



RENFORCER LA CAPACITÉ DES MEMBRES D'INROADS À MOBILISER DES RESSOURCES


par Xio Carballo



**UTILISEZ 1 OU 2 MOTS POUR
DECRIRE**

**COMMENT NOUS MONTRONS-
NOUS DANS CET ESPACE
AUJOURD'HUI ?**

Notre objectif pour aujourd'hui :



Apprendre le langage de la MR et comprendre les concepts clés de la MR.

1

Cartographier les paysages des donateurs et créer un pipeline.

2

Trouver les appels à propositions les plus appropriés pour le type de travail l'organisation.

3



**LA MOBILISATION DES
RESSOURCES
A POUR BUT DE REpondre
À DIFFERENTS BESOINS.**

Durée de l'activité

Prenez 10 minutes
pour dresser la liste
vos besoins
(pour vos yeux
seulement !)

(par exemple, personnels,
professionnels,
organisationnels)

RÉFLEXIONS

Qu'avez-vous appris sur vos propres besoins ?

Comment pouvez-vous imaginer que vos besoins soient satisfaits ?

Quelles sont les conditions nécessaires à la satisfaction de vos besoins ?

Universal Human Needs – Partial List

(without reference to specific people, time, actions, things)

Subsistence and Security

Physical Sustenance

Air
Food
Health
Movement
Physical Safety
Rest / sleep
Shelter
Touch
Water

Security

Consistency
Order/Structure
Peace (external)
Peace of mind
Protection
Safety (emotional)
Stability
Trusting

Freedom

Autonomy

Choice
Ease
Independence

Power

Self-responsibility
Space
Spontaneity

Leisure/Relaxation

Humor
Joy
Play
Pleasure
Rejuvenation

Connection

Affection

Appreciation
Attention
Closeness
Companionship
Harmony
Intimacy
Love
Nurturing
Sexual Expression
Support
Tenderness
Warmth

To Matter

Acceptance
Care
Compassion
Consideration
Empathy
Kindness
Mutual Recognition
Respect
To be heard, seen
To be known, understood
To be trusted
Understanding others

Community

Belonging
Communication
Cooperation
Equality
Inclusion
Mutuality
Participation
Partnership
Self-expression
Sharing

Meaning

Sense of Self

Authenticity
Competence
Creativity
Dignity
Growth
Healing
Honesty
Integrity
Self-acceptance
Self-care
Self-connection
Self-knowledge
Self-realization
Mattering to myself

Understanding

Awareness
Clarity
Discovery
Learning
Making sense of life
Stimulation

Meaning

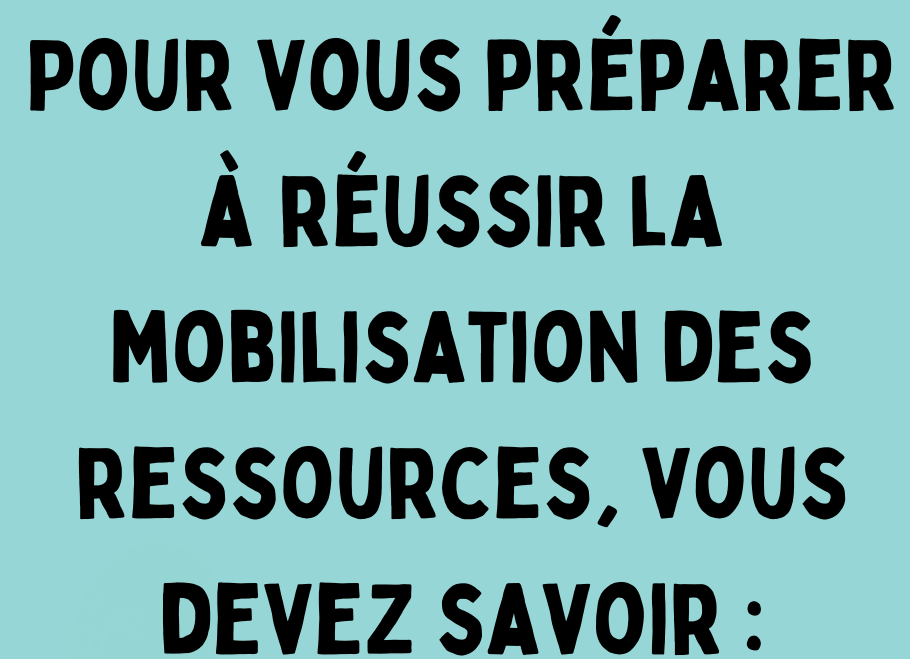
Aliveness
Challenge
Consciousness
Contribution
Creativity
Effectiveness
Exploration
Integration
Purpose

Transcendence

Beauty
Celebration of life
Communion
Faith
Flow
Hope
Inspiration
Mourning
Peace (internal)
Presence

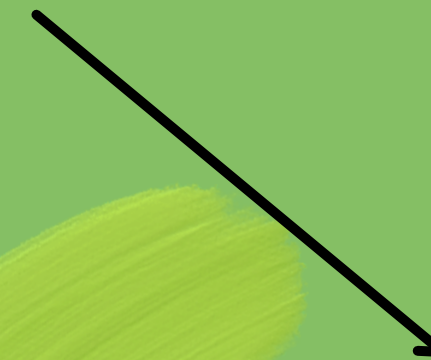


This list builds on Marshall Rosenberg's original needs list with categories adapted from Manfred Max-Neef. Neither exhaustive nor definitive, it can be used for study and for discovery about each person's authentic experience.



**POUR VOUS PRÉPARER
À RÉUSSIR LA
MOBILISATION DES
RESSOURCES, VOUS
DEVEZ SAVOIR :**


Où vous vous trouvez
(Votre lieu actuel)



Où voulez-vous aller ?
(Vos besoins souhaités en matière de
mobilisation de ressources / collecte
de fonds)



***Comment
pouvons-nous
faire cela ?***



Dressez la liste des ressources nécessaires pour chacun des projets et/ou des priorités organisationnelles de votre organisation.

1

Sachez comment l'organisation va s'y prendre pour mobiliser les ressources.

À partir de là, créez un plan.

2

Réunissez une équipe d'employés et/ou de volontaires qui sera chargée de mobiliser les ressources nécessaires.

3



La dynamique du pouvoir !

1

Comprendre

1) les différents publics et 2) les ressources que l'on peut obtenir de chacun d'eux.

4



Posez-vous la question :

Quels sont les donateurs avec lesquels vous voulez vous engager et qui correspondent à vos valeurs ?



5

Racontez votre histoire !

Apprenez à vous connaître pour pouvoir vous présenter à votre public. Façonnez votre identité et sachez pourquoi, quelle est la valeur de votre travail et quel impact il crée.

6





Une fois que vous avez identifié les réponses aux questions précédentes, préparez le terrain pour votre proposition !

Répondez au moins aux questions suivantes, en adaptant votre proposition à chaque appel ou invitation à rédiger une proposition --->



Qui sommes-nous ?

Présentez votre histoire, votre vision, votre mission, votre histoire, etc.

Qui sont mes collaborateurs ?

Qui est-ce que je veux servir et avec qui je veux travailler, et pourquoi ?

Pourquoi voulons-nous faire ce travail ?

Que se passerait-il si ce travail n'était pas fait ? Quel vide votre travail comble-t-il ?

Avec qui vais-je collaborer ?

Où et comment se situe votre réseau/constitution ? Comment envisagez-vous de travailler avec eux en particulier ?

Comment vais-je réaliser les activités ?

Planifiez en utilisant une logique qui couvre les objectifs, les activités, qui est responsable, dans quel délai, le coût, etc.



**QUE COMPRENONS-NOUS
LORSQUE NOUS PARLONS DE
RESSOURCES ?**



**QUELS TYPES DE
RESSOURCES EXISTENT ?**

COMPRENDRE CE QU'EST UN PORTEFEUILLE/UN PIPELINE :

CRÉER UNE LISTE CONSCIENTE DE DONATEURS POTENTIELS

RAPPELEZ-VOUS : MOINS, C'EST PLUS

AU SEIN DU PIPELINE, DEMANDEZ-VOUS/VOTRE ORGANISATION :

AVEZ-VOUS DES DONATEURS EXISTANTS ?

VOULEZ-VOUS POURSUIVRE VOS RELATIONS ?

- **IDENTIFIEZ ÉGALEMENT D'AUTRES DONATEURS POTENTIELS ET GARDEZ-LES À L'ŒIL, EN VOUS ASSURANT QUE CE PIPELINE/PORTFOLIO CORRESPOND À VOTRE TRAVAIL ET À VOTRE MISSION.**

**CRÉER UN DOCUMENT FACILE À GÉRER DANS LEQUEL VOUS POUVEZ
GARDER LA TRACE DES INFORMATIONS FONDAMENTALES, TELLES QUE**

LES DATES DES APPELS À PROPOSITIONS

LES DOMAINES THÉMATIQUES CIBLES

GROUPE(S) CIBLE(S)

COORDONNÉES ET PERSONNES DE CONTACT

LES ATTENTES EN MATIÈRE DE GESTION DES RELATIONS

USE DONOR FINDERS POUR SAVOIR COMMENT RECHERCHER DES DONATEURS

UN EXEMPLE : [HTTPS://WWW.CIVICUS.ORG/INDEX.PHP/DONOR-FINDER](https://www.civicus.org/index.php/donor-finder)

TEMPS D'ACTIVITÉ :

PRÉSENTER VOTRE PROJET (30 MIN)

SE RÉUNIR POUR TRAVAILLER SUR UNE IDÉE COMMUNE DE PROJET.

IL PEUT S'AGIR D'UN PROJET HYPOTHÉTIQUE OU D'UN PROJET SUR LEQUEL VOUS AVEZ DÉJÀ TRAVAILLÉ.

EN UTILISANT LES QUESTIONS DE BASE DES TECHNIQUES DE RÉDACTION DE PROPOSITIONS, VOUS TRAVILLEREZ SUR LE PROJET EN METTANT L'ACCENT SUR VOS BESOINS UNIQUES.


LE PROJET EN METTANT L'ACCENT SUR VOS BESOINS UNIQUES, EN INCORPORANT VOTRE IDENTITÉ ORGANISATIONNELLE ET LE LANGAGE DONT NOUS AVONS DISCUTÉ.

PLÉNIÈRE :

**QUEL RETOUR D'INFORMATION
DONNERIEZ-VOUS ?**

QUE CHANGERIEZ-VOUS ?

QU'EST-CE QUI A MARCHÉ ?



FERMER L'ESPACE :

**QUELS ONT ÉTÉ VOS
PRINCIPAUX ÉLÉMENTS À RETENIR
DE LA SESSION D'AUJOURD'HUI ?**



**PARTAGER
UN MOT DE
GRATITUDE**

