

Guide de demande de subventions pour les nouvelles organisations ou coopératives!

FRIDA | Young Feminist Fund (Fonds des Jeunes Féministes)



Ce n'est pas toujours facile pour une nouvelle organisation de base dirigée par de jeunes femmes ou des jeunes trans d'avoir accès aux sources de financement habituelles. Les donateurs auront probablement certains prérequis/critères qui seront difficiles à satisfaire.*

Problèmes courants et comment les aborder



Même si tous les membres de votre groupe ont beaucoup d'années d'expérience militante derrière eux, il faut parfois que votre organisation aie **au moins 5 ans** et un passé/une histoire avec des donateurs pour que vous trouviez du financement. En effet, il y a, dans certains cas, une certaine méfiance de la part des bailleurs de fonds institutionnels : ils veulent s'assurer que les organisations plutôt jeunes et de base peuvent gérer les subventions et les demandes de rapport, et ils ne sont pas facilement convaincus que les nouveaux groupes puissent vraiment travailler comme ils promettent de le faire. Cependant, certains fonds sont spécialement dédiés au soutien des nouvelles organisations (consultez la section des ressources ci-dessous pour plus de détails) ! Vous devriez aussi envisager un **partenariat** avec une organisation bien établie et qui aura donc plus d'expérience que vous quand à son accès aux subventions, et envisagez un travail collaboratif ou une demande de financement jointe.



Souvent, les donateurs exigeront que votre organisation soit **enregistrée** afin de recevoir des fonds, mais certains groupes/coopératives/réseaux choisissent de rester informés pour un bon nombre de raisons. Celles-ci peuvent être liées à la politique du groupe, ou aux problèmes de corruption et de sécurité dans le pays où il travaille. Une façon de régler ce problème est d'essayer de trouver un « **parrain fiscal** », autrement dit une organisation plus établie en laquelle vous avez confiance et qui pourrait recevoir des fonds en votre nom. Il s'agit d'une pratique courante dans de nombreux endroits et cela peut être un excellent moyen de collaborer avec une autre organisation. Mais assurez-vous de créer un protocole d'accord avec votre parrain financier.



Certains donateurs ne fournissent qu'un soutien limité pour des projets spécifiques. N'ayez pas peur de demander des fonds pour votre « **soutien de base** » qui couvrira vos frais de fonctionnement de base. En effet, nous avons tous besoin d'éduquer et de convaincre plus de bailleurs de fonds que le « soutien de base » a de la valeur. Le financement de base est un soutien général pour votre organisation qui n'est pas limité ou nécessairement lié à un projet spécifique : il peut couvrir vos frais de personnel, votre loyer ou quoi que soit concernant votre travail. Consultez les ressources ci-dessous à ce sujet.



Lors ce que vous faites des demandes de fonds, on peut vous demander de fournir une **référence**. Même si vous êtes une nouvelle organisation, il est important de trouver quelqu'un qui croit en vous et qui peut se porter garant de l'expérience et des compétences des membres de votre groupe.

Ne sous-estimez pas l'importance d'une bonne référence. Si personne ne peut vous donner de référence, demandez en aux membres du groupe et mettez l'accent sur les compétences et les capacités de chacun surtout concernant vos capacités à créer une nouvelle organisation et à la faire avancer.

Malgré la présence d'obstacles pour les jeunes organisations de base qui désirent accéder à des sources traditionnelles de financement, il existe des fonds flexibles, dynamiques et accessibles. Ci-dessous nous avons listé quelques exemples de fonds pour les jeunes et pour les femmes - mais il en existe beaucoup d'autres. Demandez toujours aux organisations que vous côtoyez des informations sur leurs donateurs et faites grandir ainsi vos réseaux de contacts.

Autres moyens de mobiliser des ressources

Notre travail dépend souvent et de façon importante d'argent qui vient de grandes agences étrangères dans les pays plus développés. Nous savons qu'il peut être difficile d'accéder aux fonds des donateurs traditionnels de sorte qu'il est toujours bon de se tourner vers d'autres moyens de financement.

En tant qu'organisation militante, vous vous êtes engagé à lutter contre les inégalités de pouvoir et contre les stéréotypes, et à construire des communautés progressistes. N'oubliez pas ces valeurs lors de votre collecte de fonds ! La mobilisation de ressources est une activité politique (et significative) par nature. Contacter des bailleurs de fonds qui ne déclarent pas ouvertement qu'ils financent de nouveaux groupes de base reste une stratégie importante, non seulement pour diversifier vos ressources mais aussi pour promouvoir l'engagement des bailleurs de fonds et leur responsabilité dans ce mouvement social. Ecrivez des lettres brèves et cohérentes aux donateurs pour savoir s'ils envisagent de financer des groupes comme le votre, et fournissez des messages clés sur « le quoi, le comment, et le pourquoi » de votre groupe, ainsi que des raisons pour lesquelles il est important de soutenir ce genre de groupes qui visent au développement du mouvement et à la mise en œuvre de principes de droits humains.

Un budget solide est un signe de soutien important - et une organisation qui est financée par sa propre communauté est encore plus forte car elle rassemble les gens qui désirent contribuer au changement social ! En outre, certaines études ont montré que les donateurs individuels (notamment les femmes) sont parfois les sources de financement les plus précieuses et les plus durables. Même si ces donateurs ont tendance à donner en plus petite quantité, ils ont tendance à donner régulièrement et sur des périodes beaucoup plus longues. Même si les « donations » dans certains contextes peuvent vous sembler « inhabituelles » ou « étranges », essayez de vous concentrer sur la culture et l'histoire donatrice déjà présente dans votre communauté, même si celle-ci se manifeste parfois de différentes façons lorsque, par exemple,

les gens préfèrent donner leur temps ou des contributions en nature. Bien sûr, les collectes de fonds publiques dépendront de la situation de sécurité dans votre pays, de votre désir de monter ce genre de collecte, ainsi que des systèmes financiers de votre pays qui permettent (ou non) les donations sur internet.

Quelques stratégies à considérer :

L'adhésion et l'affinité de collecte de fonds

Récolter des fonds de vos membres est une pratique assez classique et qui peut assurer un soutien régulier. Avoir un programme d'adhésion pour vos supporters vous permet de joindre un vaste réseau grâce à des dons mensuels et des dons de fin d'année (n'oubliez pas de donner des avantages à vos membres selon leur niveau de dons). Les collectes de fonds basées sur l'affinité essaient de rassembler les gens qui partagent quelque chose : c'est l'un des meilleurs moyens, et un des moyens les plus rentables, de toucher des fonds de base pour votre organisation, mais aussi de regrouper des ressources humaines, de l'espace de bureau, du matériel etc. Faites participer les gens qui se sentent impliqués dans la même cause que vous, et dites-le à vos amis et collègues, et à vos autres contacts. Plusieurs études montrent que la collecte de fonds « d'égal à égal » (*peer-to-peer*) est à la hausse, ce qui signifie que les gens sont plus susceptibles de donner lors ce qu'ils voient que d'autres personnes dans leur propre réseau donnent aussi. C'est à dire que donner peut être merveilleusement contagieux ! Les « **cercles de donation** » sont aussi à la hausse : ils rassemblent des gens dévoués qui veulent amasser des fonds pour une cause particulière. Vous pouvez organiser vos propres « cercles de donation » et soutenir ceux qui trouvent des façons créatives de mobiliser des ressources pour vous.

La collecte de fonds en ligne, les médias sociaux, les plateformes de « financement coopératif

Les médias sociaux sont un excellent outil pour joindre de nombreuses personnes dans différentes parties du monde qui peuvent soutenir votre groupe, et pour diffuser votre message sans avoir à investir trop de ressources financières. Vous pouvez produire une campagne de collecte de fonds efficace grâce à différents supports numériques, et vous pouvez informer les gens au sujet de votre travail. De cette façon, vous pouvez créer votre propre campagne de collecte de fonds et montrer votre travail de partager instantanément votre message : c'est une excellente façon de se démarquer de la foule et de collecter des ressources. *Crowdfunding* en ligne est une nouvelle tendance répandue, et il est utile de s'informer sur les différentes plates-formes disponibles et de trouver celle qui convient à vos besoins et à vos valeurs. Par exemple, Indiegogo reste l'une des plateformes les plus répandues de *crowdfunding*, et est utilisée par des entrepreneurs, des artistes et des activistes sociaux. Catapult est aussi une plate-forme dédiée exclusivement aux droits des femmes, tandis que Fundly est axée sur le bien social. Toutefois, n'oubliez pas que le crowdfunding n'est pas toujours parfait et peut encore demander beaucoup de temps et d'efforts.

Si vous avez des fonds ou si vous êtes en mesure d'utiliser les ressources humaines de votre communauté, créez un site web qui dispose d'un outil « Donation ». Il y a des sources gratuites qui expliquent comment utiliser cet outil avec des mises en page de site web gratuites. Les outils les plus rentables sont les réseaux

sociaux tels que Facebook, Twitter, etc, où vous pouvez installer un outil « donation » et promouvoir votre campagne de financement. Il est important d'être conscient que cela peut aussi être plus compliqué que vous le pensez. Par exemple, si vous avez besoin d'un compte bancaire séparé pour mettre un lien avec vos donations en ligne, et si une seule banque fournit ce service, vos options peuvent être limitées. Il est important de vérifier les termes et conditions, et les réalités au sein de votre contexte et de parler à d'autres organisations pour voir si la collecte de fonds en ligne va marcher pour vous !

Activités de financement

Vous pouvez essayer d'organiser des événements de collecte de fonds dans votre communauté ou de participer à un événement à plusieurs où vous présenteriez votre travail, passeriez le mot sur votre groupe, rassembleriez les gens impliqués dans la même cause et les informeriez sur la façon dont ils peuvent soutenir votre travail. Rappelez-vous que l'une des caractéristiques les plus marquantes des donateurs d'aujourd'hui (surtout les jeunes), c'est qu'ils veulent être engagés par leurs dons. Donc, faites preuve de créativité et engagez les gens, que ce soit en organisant un flash mob, une soirée « dance », ou un jardin communautaire ! Rappelez-vous que cela peut demander de l'argent ou des ressources supplémentaires. Un exemple d'événement qui ne vous coûterait pas trop cher est l'organisation d'un marché aux puces où les membres de votre groupe peuvent vendre leurs affaires ou celles de leurs amis et de leurs proches, ou pour lequel vous pourriez demander à des tiers qu'ils vous donnent des objets dont ils n'ont plus besoin pour que vous les vendiez ensuite. Vous pouvez également demander à des artistes ou artisans locaux de vous donner leurs produits et leurs œuvres d'art afin de les vendre.

Entrepreneurship, L'esprit d'entreprise, la génération de revenus, et obtenir des financements du secteur privé

Si votre organisation recueille de l'argent grâce à des produits que vous fabriquez, vous pouvez également les présenter lors de vos événements de collecte de fonds, lors de vos campagnes en ligne. Vous pouvez aussi compter sur l'esprit d'entreprise des autres et chercher des partenariats dans le secteur privé. Par exemple, consultez Buy1Give1. Vous devriez également envisager de solliciter des entreprises locales ou de grandes entreprises qui travaillent dans votre communauté pour qu'elle vous donne de l'argent, des biens en nature ou des services. Par exemple si vous vous associez à une épicerie locale, peut-être pouvez vous obtenir la nourriture pour vos événements là-bas gratuitement? Ou si le magasin dispose d'un programme de dons, demandez-leur de permettre à leurs clients de donner une partie de leur monnaie à votre groupe.

Certains groupes commencent leurs propres entreprises pour soutenir financièrement leur travail. Par exemple, Nasawiya au Liban est un espace militant à but non lucratif géré par des bénévoles et tout l'argent récolté contribue au financement d'initiatives de justice sociale importantes. Bahay Ni Isis est un autre exemple, c'est un espace fait pour les femmes qui offrir de l'hébergement, des salles de réunions et de l'équipement pour ateliers, conférences et manifestations aux Philippines. Démarrer ce genre de projet pour générer des revenus demandera ses propres ressources importantes, il ne faut donc pas oublier de présenter votre argumentaire de façon très convaincante à vos

principaux bailleurs de fonds qui pourront vous apporter un soutien initial.

Types de ressources qu'il vous faut réunir

Parfois, nous avons besoin de ressources qui ne sont pas d'ordre financier ; elles sont là, mais nous ne savons pas toujours la meilleure façon de les obtenir. Si vous cherchez à consolider les compétences et les connaissances des membres de votre groupe, vous trouverez des ressources gratuites en ligne qui vous peuvent vous permettre d'obtenir une formation dans certains domaines, ainsi que des guides et des outils qui peuvent être utiles à votre organisation. Vous pouvez également essayer d'utiliser l'expertise des militants féministes de votre communauté pour vous aider à renforcer les compétences des membres de votre organisation rien qu'en partageant leurs connaissances. La plupart des organisations ont besoin de plus de capacités humaines, vous pouvez donc obtenir de l'aide de bénévoles, mais rappelez-vous que ces personnes doivent avoir l'impression de faire partie de votre groupe et d'en profiter elles aussi pour apprendre.

Pour certains groupes, il ne sera pas trop difficile d'obtenir des espaces gratuits dans leur communauté après avoir fait simplement quelques recherches, ou de partager un espace avec une autre organisation féministe. Vous pouvez utiliser les réseaux sociaux pour demander des ressources directement à votre communauté, par exemple des ordinateurs ou de l'équipement pour les médias numériques.

Partagez vos compétences - les membres du groupe et leurs amis/familles ont des compétences qu'ils peuvent passer aux

N'OUBLIEZ PAS

1. La collecte de fonds et la mobilisation de ressources sont des éléments clés de votre travail et de sa durabilité.
2. N'oubliez pas de budgéter pour vos activités de collecte de fonds et pour les ressources qu'elles demanderont car elles demandent une quantité considérable de temps et d'énergie.
3. Lorsque vous demandez des subventions aux bailleurs de fond qui s'occupent des femmes ou aux autres donateurs progressistes, envisagez d'inclure une ligne budgétaire pour la collecte de fonds afin que vous puissiez continuer à renforcer vos propres compétences et votre expérience en cette matière, et pour démontrer à vos donateurs que vous êtes engagé à trouver d'avantage de fonds !
4. Il est toujours utile d'avoir une stratégie/un outil concernant votre collecte de fonds pour le financement qu'il vous faut et une stratégie pour atteindre votre montant désiré.
5. Pensez à documenter votre travail à chaque étape en utilisant les médias numériques qui vous permettront de communiquer votre message rapidement et expliquer plus en détail le travail que vous faites et pourquoi il est important. Cela rendra votre organisation plus transparente.
6. Enfin, tous ces conseils sont en fait des suggestions pour vous inspirer ! Beaucoup de ces ressources sont dirigées vers le public en Amérique du Nord, nous sommes donc intéressés à recevoir vos conseils et vos exemples où que soyez dans le monde!

autres et utiliser dans leur travail. Par exemple, les membres de votre groupe pourraient faire des affiches faites maison, des bannières, des brochures, etc. et les utiliser lors d'une manifestation (au lieu de dépenser beaucoup d'argent pour le papier).

RESSOURCES

Comprendre le « support de base » et les politiques de collecte de fonds

- AWID. Watering the Leaves, Starving the Roots <http://www.awid.org/Library/Watering-the-Leaves-Starving-the-Roots>
- Global Fund for Women, Trust in Women http://www.globalfundforwomen.org/storage/documents/where-we-stand/gfw_gensupport.pdf
- Starr, Kevin. "Just Give 'Em the Money: The Power and Pleasure of Unrestricted Funding". Stanford Social Innovation Review. August 3, 2011. http://www.ssireview.org/blog/entry/just_give_em_the_money_the_power_and_pleasure_of_unrestricted_funding

Ressources générales sur les collectes de fond

- AWID. Where is the Money for Women's Rights? <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Funds for NGOs. Grants and Resources for Sustainability <http://fundsformgos.org>
- Grassroots Institute for Fundraising Training <http://www.grassrootsfundraising.org/why-gift/political-framework>

Crowdfunding

- Catapult. <http://www.catapult.org>
- Crowd Crux. Top 10 Crowdfunding Sites for Nonprofits <http://www.crowdcru.com/top-10-crowdfunding-sites-for-nonprofits>

Fonds pour les Femmes

- International Network of Women's Funds <http://www.inwf.org/womens-funds>
- Women's Funding Network <http://www.womensfundingnetwork.org>

Fonds de Jeunesse

- Alert Fund for Youth <http://www.alertfonds.nl/>
- Solidarity Fund XminusY <https://xminy.nl/englis/>
- The Free Child Project <http://www.freechild.org/funds4progress.htm>
- The Global Fund for Children <https://www.globalfundforchildren.org>
- The Inspiring Enterprise <http://www.inspiringenterprise.rbs.com/inspiring-youth/grant-funding/the-2014-fund>
- UN Habitat Urban Youth Fund <http://www.unhabitatyouthfund.org/Default.aspx>