

Valoriser l'expérience de l'ONG

Medicus Mundi Suisse
Atelier « Récolte de Fonds » – 8 février 2006
Maison des associations - Genève

0. Déroulement de la présentation

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas
2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas
3. Connaître les donateurs, les bailleurs de fonds ... et les autres acteurs de la coopération au développement
 - Leurs attentes
 - Leurs besoins
4. L'expérience acquise, le savoir accumulé, les compétences réunies
5. Capitaliser sur les forces de l'organisation
 - L'expertise
 - Le conseil
 - L'évaluation
6. Vers qui se tourner

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas

2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas
3. Connaître les donateurs, les bailleurs de fonds ... et les autres acteurs de la coopération au développement
 - Leurs attentes
 - Leurs besoins
4. L'expérience acquise, le savoir accumulé, les compétences réunies
5. Capitaliser sur les forces de l'organisation
 - L'expertise
 - Le conseil
 - L'évaluation
6. Vers qui se tourner

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas

SE POSER DES QUESTIONS

- Quelle est la mission (la charte) de l'ONG ? Est-elle reconnue publiquement ?
- Nos projets s'inscrivent-ils dans cette mission ?
- Quels sont les projets réalisés, en cours, à venir ?
 - Quel est le niveau de succès atteint ?
 - Quels sont les apprentissages faits ?
 - Où est accumulé ce savoir ?
- Est-ce que nous suivons nos activités en temps réel ?
- Quelle est la visibilité de l'activité de l'ONG ? Quelle est son image ?
- Quelles sont les points forts de l'ONG ? Perçus, reconnus ?
- Quelles sont les ressources et les compétences réunies dans l'ONG ?

2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas

2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas

3. Connaître les donateurs, les bailleurs de fonds ... et les autres acteurs de la coopération au développement

- Leurs attentes
- Leurs besoins

4. L'expérience acquise, le savoir accumulé, les compétences réunies

5. Capitaliser sur les forces de l'organisation

- L'expertise
- Le conseil
- L'évaluation

6. Vers qui se tourner

2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas

AVOIR UN REGARD ENGLOBANT

- Qui sont les acteurs de la coopération dans les mêmes régions, dans les même pays ?
- Qui sont les acteurs de la coopération dans les mêmes secteurs ?
- Quelles sont les problématiques majeurs existantes sur le terrain ?
- Quels sont les difficultés que nous avons rencontrées ? Quels sont les pièges que nous avons évités ? Quels sont les facteurs qui ont joué en notre faveur ?
- Quels sont les contacts que nous avons établis, quelles sont les ressources sur lesquels nous pouvons compter dans le pays, dans la région ?

3. Connaître les acteurs

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas
2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas
3. Connaître les donateurs, les bailleurs de fonds ... et les autres acteurs de la coopération au développement
 - Leurs attentes
 - Leurs besoins
4. L'expérience acquise, le savoir accumulé, les compétences réunies
5. Capitaliser sur les forces de l'organisation
 - L'expertise
 - Le conseil
 - L'évaluation
6. Vers qui se tourner

3. Connaître les acteurs

DEVELOPPER UNE ACTION AUPRES DU RESEAU

- Recenser les organismes clés, identifier les contacts clés
- Entrer en contact avec le réseau
 - Communication
 - Présentations
 - Rencontres individuelle
- SE FAIRE CONNAITRE
- Gérer les contacts
- Personnaliser les contacts

- Connaître les besoins – interroger les interlocuteurs
- Faire connaître les compétences réunies au sein de l'ONG
- Offrir ses services

4. L'expérience acquise

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas
2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas
3. Connaître les donateurs, les bailleurs de fonds ... et les autres acteurs de la coopération au développement
 - Leurs attentes
 - Leurs besoins

4. L'expérience acquise, le savoir accumulé, les compétences réunies

5. Capitaliser sur les forces de l'organisation
 - L'expertise
 - Le conseil
 - L'évaluation
6. Vers qui se tourner

4. L'expérience acquise

- Les compétences développées
 - Expertise professionnelle
 - Expertise thématique
- L'expérience acquise
 - Connaissance du terrain
 - Réseau local existant
- La reconnaissance acquise
 - Les succès de l'ONG
 - L'image et la visibilité
- Les témoignages – les soutiens
 - Les bénéficiaires de l'action
 - Les partenaires
 - Les bailleurs de fonds
 - Les personnalités

5. Capitaliser sur les forces de l'organisation

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas
2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas
3. Connaître les donateurs, les bailleurs de fonds ... et les autres acteurs de la coopération au développement
 - Leurs attentes
 - Leurs besoins
4. L'expérience acquise, le savoir accumulé, les compétences réunies
5. Capitaliser sur les forces de l'organisation
 - L'expertise
 - Le conseil
 - L'évaluation
6. Vers qui se tourner

5. Capitaliser sur les forces de l'organisation

- Que peut-on offrir ? Quels services ? Quels sont nos disponibilités ?
 - L'expertise
 - La gestion déléguée
 - L'accompagnement de projets
 - L'évaluation de projet

6. Vers qui se tourner

1. Apprendre à se connaître – Ici et là-bas
2. Apprécier son environnement – Ici et là-bas
3. Connaître les donateurs, les bailleurs de fonds ... et les autres acteurs de la coopération au développement
 - Leurs attentes
 - Leurs besoins
4. L'expérience acquise, le savoir accumulé, les compétences réunies
5. Capitaliser sur les forces de l'organisation
 - L'expertise
 - Le conseil
 - L'évaluation

6. Vers qui se tourner

6. Vers qui se tourner (I)

- Les autres ONG (les pairs)
 - Actives dans la région
 - Actives dans les mêmes domaines
- Les organismes de coopération au développement (p.ex. DDC)
 - Au siège (par région, par pays, pays prioritaire)
 - Au siège (par thématique, ex. santé)
 - Dans les pays (ambassades suisses)
- Les organismes de coopération multilatérale
 - Les Fonds mondiaux
 - La Banque mondiale et ses organes
- Les organisations internationales
- CINFO (en Suisse)
- Les entreprises de « conseil en développement »

6. Vers qui se tourner (II)

Par quelle voie :

- La soumission de projets
- Les appels d'offre
- Les référencements
- Les demandes d'appui