



SUGGESTION POUR REDIGER UNE PROPOSITION DE SUBVENTION

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



Par le Fond Mondial pour les Femmes

Soyez sûre !

Avant de commencer une proposition de subvention, assurez-vous que vous et votre donateur(trice) êtes assorti(e)s. Consultez le site d'une organisation qui distribue des fonds, et cherchez le formulaire 990 de la fondation qui met souvent une liste de ses dons (www.guidestar.org et l'Annuaire du Centre de la Fondation sont deux ressources utiles sur internet). Vous pouvez aussi souscrire aux listes e-mails pour les sites qui envoient des possibilités de subventions, tels qu'AWID et www.fundsforngos.org. Essayez de vous mettre en relation avec des personnes au sein de l'organisation financière pour que vous puissiez discuter de la façon dont votre travail correspond à leur possibilité financière.

Soyez claire!

Les donateurs(trices) doivent comprendre où leur argent va. Lorsque vous écrivez une proposition de subvention, soyez certaine de vos objectifs, des activités proposées et aussi du fait que l'impact anticipé est clairement articulé et facile à comprendre.

- Exposez aussi bien des objectifs très clairs pour votre proposition mais aussi les activités que vous avez prévues de faire pour atteindre ces objectifs. Donnez des détails spécifiques.
- Expliquez pourquoi vous êtes unique. Qu'est-ce que vous faites que personne d'autre ne fait?
- Soyez clair(e) sur les projets anticipés à court ou long terme.
- Veillez à toujours inclure des histoires détaillées et si possible, des images de personnes ou de communautés qui illustrent les changements que vous apportez.
- Comment le fait de vous associer avec les autres peut-il créer un plus fort impact ?
- Mettez en avant ce que le donateur(trices) tirera de ce partenariat potentiel.
- Soyez créative avec votre mise en page. Considérez l'utilisation de liste à puces, ou bien d'autres options comme souligner, mettre en gras, indenter. Ajoutez des tableaux et des graphiques pour rendre les objectifs faciles à lire et à comprendre.

Soyez honnête!

Vous cultivez une relation, et c'est pour cela qu'il est important d'être honnête. Grâce à l'honnêteté, vous bâtissez la compréhension et le respect, et une fondation solide avec la personne qui vous donne de l'argent.

- Soyez honnête à propos des obstacles possibles. Les donateurs(trices) veulent savoir quand vous n'atteignez pas vos buts. Utilisez les obstacles possibles comme une façon de parler de votre créativité face à une adversité, et d'illustrer votre habilité à vous adapter face à des situations variables.
- Dites si quelqu'un d'autre finance votre travail. Cela montre votre crédibilité mais aussi votre capacité à mobiliser des fonds par différentes sources- ces deux choses sont très excellentes !

Soyez minutieuse !

Évitez les erreurs inutiles de fautes de frappe ou de langue. Bien que le contenu de votre proposition est très important, il en est de même pour la partie éditoriale.

- Rappelez-vous de votre interlocuteur(trice), et évitez d'utiliser un jargon ou une "langue secrète" qu'un fondateur pourrait ne pas comprendre. Expliquez clairement les idées complexes et les programmes, et ne partez pas du principe que votre donateur comprend la question de la même façon que vous. C'est aussi une bonne occasion pour partager une analyse pertinente.
- Demandez à quelqu'un de relire votre proposition pour repérer des fautes de frappe ou des fautes grammaticales.

Pour plus d'informations, consultez:

- Le Fond de Développement des Femmes Africaines : <http://www.awdf.org/>
- Fond Mondial pour les Femmes : <http://www.globalfundforwomen.org/>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>