

# MOBILISATION DES RESSOURCES

## De quoi s'agit-il?

Activités entreprises par une organisation pour obtenir des ressources financières, humaines et matérielles nouvelles ou supplémentaires pour mettre en œuvre des programmes de planification familiale et assurer la viabilité financière. La Diversification de la base de financement d'une organisation – du financement des donateurs, des commandites d'entreprises, des contributions caritatives, des frais de client ou d'autres sources – peut assurer la durabilité des programmes de planification familiale.

## Quels sont les bénéfices ?

- Peut augmenter le buy-in local et la viabilité financière des programmes de planification familiale
- Réduit le risque d'interruption des programmes de planification familiale: avoir de multiples sources de financement signifie que si une source de financement se dissout, il y en a d'autres pour assurer une programmation continue
- Peut accroître la responsabilisation des fonds de planification familiale en veillant à ce que les ressources engagées pour la planification familiale (par exemple, celles qui ont été engagées pendant les sommets de Londres sur la planification familiale en 2012 et 2017) soient utilisées de façon appropriée

### Durabilité par rapport à l'auto-suffisance

Notez la différence importante entre durabilité et autonomie d'organisations ou de programmes. Les programmes durables reposent sur une combinaison de revenus gagnés (par exemple, frais de client), de collecte de fonds (comme les fonds de donateurs) et de fonds publics (par exemple, financement du ministère de la santé). D'autre part, les programmes autosuffisants s'appuient uniquement sur le revenu gagné, sans l'appui supplémentaire des donateurs ou des fonds publics. Bien qu'il y ait des organismes autosuffisants qui mènent des programmes de planification familiale dans le secteur privé, la majorité des programmes et organismes de planification familiale s'efforcent d'assurer la durabilité et cherchent du financement auprès de diverses sources.

## Comment le mettre en œuvre ?

### *Mobilisation des ressources nationales*

La mobilisation des ressources nationales devrait être une priorité élevée pour les programmes nationaux de planification familiale. La sécurisation des ressources nationales – que ce soit du secteur public ou privé – peut réduire la dépendance à l'égard du financement des donateurs internationaux et conduire à une plus grande durabilité au fil du temps. Lors du 2012 sommet de Londres sur la planification familiale, les pays, les donateurs et les fondations ont promis 4,6 milliards de dollars pour aider à atteindre l'objectif consistant à étendre l'accès aux contraceptifs à 120 millions femmes supplémentaires d'ici 2020. Les donateurs et les gouvernements des pays ont même engagé des fonds supplémentaires dans les années qui ont suivi et Pendant le sommet de Londres 2017. Il est important que les responsables de la planification familiale collaborent avec des partenaires (y compris des organisations gouvernementales) pour s'assurer que ces ressources financières engagées sont utilisées dans la programmation au niveau des pays.

Il y a trois étapes pour obtenir des ressources au niveau national pour la planification familiale.

### **Étape 1: identifier les possibilités de financement**

Analyser à la fois les possibilités de financement public et privé dans votre pays aux niveaux national et sous-national.

- **Sources du secteur public:** Le financement de la planification familiale par des sources internes comme les impôts, les honoraires et les prélèvements est généralement très faible. Lorsqu'il

existe des lignes budgétaires pour la planification familiale, les ressources allouées sont le plus souvent petites et/ou sous-dépensées. Un certain nombre de pays déploient des efforts pour assurer une couverture sanitaire universelle, ce qui peut donner l'occasion d'accroître les ressources de planification familiale au pays. Les efforts visant à inclure la planification familiale dans ces régimes de santé universels sont cruciaux.

- **Secteur privé sources:** Le secteur privé peut jouer un rôle crucial pour assurer la réussite des programmes de planification familiale. Par exemple, vous voudrez peut-être envisager de collaborer avec le secteur privé franchise sociale – c'est-à-dire la fourniture de contraceptifs dans des installations privées «de marque». Cela peut aider à élargir le marché des contraceptifs, en particulier parmi les groupes difficiles à atteindre. Envisager des partenariats avec des pharmacies et des pharmaciens, qui sont des endroits pratiques pour les adolescents et d'autres pour obtenir la contraception. Vous pourriez également travailler avec des entreprises qui sont intéressées à fournir des services de santé génésique et de planification familiale à leurs employés.

### **Couverture santé universelle: une occasion clé pour la planification familiale**

De nombreux pays à revenu faible ou intermédiaire déploient des programmes universels de couverture de la santé qui permettent à tous leurs citoyens d'obtenir les services de santé dont ils ont besoin sans faire face à des difficultés financières. Ces programmes peuvent être fournis par le gouvernement ou peuvent être une combinaison d'assurance privée, de services publics et/ou de protection fondée sur l'employeur. Si votre pays a une couverture santé universelle, demandez-vous si la planification familiale est incluse. Si c'est le cas, votre programme peut aider à éduquer les prestataires et les clients sur les services inclus et rendre ces services plus efficaces. Si la planification familiale n'est pas déjà incluse, cela peut être une excellente occasion de plaider pour la couverture des services de contraception.

## **Étape 2: inclure la planification familiale dans les mécanismes de financement existants**

- Travailler à inclure la planification familiale dans les mécanismes existants que vous avez identifiés par le biais de cibles nationales et [plaidoyer](#). Le résultat pourrait être la langue dans votre régime universel de couverture de santé qui énonce spécifiquement l'inclusion de la planification familiale. En outre, la sensibilisation est souvent importante pour éduquer les clients et les prestataires sur la couverture de diverses méthodes contraceptives dans le cadre de l'assurance maladie universelle.
- Vous pouvez également envisager des incitatifs axés sur le rendement (également appelés financement axé sur les résultats ou financement axé sur les performances) pour la planification familiale dans votre pays ou votre région. Ces stratégies récompensent les établissements de santé ou les prestataires pour fournir certains services, ou les patients pour démontrer certains comportements. Par exemple, les cliniques prénatales peuvent recevoir plus de financement si elles offrent des conseils sur les options de planification familiale post-partum.
- Préconiser des niveaux plus élevés de soutien interne à la planification familiale peut aussi être aussi «simple» qu'en fournissant une assistance technique aux décideurs pour accroître l'allocation intérieure et les dépenses pour la planification familiale, par exemple en préconisant l'ajout de la ligne Articles pour les fournitures contraceptives (et les lignes de facturation élargies, si un élément de ligne existe déjà).

## **Étape 3: suivre les niveaux de dépenses intérieures sur la planification familiale**

- Une fois que vous avez préconisé une augmentation des dépenses intérieures – y compris sur les programmes que vous mettez en œuvre – vous devez vous assurer que les dépenses sont utilisées de façon appropriée. Plus sur les systèmes de suivi à utiliser pour tenir les gouvernements responsables peuvent être trouvées sur le [page de plaidoyer sous-national](#).

# Possibilités de financement international

## Étape 1: recherche opportunités de financement international

- Analyser l'environnement pour voir quelles possibilités de financement existent. Vous pouvez trouver cette information sur l'Internet, à des conférences, sur les médias sociaux, et par des collègues. Vous pouvez rechercher le financement fourni par le [S. gouvernement](#), les [Fonds mondial](#), les [Fondation Bill & Melinda Gates](#) et d'autres. Voir la liste sur le [Trousse de mise en œuvre de la mobilisation des ressources sociales et des changements de comportement \(SBCC\) \(iKit\)](#) pour les idées d'autres organismes de financement à la recherche.
- Suivre ces opportunités et créer une liste à examiner. Voir la iKit de mobilisation des ressources SBCC pour [modèles utiles](#) pour le suivi des bailleurs de fonds et des investisseurs.
- Examinez la liste et déterminez les possibilités prioritaires à suivre, en veillant à ce que les occasions choisies soient conformes aux buts et aux objectifs de votre programme.

## Étape 2: approcher les bailleurs de fonds et les investisseurs

- Une fois que vous avez priorisé votre liste, vous pouvez commencer à développer des relations avec les donateurs et les bailleurs de fonds. Si le bailleur de fonds a un bureau dans votre pays (comme c'est souvent le cas avec l'USAID et d'autres donateurs bilatéraux), vous pouvez demander une réunion en personne.
- Que votre réunion soit une présentation officielle ou une réunion plus informelle, préparez les renseignements suivants:
  - Votre organisation/nom de projet, vision et mission
  - L'occasion que votre organisation voudrait offrir (ou offre actuellement) pour laquelle vous aimeriez obtenir des fonds supplémentaires (Assurez-vous de lier cela à votre vision et à votre mission)
  - Comment votre organisation est positionnée et qualifiée de façon unique pour offrir l'opportunité proposée;

## Étape 3: effectuer une évaluation des risques et analyser les demandes de propositions

- Après avoir examiné l'information sur les possibilités de financement potentielles et l'approche des bailleurs de fonds potentiels, il est temps de déterminer quelles sont les possibilités de poursuivre. Les bailleurs de fonds émettent souvent des demandes de propositions (DP), Demandes de demande (RFA) ou d'autres mécanismes par lesquels vous pouvez demander un financement. Ces demandes détaillent la région géographique, le montant du financement, le calendrier et d'autres détails du programme qu'ils prévoient financer.
- En examinant les diverses possibilités, il est important de mesurer les coûts et les avantages de la poursuite de chacun d'entre eux. Un [utile outil d'évaluation des risques](#) se trouve sur le iKit de mobilisation des ressources SBCC.
- Après avoir décidé de répondre à un marché, il est important pour toute votre équipe de lire et d'analyser la demande. Vous pouvez également vouloir développer un contour pendant que vous examinez la demande.
- Au fur et à mesure que vous lisez la demande, prêtez une attention particulière aux éléments suivants:
  - Résultats que le bailleur de fonds cherche
  - Composantes du programme
  - Demande de personnel clé
  - Financement disponible et durée du projet
  - Date limite de soumission
  - Exigences relatives aux présentations

- Critères d'évaluation
- Autres renseignements et exigences clés

## Etape 4: Assemblez votre équipe et rédigez la proposition

- La première étape dans la gestion de ce processus est l'élaboration d'une équipe de propositions. L'équipe doit être composée d'au moins deux personnes, dont une personne à budget et un rédacteur technique. Idéalement, un certain nombre d'autres personnes seraient également incluses dans l'équipe, y compris un gestionnaire de proposition, un expert technique/de programme et un expert en recrutement/dotation.
- Une fois que votre équipe est en place, vous pouvez écrire votre [proposition](#). La plupart des propositions contiennent les sections suivantes: Sommaire exécutif; approche technique; plan de travail et échéancier; suivi et évaluation; plan de gestion et de dotation; énoncé des capacités; et la proposition de coût. Voir la iKit de mobilisation des ressources SBCC pour [modèles d'application de proposition et de subvention](#).
- Il est important de désigner au moins un examinateur – quelqu'un qui n'a pas travaillé sur l'histoire – pour examiner votre proposition avant de la soumettre afin de s'assurer qu'elle est réaliste, claire, convaincante et bien écrite. Idéalement, l'intervenante serait au courant de la demande de propositions et pourrait donc aussi fournir des commentaires sur la réactivité de votre proposition aux besoins du bailleur de fonds, tel que décrit dans la demande.

## Collecte

### Étape 1: élaborer un plan de collecte de fonds

- Avant de commencer la collecte de fonds, il est important d'être stratégique et d'élaborer un plan d'affaires détaillé, mais simple. Une organisation qui aide les organismes sans but lucratif à amasser des fonds, appelé l'autorité de collecte de fonds, publie [Bases de collecte de fonds](#). Cela peut vous aider à réfléchir à différentes façons de collecter des fonds. Une autre organisation dédiée à l'aide à but non lucratif, la société pour les organismes sans but lucratif, a un [Guide de collecte de fonds](#). Cela peut aussi être utile dans ce processus. Les étapes de base décrites dans le guide sont les suivantes:
  - Identifier un spécialiste de la collecte de fonds
  - Mettre à jour vos énoncés de vision et de mission
  - Évaluez le monde à l'extérieur de votre porte
  - Évaluez le monde à l'intérieur de votre organisation
  - Évaluez vos programmes et services
  - Rendez votre organisation plus visible
  - Recueillir des documents descriptifs
  - Commencer à amasser des fonds
- Une [modèle de plan de collecte de fonds](#) et exemple se trouve sur le IKit de mobilisation des ressources SBCC.

### Etape 2: rédiger une proposition de collecte de fonds

- Les propositions de collecte de fonds devraient raconter l'histoire de votre organisation et/ou de votre programme d'une manière convaincante. L'histoire doit être convaincante et transparente tout en étant aussi transparente et saine-sauvegarder vos déclarations et les assertions avec des données d'évaluation chaque fois que possible (d'où l'évaluation de vos programmes et services avant la collecte de fonds est si important).

- Une [Guide de structuration de votre proposition de collecte de fonds](#), ainsi qu'un [exemple de proposition de collecte de fonds](#), se trouve sur le iKit de mobilisation des ressources SBCC.

## Etape 3: organiser un événement de collecte de fonds

Crowdfunding et les événements en personne sont deux options à considérer lors de la réalisation de collecte de fonds.

- **Crowdfunding**, principalement par le biais de plates-formes en ligne, c'est quand une organisation recueille de l'argent auprès d'un grand nombre d'individus et/ou d'organisations.
  - [Kickstarter](#) et [GoFundMe](#) sont des exemples de plates-formes crowdfunding basées en Amérique du Nord. Les deux sont faciles à utiliser et peuvent être facilement partagés par les sites de médias sociaux. D'autres plates-formes crowdfunding basées dans d'autres régions du monde incluent [Thundafund](#), [Startme](#), [JumpStarter](#) et [FundFind](#), tous basés en Afrique du Sud, et [M-changa](#), qui est basée au Kenya. D'autres pays développent également des sites similaires.
  - Pour développer une campagne crowdfunding réussie, examinez le [conseils compilés par FundRazr](#), une plate-forme crowdfunding.
- **Événements en personne** peut également être une excellente option pour la collecte de fonds, et dans de nombreux domaines sont le moyen le plus commun pour amasser des fonds. Vous pouvez envisager des dîners informels ou formels, des réceptions, des petits déjeuners ou même des événements sportifs.
  - Pour assurer la réussite d'un événement, réunir un Comité de personnel, des intervenants et d'autres personnes; plan de logistique (emplacement, nourriture/boissons, transport, etc.); et élaborer un ordre du jour. Vous pouvez également déterminer la liste d'invitations et décider comment envoyer des invitations (courriel, en personne, etc.) et comment cibler votre (vos) auditoire (s) clé (s).

N'oubliez pas de garder à l'esprit l'objectif global de l'événement pendant le processus de planification. Vous voudrez peut-être avoir un conférencier pendant l'événement, ou vous pourriez avoir plus d'un événement de réseautage informel. Vous devrez également déterminer le mécanisme de collecte des fonds. Serez-vous facturé pour l'admission, accepter des dons pendant l'événement, tenir une enchère silencieuse, ou collecter de l'argent d'une autre manière?

Les événements de collecte de fonds nécessitent souvent du temps et des ressources considérables, alors assurez-vous de ne pas dépenser plus d'argent sur l'événement que l'événement lui-même génère!

## Quelles sont les preuves ?

Les efforts de mobilisation des ressources peuvent aider à sécuriser le financement qui peut, s'il est programmé avec succès, accroître l'accès aux contraceptifs modernes. Lorsque des fonds supplémentaires sont alloués à la planification familiale, les données probantes montrent que plus de couples peuvent être atteints avec des interventions de planification familiale de sauvetage pour aider les couples à déterminer si et quand ils souhaitent devenir enceintes. La mobilisation des ressources créatrices par les organisations peut ouvrir la porte à la collaboration avec de nouveaux partenaires et organisations et renforcer la capacité organisationnelle de fournir des programmes solides, permettant aux organisations de rejoindre plus de familles, de couples et d'individus ayant besoin de planning familial.

### Outils liés à cette approche

- [Modèle de matrice de mappage de donateurs](#)

### Ressources externes

- [Kit de mise en œuvre de mobilisation de ressources SBCC](#)
- [Guide de collecte de fonds société pour les organismes sans but lucratif](#)

- [Centre de ressources stratégie de collecte de fonds](#)
- [Les fondations de collecte de fonds de l'autorité de collecte de fonds](#)
- [Fonds d'opportunité pour FP2020](#)
- [Faire progresser les ressources de planification familiale sur la mobilisation des ressources](#)
- [Économie et éthique du financement axé sur les résultats pour la planification familiale: preuves et implications politiques](#)



### Conseils utiles

- Le développement de partenariats productifs peut être un facteur important dans la mobilisation des ressources pour la planification familiale. En plus des partenariats au niveau des pays, des partenariats régionaux et mondiaux tels que l'initiative de planification familiale 2020 (FP2020), le partenariat de Ouagadougou et la Conférence internationale sur la planification familiale, peuvent contribuer à cet effort. Les partenariats du secteur privé peuvent également être très importants.
- Assignez au moins une personne dans votre programme ou organisme pour travailler à la mobilisation des ressources, pour suivre régulièrement les tendances du financement.
- Être ouvert aux présentations officielles et informelles avec les bailleurs de fonds potentiels. Former chaque personne dans votre organisation pour pouvoir donner au moins une brève présentation informelle aux bailleurs de fonds potentiels. Faire bonne impression à travers des présentations informelles peut conduire à des invitations plus formelles plus tard.
- Envoyer des messages personnalisés après avoir rencontré des bailleurs de fonds potentiels. Planifiez les réunions de suivi (en personne si possible) et fournissez des détails supplémentaires au besoin.
- Assurez-vous que les possibilités de financement correspondent à la mission de votre organisation, à votre région géographique (s) de focus et à votre domaine technique avant d'investir dans les ressources pour poursuivre l'occasion. Considérons également la probabilité que le financement mène à de nouvelles possibilités ou à des fonds supplémentaires.
- Assurez-vous que votre vision et votre énoncé de mission sont à jour et que vous pouvez décrire succinctement votre organisation/projet avant de commencer le processus de collecte de fonds ou de rédaction de propositions.
- Assurez-vous que vos propositions de collecte de fonds sont écrites clairement et évitez le jargon. Ceux qui évaluent votre proposition ne sont pas tous des experts techniques, alors essayez d'écrire pour un public laïc.



### Défis

- Il peut être difficile de prioriser les possibilités de financement à poursuivre. En utilisant le outil d'évaluation des risques peut être utile.
- Lorsque les membres du personnel ont d'autres responsabilités, il peut être difficile de prendre du temps pour les efforts de mobilisation des ressources. Envisagez d'assigner cette tâche à quelqu'un de l'équipe ou si le financement actuel permet d'embaucher un spécialiste en mobilisation de ressources.
- Tirer des propositions ensemble peut prendre beaucoup de temps et d'efforts. Vous pouvez développer certaines des informations de base qui sont communes à la plupart des propositions, telles que les énoncés de capacités, les rapports d'évaluation et les documents de communication, à l'avance. Ensuite, vous pouvez ajouter des informations spécifiques pour adapter la proposition pour le bailleur de fonds particulier/prix que le temps se présente.