



# GUIDE DE DEMANDE DE SUBVENTIONS

16 DAYS OF ACTIVISM AGAINST GENDER-BASED VIOLENCE  
16 DÍAS DE ACTIVISMO CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO  
16 JOURS D'ACTIVISME CONTRE LA VIOLENCE DE GENRE  
25 NOV - 10 DEC <http://16dayscwgj.rutgers.edu>



par Mama Cash

## CINQ CHOSES À FAIRE

### ✓ *Faites vos recherches*

- ✓ Vérifiez les directives, critères et priorités thématiques du bailleur de fonds pour voir si votre organisation a droit à un financement.
- ✓ Renseignez-vous sur le donateur – qu'est-ce qui l'intéresse? Où travaille-t-il? Comment travaille-t-il (autrement dit, accepte-t-il des demandes toute l'année ou seulement pendant des appels de proposition à date précise)?
- ✓ Avez-vous tous les renseignements dont vous avez besoin pour présenter une demande? Sinon ou si vous n'êtes pas certain de ce que le donateur entend par certains critères, n'hésitez pas à demander!

### ✓ *Dites ce que vous pensez et pensez ce que vous dites*

- ✓ Votre organisation a-t-elle un énoncé de mission et de vision bien rédigé? Avez-vous un paragraphe qui explique clairement ce qu'est votre organisation et ce qu'elle fait? Il est important de consacrer du temps à exposer ces éléments de manière claire et concise. Soyez vous-même – créer une histoire qui correspond aux valeurs de votre organisation et à l'image qu'elle veut donner d'elle-même aidera les autres à la voir ainsi.
- ✓ Parfois, les donateurs interrogeront Internet pour se renseigner sur votre organisation. Il est donc important que vos messages en ligne soient cohérents (c.-à-d. sur Facebook ou sur votre site Web)!
- ✓ Montrer aux donateurs que votre organisation est « professionnelle » ou bonne dans ce qu'elle fait ne signifie pas utiliser un jargon ou un langage compliqué. Ce qui est bon, c'est de dire ce qui inspire et motive votre organisation!

### ✓ *Défendez vos propres intérêts*

- ✓ Quel est le problème auquel s'attaque votre organisation? Quel est le lien avec les intérêts du donateur? Pourquoi votre organisation est-elle la mieux placée pour s'attaquer à ce problème? Un raisonnement clair et ciblé peut aider à convaincre des bailleurs de fonds.
- ✓ En quoi soutenir votre organisation aidera-t-il le donateur à atteindre ses objectifs? Attention : assurez-vous que le projet porte sur ce que vous voulez faire et pas ce que vous pensez que le donateur veut vous voir faire!

### ✓ *Exposez votre vision de votre succès et soyez précis*

- ✓ Les donateurs voudront savoir quel succès vous pensez remporter (à court et à long terme) à l'aide de leur subvention et au-delà. Il est important de montrer que vous savez que vous devez suivre et évaluer vos propres efforts et que vous avez une idée de la manière dont vous comptez vous y prendre.
- ✓ Veillez à inclure les changements attendus au niveau de vos bénéficiaires, pas seulement de votre organisation.
- ✓ Soyez honnête – ne faites pas de promesses que vous ne pouvez pas tenir. Mieux vaut expliquer comment votre organisation entend relever les défis et documenter les succès dans le temps en donnant des exemples concrets.

### ✓ *Montrez le pouvoir des mouvements*

- ✓ Expliquez comment vous vous associez à d'autres, officiellement ou pas, car les donateurs veulent voir que vous ne travaillez pas seul.
- ✓ Si vous avez d'autres bailleurs, dites-le. Les donateurs aiment savoir que vous avez réussi à trouver d'autres sources de soutien. Cela peut les aider à croire davantage dans la capacité de votre organisation d'atteindre ses objectifs.
- ✓ Si vous assistez à des réunions ou à des conférences où vous pouvez présenter votre travail, dites-le au donateur. Une volonté de présenter son propre travail montre aux donateurs que vous êtes sérieux.

## CINQ CHOSES À NE PAS FAIRE

### ✓ Chercher à résoudre la quadrature du cercle

- ✓ Si votre organisation ne répond pas aux critères d'admissibilité, ne demandez pas de subvention. La plupart des donateurs ne regarderont même pas la demande si elle ne correspond pas à leurs critères, et ce sera donc une pure perte de temps pour vous.

### ✓ Partir du principe que le donateur comprendra

- ✓ Assurez-vous de ne pas employer de jargon ou d'abréviations, car il se peut que le donateur ne comprenne pas.
- ✓ N'allez pas penser que les donateurs connaissent très bien le contexte! En fait, précisez pourquoi votre travail compte dans votre contexte particulier.

### ✓ Oublier qui va étudier la demande

- ✓ Vous n'écrivez pas pour vous convaincre vous-même. Votre dossier devrait aider le donateur à comprendre ce qu'est votre organisation et pourquoi ce qu'elle fait est important.
- ✓ Ne mentionnez pas tout ce que vous avez fait ou ce que vous aimeriez qu'un donateur sache au sujet de votre organisation. Ne donnez que les renseignements que demande le donateur. Comme il lit beaucoup de propositions, vous vous rendez service à vous et à lui en étant concret et concis!
- ✓ Le donateur n'est pas qu'une « tirelire » – les donateurs ont des objectifs organisationnels et doivent pouvoir rendre compte à leurs électeurs, bailleurs de fonds et/ou conseil d'administration. Voir en eux un partenaire peut aider à nouer une relation fondée sur la confiance et l'entente mutuelle. De plus, vos idées pourraient même aider un donateur à mieux expliquer à d'autres pourquoi il est important de financer les droits des femmes.

### ✓ Ne pas prendre le temps de peaufiner le budget

- ✓ Un budget mal ficelé (contenant des erreurs ou paraissant peu réaliste) peut valoir un rejet de la part du donateur. En revanche, des budgets solides inciteront à faire confiance à votre organisation et à leur accorder une subvention.
- ✓ Dans les mauvais dossiers, les détails du budget ne correspondent pas à la description narrative. Assurez-vous de relier les deux parties de votre dossier!
- ✓ Assurez-vous de donner les renseignements budgétaires dans la monnaie demandée dans le formulaire de demande. Si vous ne le pouvez pas, précisez dans quelle monnaie vous libellez le budget et expliquez pourquoi.

### ✓ Mettre la charrue avant les bœufs – vous n'êtes pas sûr d'obtenir des fonds

- ✓ Les donateurs reçoivent bien plus de demandes qu'ils n'ont de fonds à accorder et, souvent, il leur faut des mois pour se décider. Assurez-vous aussi d'avoir un plan pour trouver une autre aide financière si votre dossier n'est pas retenu. Un plan de collecte de fonds peut se révéler utile.
- ✓ Si votre dossier n'est pas retenu, veillez à demander pourquoi, car ces commentaires vous serviront à améliorer de futures propositions. Demandez également le nom d'autres donateurs que vous pourriez contacter pour obtenir des fonds. Il est bon d'investir du temps dans de bonnes relations avec les donateurs, même s'ils rejettent votre projet (la première fois).

## Ressources

- Association pour les droits de la femme et le développement : <http://www.awid.org/fre/Nos-Initiatives/Ou-est-l-argent-pour-les-droits-des-femmes>
- Fonds mondial pour les femmes : <http://www.globalfundforwomen.org/impact/publications/127-other-resources/208-womens-fundraising-handbook>
- International Network of Women's Funds : <http://www.inwf.org/>
- Mama Cash : <http://www.mamacash.org/>