvellement créées.

**Les intermédiaires ou organismes de réaffectation** sont des organisations qui assument une position de médiation entre le 'gros' bailleur de fonds et les petites organisations. Ils reçoivent des dons, par exemple, de grands bailleurs de fonds privés ou institutionnels et les redistribuent sous forme de subventions plus petites, ce qui rend ce financement plus accessible aux organisations plus petites ou plus informelles. En général, les organismes intermédiaires ont également des connaissances et des compétences spécialisées qu'ils peuvent utiliser pour renforcer les capacités de leurs bénéficiaires, ce que les bailleurs de fonds privés ou institutionnels ne peuvent pas fournir. Les bailleurs de fonds utilisent aussi souvent des intermédiaires pour travailler sur de nouveaux sujets ou pour atteindre des groupes cibles spécifiques. Par exemple, le ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas fournit des fonds à 'Voice', un mécanisme de subvention géré par Hivos et Oxfam Novib qui accorde de petites subventions à des organisations locales. Cela donne à ces grands bailleurs de fonds institutionnels et privés la possibilité de soutenir indirectement une diversité d'organisations, ce qu'ils ne seraient normalement pas en mesure de faire, en raison des limites décrites ci-dessus.

**Les organismes publics** de bienfaisance sont similaires aux bailleurs de fonds privés, mais au lieu de recevoir leurs fonds d'une seule source, comme c'est souvent le cas avec les donateurs privés, ils reçoivent leur financement du grand public, ou de 'partisans'. Comme ils dépendent de dons privés, les organismes de bienfaisance privés ne financent généralement que les organisations qui travaillent sur les questions

que leurs partisans jugent importantes, pour s'assurer qu'ils continuent à donner de l'argent. Les organismes publics de bienfaisance mènent normalement diverses activités en plus de l'octroi de subventions, y compris des campagnes et la mise en œuvre de projets au sein de leurs communautés cibles. Comic Relief au Royaume-Uni est un exemple d'organisme public de bienfaisance.

**Les fonds collaboratifs** ont des initiatives de collaboration créées par des bailleurs de fonds afin d'accroître leur impact et leur portée en combinant leurs fonds avec d'autres ressources. Les fonds collaboratifs, par exemple le 'HER Voice Fund' ou 'With and For Girls Collective', sont généralement initiés par un groupe de bailleurs de fonds (privés et institutionnels) qui identifient un déficit de financement sur une question spécifique, que ce soit au niveau mondial ou dans un pays ou une région spécifique.

Certains de ces fonds collaboratifs peuvent devenir une organisation distincte ou être gérés principalement par un seul des bailleurs de fonds fondateurs. Par exemple, 'With and For Girls Collective', qui soutient le travail d'organisations dirigées par des filles et axées sur les filles, est principalement géré par la Stars Foundation, mais est fondé et financé par la Stars Foundation, la NoVo Foundation, FRIDA, la Nike Foundation, Comic Relief, le Global Fund for Children, Mama Cash, EMpower et Plan International. D'autre part, le 'HER Voice Found',

***PAS TOUS LES DONATEURS  
MATCH À TOUS LES TYPES  
D'ORGANISATION - ESSAYE  
TROUVE LE MEILLEUR MATCH!***

créé pour soutenir l'engagement significatif des adolescentes et des jeunes femmes, est composé de fonds donnés par le Fonds mondial et gérés par deux organismes chargés de leur mise en œuvre (SHRH Africa Trust et Eastern Africa National Networks de l'AIDS Service Organisations); de cette façon, les fonds sont gérés par des groupes proches des problèmes, capables d'atteindre le groupe cible et d'être les plus efficaces sur le terrain.

## TYPE DE SOUTIEN

Le soutien fourni par ces différents types de bailleurs de fonds peut prendre diverses formes. Certains accordent des subventions de projet, c'est-à-dire un financement pour un projet ou une activité spécifique ; une fois le projet ou l'activité terminés, le financement s'arrête. Les fonds de base peuvent être utilisés pour couvrir les frais structurels tels que le temps du personnel, le loyer, les fournitures de bureau, l'équipement informatique, etc. Les fonds non affectés ne sont pas désignés ou mis de côté à des fins spécifiques et peuvent être utilisés à la fois pour les frais structurels et les coûts de projet. D'autres formes de soutien peuvent inclure le renforcement des capacités et la formation sous forme d'ateliers ou de coaching pour une organisation.

## ACCÈS AU FINANCEMENT

Le processus d'accès aux différents types de financement décrits ci-dessus varie selon les bailleurs de fonds. Par exemple, les bailleurs de fonds comme Mama Cash et Amplify Change mettent en ligne des appels à propositions ouverts auxquels toute organisation répondant aux exigences énumérées peut postuler, tandis que certains identifient de nouveaux bénéficiaires grâce à un réseau d'experts sur le terrain (par exemple, la NoVo Foundation et la Packard Foundation), ou par l'intermédiaire de partenaires (par exemple, la Firelight Foundation), et d'autres utilisent une combinaison de ces techniques. En général, les financements offerts par les bailleurs de fonds institutionnels sont plus difficiles d'accès pour les petites organisations, car les subventions offertes représentent généralement des montants assez importants et les exigences peuvent être assez strictes.

**‘En général, les  
financements  
offerts par les  
bailleurs de fonds  
institutionnels  
sont plus difficiles  
d'accès pour  
les petites  
organisations.’**

**– The YP Foundation, Inde**



---

---

# Les ODJ et l'accès aux financements

---

## LES ODJ ET L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

Parmi les 130 ODJ interrogées et sondées, les expériences du cheminement à travers dans le paysage des bailleurs de fonds sont mitigées : pour certains, elles ont été positives, pour d'autres moins. Cependant, les ODJ et les bailleurs de fonds conviennent que les ODJ font face à des obstacles particuliers en matière de collecte de fonds. Malgré cela, les ODJ font partie des organismes les plus passionnés, les plus énergiques et les plus percutants parmi les mouvements de justice sociale du monde entier et elles surmontent ces obstacles. Cette section donne un aperçu de certains des obstacles internes et externes auxquels les ODJ sont confrontées pour accéder aux financements, ainsi que des conseils sur la façon de les surmonter et des exemples d'ODJ qui y sont parvenues!



## LE PAYSAGE DES BAILLEURS DE FONDS – LES OBSTACLES EXTERNES

Alors que certains bailleurs de fonds ont pris des mesures pour rendre leur financement plus 'accessible aux jeunes' (veuillez également consulter nos 'modèles de donateurs favorables aux jeunes' à la page 40), plus de la moitié des ODJ avec lesquelles nous avons parlé ont estimé qu'il y a un manque criant de financement accessible pour les initiatives menées par les jeunes. **Les principaux obstacles à l'accès au financement ont été identifiés comme suit:**

**Financement des questions liées à la jeunesse.** La plupart des bailleurs de fonds sélectionnent une série de questions sociales et même des régions géographiques pour lesquelles ils accordent un financement. Dans la pratique, cela signifie que les ODJ ont parfois le sentiment que les bailleurs de fonds ne donnent pas la priorité aux problèmes les plus urgents dans leurs communautés, et peuvent avoir du mal à trouver des donateurs intéressés par le financement des questions liées à la jeunesse. En ce sens, il peut y avoir un décalage réel entre les agendas des bailleurs de fonds et ceux des ODJ travaillant sur le terrain.

**Transparence des bailleurs de fonds.** De nombreuses ODJ ont du mal à comprendre ce que les bailleurs de fonds financent et comment ils peuvent les joindre. Cela est particulièrement vrai dans la région des Caraïbes, par exemple, qui n'est pas considérée comme un lieu hautement prioritaire pour de nombreux bailleurs de fonds, pour des raisons qui ne sont pas claires pour les ODJ de la région. Les problèmes d'accessibilité sont également dus au fait que certains bailleurs de fonds sont volontairement peu visibles, car, par exemple, ils n'ont pas de site Web détaillé et ne communiquent pas ouvertement sur leurs activités de financement. Ce manque de transparence peut être dû à diverses raisons, par exemple, certains bailleurs de fonds qui travaillent sur des questions controversées ou sensibles veulent éviter les critiques ou les réactions négatives. D'autres donateurs peuvent

ne disposer que de fonds et de capacités limités et souhaiter éviter d'encourager trop de demandes.

**Type de financement.** Le type de financement offert par les bailleurs de fonds est également un obstacle pour les organisations dirigées par des jeunes. Il est difficile pour les ODJ de recevoir des fonds de base ou non affectés, et les subventions qu'ils reçoivent limitent souvent le montant qui peut être dépensé en frais de personnel et/ou d'administration (parfois seulement 10 à 20%), ou les fonds ne peut être utilisés que pour un projet spécifique. Par conséquent, le bénéficiaire a du mal à renforcer progressivement sa capacité et à accroître ses activités.

## EXIGENCES DE FINANCEMENT.

De nombreuses organisations, en particulier les plus petites et les plus informelles, ont du mal à remplir les conditions d'obtention des fonds des donateurs. **Les exigences les plus courantes incluent:**

- **enregistrement légal de l'organisation**

*(souvent depuis au moins trois ans);*

- **des structures de gouvernance claires;**

- **un compte en banque;**

- **un budget supérieur ou inférieur à un certain montant;**

- **avoir déjà reçu un financement d'un bailleur de fonds;**

- **des contrôles financiers appropriés;**

- **audit des états financiers.**

Parfois, lors de la demande et de la réception de fonds de donateurs, les ODJ comme SERAC-Bangladesh ont estimé que certains bailleurs

de fonds ne comprenaient pas pleinement leur nature unique et le contexte dans lequel elles travaillent. Selon SERAC, cela est souvent dû au nombre et au type d'exigences qui accompagnent la subvention, par exemple, nécessitant trois audits financiers et des structures organisationnelles strictes, ce qui peut poser des problèmes aux ODJ nouvellement créées. Pour les bailleurs de fonds qui reconnaissent ces différences, les ODJ décrivent comment elles ont pu progressivement nouer des relations et prouver leur impact malgré leurs structures et expériences différentes de celles des non-ODJ.

**“Grâce aux réseaux que nous avons mis en place, nous avons eu la chance de trouver des bailleurs de fonds favorables aux jeunes qui respectent des principes et sont en accord avec notre travail thématique. Une fondation qui quittait notre région nous a mis en relation avec une autre fondation qui nous a permis d'accroître nos activités. Bien que la concurrence puisse être élevée, une fois que vous établissez cette relation, les bailleurs de fonds peuvent constater le changement au fil du temps, ce qui nous permet de renforcer leur confiance dans notre travail.”**

**– The YP Foundation, Inde**

**PLUS DE LA MOITIÉ DES ODJ  
AVEC LESQUELLES NOUS  
AVONS PARLÉ ONT ESTIMÉ  
QU'IL Y A UN MANQUE CRIANT  
DE FINANCEMENT ACCESSIBLE  
POUR LES INITIATIVES MENÉES  
PAR LES JEUNES.**



**‘Les ODJ font  
partie des  
organismes les  
plus passionnés,  
les plus énergiques  
et les plus  
percutants parmi  
les mouvements  
de justice sociale  
du mond.’**

## OBSTACLES INTERNES RENCONTRÉS PAR LES ODJ

Les organisations dirigées par des jeunes peuvent être confrontées à une variété de problèmes lors de la collecte de fonds, qui peuvent être un manque de personnel ou de bénévoles, des connaissances limitées du paysage des bailleurs de fonds ou une activité dans des contextes ou sur des sujets pour lesquels le financement est limité. Voici les principaux problèmes auxquels ils sont confrontés lors de la collecte de fonds, du point de vue des ODJ eux-mêmes et des bailleurs de fonds.

### CONSEIL AVANT DE COMMENCER À ÉCRIRE...

Avant de répondre à une demande de propositions ou à une demande de note conceptuelle d'un bailleur de fonds, prenez le temps de réfléchir au langage et au ton à utiliser. Premièrement, il est important de lire le site Web du bailleur de fonds et de comprendre ce qu'il propose en termes de subventions et de soutien, et quels types de projets il a financés dans le passé. Nous vous recommandons également d'examiner attentivement la stratégie et la vision du bailleur de fonds pour le monde, afin que vous puissiez démontrer clairement dans votre proposition comment votre travail y contribue.

### Rédaction de proposition et compréhension du langage technique.

De nombreuses ODJ ont indiqué que la rédaction de la proposition est le plus grand défi auquel elles sont confrontées lors de la collecte de fonds. Cela est souvent dû au langage technique utilisé dans les demandes de propositions et qui est requis lors de la candidature. Cette situation est aggravée par le fait que de nombreuses ODJ ne possèdent pas dans leur langue maternelle. De plus, nombre d'entre elles ont du mal à comprendre le niveau d'informations dont elles ont besoin pour faire passer leur message sans dévoiler leurs idées. L'aspect le plus intimidant de la rédaction de la proposition est la budgétisation, en particulier pour les organisations qui n'ont jamais géré de fonds auparavant ; c'est souvent le domaine dans lequel les ODJ apprécient les conseils spécialisés des bailleurs de fonds.

**Visibilité.** Trouver le temps et les ressources pour créer un site Web, ou même un suivi sur les réseaux sociaux peut être difficile. Cela est particulièrement vrai pour les ODJ qui se concentrent sur le travail direct dans leur propre communauté et n'ont pas nécessairement besoin d'un site Web ou d'une présence sur les réseaux sociaux pour ce travail. Cependant, cela peut poser un problème lorsque vous essayez de collecter des fonds, car les donateurs et les partenaires potentiels ne sont pas en mesure d'identifier votre organisation et de comprendre son impact. Youth Partnership Uganda, une organisation communautaire dirigée par des jeunes dans l'ouest de l'Ouganda, note l'impact de ne pas avoir de site Web, car les bailleurs de fonds remettent en question leur existence, mais pour créer le site Web, elle a besoin de fonds.

### **CONSEIL CONSTRUIRE UNE MARQUE EST UN MOYEN ESSENTIEL DE SE FAIRE REMARQUER PAR LES BAILLEURS DE FONDS POTENTIELS.**

Essayez de vous faire connaître en tant qu'organisation dirigée par des jeunes travaillant sur votre sujet spécifique. Cela peut être fait en établissant des partenariats avec des organisations plus visibles qui peuvent vous aider à construire votre réseau en vous mettant en contact avec d'autres partenaires et bailleurs de fonds potentiels. Elles peuvent également être en mesure de faire connaître votre travail sur leur site Web et leurs plateformes de médias sociaux. Investir dans la création d'une présence sur les réseaux sociaux pour vos propres organisations est également très important. Consacrer du temps chaque semaine pour renforcer cette présence sur des plateformes clés est un investissement qui vaut la peine d'être réalisé. Quand vous rencontrez des bailleurs de fonds potentiels, vous pouvez les orienter vers ces plateformes.

**Réseautage.** Selon le Forum européen de la jeunesse, le plus grand regroupement d'organisations dirigées par des jeunes en Europe, seuls 20 % de leurs membres ont une stratégie de collecte de fonds. Acquérir une compréhension approfondie du paysage des bailleurs de fonds, en particulier des donateurs qui adoptent des pratiques favorables aux jeunes, demande du temps, des connaissances et des capacités.

**“Nous constatons que certains jeunes ont tendance à être assez humbles en matière de collecte de fonds, ne voulant pas se concentrer sur l'autopromotion.”**

**– Liz Tremlett, Amplify Change**

Souvent, les bailleurs de fonds ne sont pas visibles, de sorte que les organisations peuvent finir par estimer qu'elles ne peuvent pas entrer en contact avec des donateurs qui sont prêts à financer leurs causes. Parmi les ODJ avec lesquelles nous nous sommes entretenus, 60 % ont déclaré avoir des difficultés avec le réseautage, ce qui réduit leur visibilité et limite leur capacité à collecter des fonds efficacement. Gabrielle Bailey, une défenseure des droits des jeunes et des femmes travaillant à la Barbade, souligne l'importance du réseautage et de demander à d'autres organisations de vous recommander aux bailleurs de fonds qui ne publient pas d'appels à candidatures. Cependant, comprendre comment et où établir un réseau implique également des connaissances, des accès, du temps et des ressources considérables pour assister à des conférences et événements internationaux, un luxe que certaines organisations dirigées par des jeunes ne peuvent pas se permettre. En outre, demander des fonds peut être une tâche ardue, même pour les organisations les plus expérimentées, et les bailleurs de fonds ont constaté que les ODJ peuvent manquer de confiance lors de la collecte de fonds. Certains bailleurs de fonds suggèrent qu'il leur incombe de rendre le processus ouvert et confortable pour le bénéficiaire potentiel, de lui donner confiance et enthousiasme pour ce qui peut parfois être un processus difficile.

**Le fardeau des rapports.** De nombreux bailleurs de fonds ont des exigences assez strictes en matière de rapports, qui comprennent des rapports narratifs semestriels et annuels, des rapports financiers réguliers, des audits et un travail avec des cadres de suivi et d'évaluation (S&E) qui utilisent un langage très technique. Les ODJ plus petites ou plus informelles qui n'ont pas de personnel dédié à l'administration, au S&E ou aux finances, peuvent se sentir dépassées par ces exigences



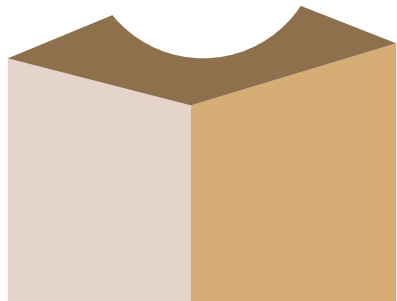
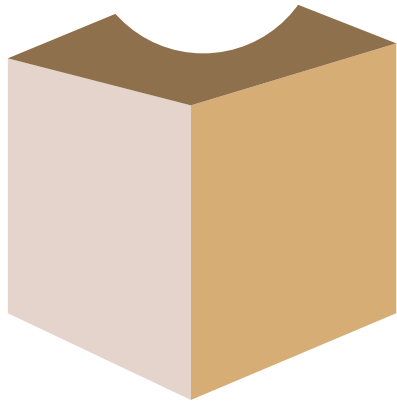
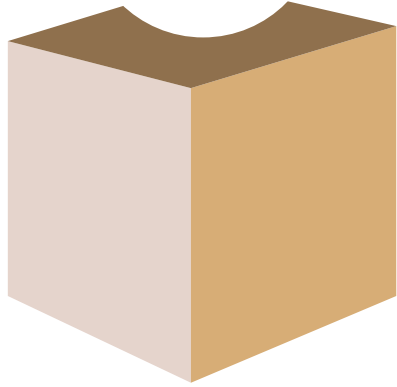
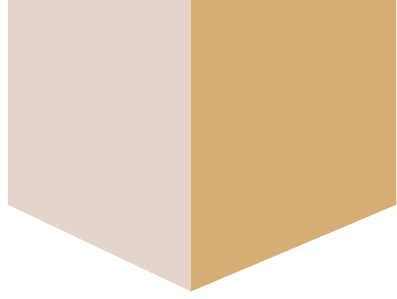
**Il peut être utile de planifier votre collecte de fonds de manière stratégique en cartographiant d'abord un petit groupe de donateurs qui correspondent le mieux à votre travail et à vos besoins, puis en concentrant vos efforts de réseautage sur ce petit groupe.**

et n'ont souvent pas la capacité de fournir des rapports détaillés sur leur travail.

Les bailleurs de fonds rapportent qu'il peut être difficile de donner aux ODJ le soutien durable dont ils ont besoin pour répondre à ces exigences. Par exemple, la Packard Foundation affirme qu'elle aurait du mal à fournir ce type de soutien à grande échelle en raison de son manque de ressources humaines sur le terrain. Il est essentiel que le bailleur de fonds et l'ODJ collaborent dès le début pour comprendre à quoi ressemble un soutien approprié. Bien que l'on s'attende à ce que les bailleurs de fonds ne soient pas disposés à avoir une conversation ouverte avec leurs bénéficiaires (ou qu'ils n'en aient simplement pas le temps), ce n'est pas le cas de tous les donateurs, comme nous le verrons dans la section suivante.

#### **CONSEIL FAITES VOS RECHERCHES ET RÉSEAUTEZ EFFICACEMENT.**

Un élément central de la collecte de fonds consiste à comprendre le paysage : quels sont les bailleurs de fonds, lesquels financent quels sujets, lesquels sont adaptés aux jeunes, comment peut-on les contacter, etc. La recherche de ces informations peut vous aider à comprendre comment utiliser votre temps et vos ressources de la manière la plus efficace. Par exemple, il peut être utile de planifier votre collecte de fonds de manière stratégique en cartographiant d'abord un petit groupe de donateurs qui correspondent le mieux à votre travail et à vos besoins, puis en concentrant vos efforts de réseautage sur ce petit groupe. Une fois que vous avez réduit votre bassin de bailleurs de fonds intéressants, essayez de savoir qui sont les personnes clés au sein de cette organisation et voyez s'il existe des occasions de les rencontrer (par exemple, des événements ou des conférences). Si possible, voyez si vous pouvez utiliser vos relations avec d'autres ONG et bailleurs de fonds pour soutenir votre réseautage, par ex. en partageant leurs coordonnées, en découvrant à quels événements ils vont participer, etc.



**Nous vous recommandons de faire des recherches pour identifier le bon bailleur de fonds qui correspond à votre organisation.**

**CONSEIL INSTAUREZ LES BONNES RELATIONS.**

Nous vous recommandons de faire des recherches pour identifier le bon bailleur de fonds qui correspond à votre organisation. Une façon d'y parvenir est d'entrer en contact avec leurs bénéficiaires actuels et précédents. Essayez d'en savoir le plus possible, notamment en ce qui concerne le type de soutien qu'ils peuvent fournir. Lorsque vous instaurez une relation avec le bailleur de fonds, indiquez fermement les besoins de votre organisation et travaillez avec le donateur pour voir comment vous pouvez être soutenus. Il peut être difficile de comprendre comment articuler vos arguments pour un bailleur de fonds potentiel, surtout si la conversation se fait dans votre deuxième ou troisième langue. Un conseil clé est de développer un argumentaire éclair court et précis. Cet argumentaire doit inclure (1) ce que fait votre organisation, (2) vos objectifs et votre vision à long terme, et (3) ce dont vous avez besoin pour y parvenir. Apprendre cet argumentaire par cœur vous aidera à vous préparer et à être à l'aise et confiant lorsque vous parlerez aux bailleurs de fonds. Apprendre cet argumentaire par cœur vous aidera à vous préparer et à être à l'aise et confiant lorsque vous parlerez aux bailleurs de fonds.

'[Nous] améliorons notre structure de gouvernance, préparons des rapports, vérifions les comptes et continuons à nous former sur les engagements des bailleurs de fonds et l'établissement de partenariats.'

- Youth Advocates, Ghana

'Entre autres, nous avons également travaillé sur l'utilisation des médias sociaux pour refléter le travail que nous faisons et recueillir numériquement les expériences des bénéficiaires.'

- My Age, Zimbabwe"

# Surmonter les obstacles

**Les ODJ sont résilientes pour surmonter les obstacles qu'elles sont confrontées en réalisant leurs objectifs, en se formant, en améliorant leurs compétences, en devenant plus inclusives et en renforçant leurs financements.**

'...réseautage avec les organisations et les entreprises donatrices ...'

- *Bangladesh Model Youth Parliament*

# Monter les obstacles

elles et travaillent dur  
les obstacles auxquels elles  
rejoignant des réseaux,  
améliorant leurs organisa-  
tions visibles et en diversifi-  
cations.

'... contacter des adultes passionnés par notre travail et leur demander de nous aider à rédiger des propositions et à comprendre le paysage des bailleurs de fonds.'

- *Copper Rose, Zambia*

'Nous n'avons pas [surmonté les obstacles], mais je dirais que nous sommes sur la bonne voie pour les surmonter en continuant à fonctionner avec un budget restreint juste pour montrer aux bailleurs de fonds nos talents, ce que nous pouvons faire et qu'on peut nous faire confiance pour nous octroyer les dons.'

- *International Youth Alliance for Family Planning*





---

---

# Modèles de bailleurs de fonds favorables aux jeunes

---

## MODÈLES DE BAILLEURS DE FONDS FAVORABLES AUX JEUNES: RENFORCEZ VOTRE INVESTISSEMENT EN FAVEUR DE LA JEUNESSE

Parmi les ODJ qui ont participé à la recherche et qui ont reçu un financement de bailleurs de fonds privés, publics ou institutionnels, les deux tiers ont déclaré avoir eu une expérience positive. Les facteurs qui ont contribué à ces expériences positives comprenaient le sentiment que les bailleurs de fonds faisaient confiance aux ODJ pour définir leur propre agenda, qu'ils se sentaient écoutés et pris au sérieux, qu'on leur donnait le temps de mettre en œuvre des activités sans pression tout en leur offrant un espace d'apprentissage. En outre, les ODJ ont particulièrement apprécié le fait que les bailleurs de fonds apportent également un renforcement des capacités et une assistance technique, en particulier le partage d'outils et de bonnes pratiques en matière de suivi, d'évaluation et de gestion de projet.



Leurs expériences montrent que lorsque les bailleurs de fonds collaborent avec les ODJ pour rendre leurs subventions plus accessibles, elles sont en mesure de se développer en tant qu'organisations et de renforcer l'impact de leur travail.

**Notre recherche a identifié les modèles suivants comme étant les meilleures pratiques pour fournir un financement adapté aux jeunes:**

**Des subventions spécifiques pour les ODJ (et autres).**

Des bailleurs de fonds comme Mama Cash se sont engagés à fournir des fonds à un large éventail d'organisations, y compris des ODJ et des groupes de militants informels ou non enregistrés. Pour s'assurer qu'ils répondent aux besoins de

**'Ils nous font confiance, ils prennent nos problèmes au sérieux, se prennent en compte notre situation et comprennent la capacité des ODJ. S'agissant des rapports, ils utilisent un langage facilement compréhensible et ils n'ont pas d'attentes massives, étant satisfaits des petits changements que nous apportons, mais surtout, ils ne nous jugent pas et ne nous disent pas quoi faire.'**  
**-Trans and Intersex Africa sur Mama Cash**

# ALL'S FOR ODJ'S

ces groupes, ils ont créé un ensemble spécial de fonds qui sont généralement de plus petite importance, plus flexibles et comprennent un financement pour le soutien de base. Mama Cash s'est assuré de s'asseoir avec ses bénéficiaires, pour garantir que les exigences en matière de candidature et de rapports ne les surchargent pas et qu'elles intègrent le renforcement des capacités et le soutien en cours de route. Des bénéficiaires comme Trans and Intersex Africa, décrivent comment Mama Cash utilise un langage facilement compréhensible et n'a pas d'attentes excessives en matière de rapports, ce qui contribue à établir une relation positive avec les bénéficiaires.

**L'autonomisation  
des organisations  
dirigées par des  
jeunes conduira à  
des partenariats  
plus équitables et,  
en fin de compte,  
à de meilleurs  
résultats pour les  
bailleurs de fonds**

### Réduire le fardeau de la candidature

Les procédures de candidature traditionnelles sont souvent longues et nécessitent des connaissances et une expertise techniques pour établir une proposition concurrentielle. De nombreuses ODJ et autres groupes et organisations de base peuvent avoir du mal à comprendre ce qu'on leur demande exactement et peuvent avoir du mal à faire passer leur message. La Fondation NoVo utilise un modèle qui permet aux bénéficiaires de répondre par téléphone à certaines de leurs questions de candidature les plus difficiles. Cette façon de travailler permet aux bénéficiaires de mieux exprimer leurs idées et laisse de la place pour des questions de suivi. Les notes prises lors de ces appels sont ensuite utilisées pour compléter les informations manquantes dans la candidature.

D'autres stratégies visant à réduire le fardeau des candidatures comprennent la possibilité de soumettre les demandes de subvention dans différentes langues pour garantir que davantage d'organisations puissent être compétitives. Des catégories de subventions devraient être créées uniquement pour les nouvelles organisations et/ou ODJ travaillant sur le terrain dans les communautés, afin qu'elles ne soient pas en concurrence avec des organisations beaucoup plus expérimentées et ayant des besoins différents. Il faudrait envisager que ces subventions puissent être ouvertes aux candidatures d'organisations non enregistrées et de celles qui ne disposent pas de structures formelles ou d'audits financiers.

# FLEXIBLE



## **Octroi de subventions participatif.**

Des bailleurs de fonds, dont Amplify Change, FCAM (Fondo Centroamericano de Mujeres) et The With and For Girls Collective attribuent des subventions avec le soutien des bénéficiaires eux-mêmes. Par exemple, lorsque le FCAM a commencé à octroyer des subventions à des groupes de jeunes femmes et à des organisations locales, ils se sont rendu compte que l'organisation n'avait pas l'expertise nécessaire pour savoir comment sélectionner les bons bénéficiaires. Ils lancent désormais les appels à candidatures par le biais d'un appel ouvert, ils anonymisent les demandes de subventions et les renvoient aux bénéficiaires eux-mêmes pour qu'ils votent pour les 10 principales organisations à financer. Le FCAM choisit ses bénéficiaires finaux sur la base de cette contribution des organisations travaillant sur le terrain.

## **Des rapports flexibles.**

Les rapports destinés aux bailleurs de fonds sont un obstacle pour toutes les organisations et peuvent souvent nécessiter un employé à plein temps pour le faire. Les ODJ signalent que certains donateurs autorisent le bénéficiaire à diriger ce processus. Au lieu d'exiger des rapports approfondis, ils prennent en compte la capacité de l'organisation et travaillent avec elle pour l'aider à identifier son impact, ou lui permettent d'utiliser des rapports annuels, par exemple, pour démontrer l'impact qu'elle a eu.

## **Établir des liens.**

Des ODJ ont également pu recevoir des financements supplémentaires grâce aux recommandations de leurs bailleurs de fonds actuels. Par exemple, la YP Foundation, une organisation dirigée par des jeunes basée en Inde, a été recommandée à la Packard Foundation par la MacArthur Foundation pour obtenir un financement. Le collectif 'With and For Girls' considère qu'un aspect essentiel de la subvention est de donner à leurs bénéficiaires la pos-



#### **Fournir un soutien durable.**

Notre étude montre que les ODJ apprécient de recevoir un soutien durable de la part des bailleurs de fonds. Ce soutien peut prendre de nombreuses formes, par exemple, permettre aux ODJ d'accéder à un financement de base et non affecté, ainsi qu'à des subventions pluriannuelles, par opposition à des fonds uniquement axés sur des projets. D'autres bailleurs de fonds veillent à ce que 20 % de la subvention soit mis de côté pour le renforcement des capacités des bénéficiaires, afin que les donateurs puissent réellement investir dans la durabilité des ODJ.

sibilité de rencontrer d'autres donateurs pour recevoir des fonds supplémentaires potentiels pendant toute la durée de la période de subvention.

**Soutien intermédiaire.**

Pour les bailleurs de fonds qui n'ont pas la capacité de fournir une assistance technique et un soutien à leurs bénéficiaires, les intermédiaires ou les organismes de réaffectation peuvent représenter une bonne solution. Par exemple, ISDAO, un fonds LGBTQ d'Afrique de l'Ouest dirigé par des militants, a été créé par un groupe de militants ouest-africains afin de fournir aux organisations LGBTQ+ de la région une source de financement accessible qui répond à leurs besoins. ISDAO vise à renforcer et à soutenir le mouvement LGBTQ+

en Afrique de l'Ouest, en augmentant et en diversifiant les fonds disponibles pour les organisations LGBT et en adoptant une approche flexible pour l'octroi de subventions. L'octroi de fonds par l'intermédiaire d'entités locales ou régionales telles que ISDAO peut permettre aux bailleurs de fonds d'investir dans des organisations locales qui ne répondent pas aux exigences de financement 'traditionnelles'.

## TRAVAILLER AVEC DES JEUNES AIDERA LES BAILLEURS DE FONDS À AVOIR UN IMPACT.

Croire sincèrement au leadership des jeunes signifie les considérer comme des moteurs clés du changement et à reconnaître leur droit à participer à la vie politique. Avec plus de la moitié de la population mondiale de moins de 25 ans, les bailleurs de fonds investissent de plus en plus dans la jeunesse et ses droits, mais les jeunes et les organisations dirigées par des jeunes sont rarement inclus dans les processus décisionnels qui façonnent le secteur du développement. La recherche montre que les interventions et les programmes qui autonomisent les jeunes, renforcent leur capacité d'action et leur enseignent des compétences de plaidoyer améliorent l'efficacité des interventions visant la santé sexuelle et reproductive des adolescents. Nous pensons que ces recommandations devraient également s'étendre aux organismes de financement. L'autonomisation des organisations dirigées par des jeunes conduira à des partenariats plus équitables et, en fin de compte, à de meilleurs résultats pour les bailleurs de fonds dans la réalisation du changement qu'ils souhaitent voir dans le monde.



**Pour les bailleurs de fonds qui n'ont pas la capacité de fournir une assistance technique et un soutien à leurs bénéficiaires, les intermédiaires ou les organismes de réaffectation peuvent représenter une bonne solution.**



---

---

# Une check-list pour élaborer votre stratégie de collecte de fonds

---

# UNE CHECK-LIST POUR ÉLABORER VOTRE STRATÉGIE DE COLLECTE DE FONDS

**Vous collectez des fonds ou vous prévoyez de collecter des fonds? Utilisez check-list pour vous aider à élaborer votre stratégie de collecte de fonds!**

**1. FAITES DES RECHERCHES:**

- 1.1.** Identifiez les bailleurs de fonds qui travaillent dans votre pays
- 1.2.** Identifiez les bailleurs de fonds qui investissent dans les thèmes sur lesquels vous travaillez
- 1.3.** Identifiez les bailleurs de fonds qui sont adaptés aux jeunes ou accessibles pour votre type d'organisation (par exemple, un donateur qui se concentre sur les organisations locales ou les groupes et organisations dirigés par des femmes et des filles)
- 1.4.** Recherchez le type de collecte de fonds que d'autres organisations (similaires) font et avec quels donateurs elles travaillent : vous pourriez découvrir de nouveaux bailleurs de fonds que vous ne connaissez pas encore

**2. RÉFLÉCHISSEZ EN INTERNE:**

- 2.1.** Planifiez une réunion d'équipe pour identifier clairement vos objectifs de collecte de fonds, en établissant un lien direct avec votre stratégie organisationnelle
- 2.2.** Réfléchissez à la manière dont vous allez collecter des fonds : par le biais de subventions ou avez-vous besoin d'utiliser des techniques supplémentaires comme le financement participatif?
- 2.3.** Évaluez ensemble les heures de personnel et de bénévolat disponibles et comment les tâches peuvent être attribuées
- 2.4.** Identifiez les compétences nécessaires dans votre équipe pour réussir dans la collecte de fonds et voyez comment vous pouvez les acquérir
- 2.5.** Construisez votre base de données probantes : créez des documents qui démontrent votre impact et votre approche, tels que les meilleures pratiques et les antécédents, ces documents vous seront utiles lors de la demande de subventions et des entretiens avec les bailleurs de fonds
- 2.6.** Planifiez des réunions mensuelles pour élaborer votre stratégie et discuter des progrès réalisés

### 3. IDENTIFIEZ LES BAILLEURS DE FONDS POTENTIELS:

- 3.1. Identifiez jusqu'à cinq bailleurs de fonds pour commencer à cibler
- 3.2. Rassemblez des informations sur qui ils sont, comment accéder à leurs fonds, comment les contacter, qui sont leurs bénéficiaires actuels, quels types de projets ils financent et ce qui est nécessaire lors de la demande de fonds

### 4. Répondez aux appels à candidatures:

- 4.1. Lors de l'identification des appels à propositions, utilisez votre stratégie ou votre vision pluriannuelle et assurez-vous que les appels ont une valeur ajoutée pour atteindre vos objectifs en tant qu'organisation
- 4.2. Obtenez des conseils d'organisations partenaires, d'anciens bénéficiaires ou du bailleur de fonds lui-même sur ce qui est nécessaire pour le processus de demande et sur la meilleure façon de l'aborder
- 4.3. Utilisez les ressources listées dans ce kit de ressources pour vous aider à élaborer votre théorie du changement, le modèle de projet et le plan de suivi et d'évaluation

**ÉQUIPE D'ÉVALUATION QU'AURIEZ-VOUS PU FAIRE DIFFÉREMMENT ET COMMENT POUVEZ-VOUS INTÉGRER CES OBSERVATIONS DANS VOTRE STRATÉGIE?**

### 5. Assurez-vous d'être visibles:

- 5.1.** Assurez-vous que les bailleurs de fonds puissent vous trouver : avez-vous un site Web ou une présence sur les réseaux sociaux? Quelles informations sont-elles présentées et est-ce ce que les bailleurs de fonds aimeraient voir?
- 5.2.** Rédigez un argumentaire: assurez-vous d'être en mesure d'expliquer de manière brève et concise ce que fait votre organisation, quels sont vos objectifs et le soutien dont vous avez besoin
- 5.3.** Établissez pour chaque bailleur de fonds comment il identifie ses bénéficiaires, par exemple par le biais de bureaux locaux ou d'experts, prenez contact avec lui par e-mail, par téléphone ou lors d'événements
- 5.4.** Saisissez chaque occasion pour rencontrer des bailleurs de fonds, des partenaires ou des points focaux et présenter votre argumentaire, demander leurs coordonnées et définir un rappel pour établir un suivi avec eux et continuer à construire progressivement ces relations

### 6. Soyez patients:

**La collecte de fonds peut être un processus long et difficile avec de nombreuses déceptions en cours de route. Essayez de transformer vos tentatives infructueuses en occasions d'apprentissage:**

- 6.1.** Si possible, essayez d'obtenir un retour du bailleur de fonds sur les raisons pour lesquelles il a rejeté votre proposition
- 6.2.** Étudiez ce retour au sein de votre équipe: qu'auriez-vous pu faire différemment et comment pouvez-vous intégrer ces observations dans votre stratégie?
- 6.3.** Documentez votre travail : conservez toutes les propositions, y compris celles qui n'ont pas abouti, dans un même endroit, vous pourrez peut-être les utiliser pour une autre proposition avec quelques modifications





---

---

# **Glossaire: liste des termes les plus utilisés dans la collecte de fonds pour les ODJ**

---

# GLOSSAIRE: LISTE DES TERMES LES PLUS UTILISÉS DANS LA COLLECTE DE FONDS POUR LES ODJ

## **Baillleur de fonds institutionnel**

Organismes de financement mis en place par les États ou par des institutions telles que l'Union européenne ou les Nations Unies.

## **Baillleur de fonds privés**

Organisations indépendantes créées à des fins caritatives soit par un individu, un groupe de militants, une famille ou une entreprise.

## **Bilan**

Un document présentant l'ensemble du travail effectué par votre organisation. Il peut avoir une orientation thématique ou géographique, par ex. votre expérience de travail sur les questions LGBTIQ+ ou en Afrique de l'Ouest.

## **CBO**

Organisation opérant au niveau des collectivités

## **Don en nature**

Un don de biens et de services au lieu

d'une somme d'argent.

## **Fonds collaboratifs**

Initiatives de collaboration créées par des bailleurs de fonds afin d'accroître leur impact et leur portée en combinant leurs fonds avec d'autres ressources.

## **Fonds de base**

Financement utilisé pour couvrir les frais structurels tels que le temps du personnel, le loyer, les fournitures de bureau, l'équipement informatique, etc.

## **Fonds multilatéral**

Un fonds soutenu par plusieurs bailleurs de fonds gouvernementaux, par ex. le Mécanisme de financement mondial.

## **Fonds non affectés**

Des fonds qui ne sont pas désignés ou mis de côté à des fins spécifiques et peuvent être utilisés à la fois pour les frais structurels et les coûts de projet.

## **Intermédiaires ou organismes**

**de réaffectation**

Organisations qui assument une position de médiation entre le 'gros' bailleur de fonds et les petites organisations. Ils reçoivent des dons, par exemple, de grands bailleurs de fonds privés ou institutionnels et les redistribuent sous forme de subventions plus petites, par exemple pour des organisations locales.

**Meilleures pratiques**

Une méthode de travail ou un ensemble de méthodes de travail officiellement acceptées comme étant les meilleures à utiliser dans une entreprise ou un secteur particulier, généralement décrites formellement et en détail. Définition du 'Cambridge Dictionary'

**MOU**

Déclaration d'intention (Memorandum of understanding) : un accord non contraignant entre deux ou plusieurs parties décrivant les termes et les détails d'un accord, y compris les exigences et les responsabilités de chaque partie. La déclaration d'intention est souvent la première étape de l'établissement d'un contrat formel.

**Note conceptuelle**

Une brève description (souvent pas plus d'une ou deux pages) de votre idée de projet.

**ODJ**

Organisation dirigée par des jeunes

**ONG (I)**

Organisation non gouvernementale (internationale)

**Panier de fonds**

Une organisation autonome, gérée conjointement par un groupe de bailleurs de fonds. Un panier de fonds aura des objectifs, des modes de décaissement et des mécanismes de responsabilisation spécifiques et un calendrier limité.

**Paysage des bailleurs de fonds**

Le groupe d'organisations qui fournissent un soutien financier et technique aux individus, aux organisations de la société civile, aux organismes de recherche et aux groupes de réflexion, entre autres, pour les aider à s'attaquer à des problèmes sociétaux et politiques.

**Propositions de valeur**

Une démonstration de la valeur ajoutée de l'interaction avec votre organisation. Une bonne proposition de valeur répond clairement à la question : qu'est-ce qu'un bailleur de fonds obtient en retour s'il investit dans votre organisation?

**RFP**

Demande de propositions (Request for proposals)

**TERMS**  
and  
phrases

## **RSE**

Responsabilité sociale des entreprises

## **SDSR**

Santé et droits sexuels et reproductifs

### **Stratégie de collecte de fond**

Un document dans lequel vous indiquez quels sont les objectifs de collecte de fonds de votre organisation, à la fois à long terme et pour des périodes plus courtes (par exemple, des objectifs trimestriels ou annuels), quelles méthodes vous utiliserez quel investissement vous ferez pour les atteindre.

### **Subvention de démarrage**

Une subvention (souvent limitée) pour piloter ou démarrer un nouveau projet, une organisation ou une collaboration visant l'innovation.

### **Subventions de projet**

Financement pour un projet ou une activité spécifique. Une fois le projet ou l'activité terminés, le financement s'arrête.



---

---

# Ressources (en anglais)

---

## RESSOURCES (EN ANGLAIS)

### ÉLABORER DES PROPOSITIONS ET DES STRATÉGIES

Fundraising for Change, Global Fund for Women, <https://www.globalfundforwomen.org/wp-content/uploads/2015/09/2015-Fundraising-Handbook.pdf>

Grassroots Fundraising Guide, Friendship Ambassadors Foundation. <https://www.youthassembly.nyc/fundraising-guide/>

How to write amazing fundraising appeals, Network for Good. <http://www.fundraising123.org/files/How%20To%20Write%20Amazing%20Fundraising%20Appeals.pdf>

Learn to raise funds and mobilise support! Free online courses on local fundraising, Change the Game Academy. <https://www.changethegameacademy.org>

Resource Mobilization Toolkit, Frida the Young Feminist Fund. <https://youngfeministfund.org/wp-content/uploads/2017/11/FRIDA-RM-Toolkit-2017.pdf>

Writing a funding proposal, Civicus. <https://www.civicus.org/documents/toolkits/Writing%20a%20funding%20proposal.pdf>

### FIXER ET MESURER VOS OBJECTIFS

Evaluation Handbook, W.K.Kellog Foundation. <http://ww2.wkkf.org/digital/evaluationguide/view.html>

How to work with a theory of change, CHOICE for Youth and Sexuality. <https://www.youthdoit.org/assets/Uploads/ToC-Guidelines.pdf>



How to write goals and SMART objectives for your grant proposals, Joanne Fritz. <https://www.thebalancesmb.com/writing-goals-for-grant-proposal-2501951>

How to talk about non-profit impact from inputs to outcomes, Joanne Fritz. <https://www.thebalancesmb.com/inputs-outputs-outcomes-impact-what-s-the-difference-2502227>

UNESCO Project Planner, UNESCO. <https://en.unesco.org/youth/toptips>

### **COMMUNIQUER VOTRE IMPACT**

Building a communications strategy in 8 steps, Dance4Life. <https://dance4life.com/toolkits/building-a-communications-strategy-in-8-steps/>

User Guides Series of PDFs and Videos on Theory of Change, application writing, monitoring, project design and communications, Amplify Change. <https://amplifychange.org/tools-guides/user-guides/>

Social Media Guide, Dance4Life. <https://dance4life.com/toolkits/so-me-guide/>

### **RENFORCER VOTRE CAPACITÉ ORGANISATIONNELLE**

Building partnerships map, DIY Toolkit. <https://diytoolkit.org/tools/building-partnerships-map-2/>

Dealing with Turn Over, CHOICE for Youth and Sexuality. <https://www.youthdoit.org/themes/meaningful-youth-participation/dealing-with-turnover/>

The feminist organisational development tool, African Feminist Forum. <http://awdf.org/wp-content/uploads/The-Feminist-Organisational-Development-Tool-English.pdf?176cb0>

Youth-led organisations and SRHR: a step by step guide to creating sustainable youth-led organisations working on Sexual and Reproductive Health and Rights, CHOICE for Youth and Sexuality and Youth Coalition. <https://www.youthdoit.org/assets/Uploads/youthguide-final.pdf>

Youth leadership: recommendations for sustainability. CHOICE for Youth and Sexuality, Advocates for Youth, Aids 2031, GYCA, World Aids Campaign, Youth R.I.S.E and Youth Coalition. [https://www.advocatesforyouth.org/wp-content/uploads/storage//advfy/documents/youth\\_sustainability.pdf](https://www.advocatesforyouth.org/wp-content/uploads/storage//advfy/documents/youth_sustainability.pdf)

### **CONSULTEZ D'AUTRES RESSOURCES!**

oulez-vous en savoir plus sur le MYP, le plaidoyer mené par les jeunes ou la SDSR en général ? Sur notre site Web, vous pouvez trouver de nombreuses autres ressources dans notre centre de ressources: [www.youthdoit.org](http://www.youthdoit.org).

Ou apprenez-en plus sur notre organisation sur [www.choiceforyouth.org](http://www.choiceforyouth.org)





**Ou apprenez-en plus sur notre  
organisation sur [www.choiceforyouth.org](http://www.choiceforyouth.org).**