

Objectifs de cette table-ronde :

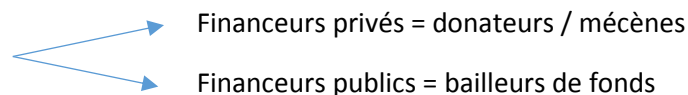
Cette table-ronde proposera des pistes pour permettre aux participants de comprendre les attentes des bailleurs de fonds privés à la réception de projets.

Intervenants :

- **Olivier Moret, Secrétaire Général de la Fondation Petzl**
 - ⇒ La Fondation travaille sur plusieurs axes :
 - Education à la gestion des risques / prévention
 - Préservation de l'environnement
 - Recherche dans me domaine de la montagne / du vertical
- **Vincent Defrasne, Directeur de la Fondation Somfy et du Fonds de dotation Les Petites Pierres**
 - ⇒ La fondation d'entreprise Somfy et en particulier le Fonds de dotation mène des travaux sur le mal-logement en France et dans les autres pays où l'entreprise est présente. Les Petites Pierres appuient les associations qui œuvrent dans ce champ via du mécénat de compétences / bénévolat.
- **Cécile Vilnet, Coordinatrice de Programmes, Agence des Micro Projets**
 - ⇒ L'Agence des Micro-projets est une structure pilotée par la Guilde qui propose pour des projets / des petites associations en France un accompagnement personnel, une formation, un fonds avec l'appui financier de l'Agence Française de Développement), une médiathèque en ligne (projets + études)
- **Marianne Maillot, Association Française des Fundraisers Auvergne Rhône-Alpes**
 - ⇒ L'Association Française des Fundraisers regroupe les professionnels de la recherche de fonds privés. Elle organise chaque année en juin 2,5 jours de conférence dédiés au domaine de la solidarité et du caritatif. Elle appui les opérations de collecte de fonds (pas uniquement ciblé l'humanitaire)

Animatrice : Elodie Ronjon, Chargée de mission, Réseau Initiative Genevois

Distinction à faire entre :



Une idée n'est pas un projet

Point soulevés par Olivier Moret (ci-après O. M)

- ✓ Idée = vue élémentaire, on est dans l'abstraction => dossier non mature pour collecter
- ✓ Projet = ce qu'on propose de faire ⇔ On est déjà dans le concret. Les objectifs / échéances / la finalité sont clairs => Du point de vue du financeur potentiel, idéalement, le projet doit pouvoir :
 - Etre expliqué en 3 phrases même si le projet est complexe
 - Etre orienté résultats
 - ⇒ Importance de réfléchir aux indicateurs / à la méthode d'évaluation
 - ⇒ Importance de réfléchir aux priorités dans le temps
 - Etre co-porté ie disposer d'une structure, d'une équipe de partenaire(s)
 - Proposer un budget prévisionnel / un plan de financement établi

Compléments de Cécile Vilnet (ci-après C. V)

- ✓ Un projet de développement vise l'autonomie des populations ciblées.
- ✓ Il est important dès le début du projet de réfléchir à comment rendre pérenne les projets suite à l'investissement des mécènes / bailleurs.
- ✓ Cas des petites ONG : elles sont isolées et le projet repose sur les épaules d'une personne.
 - ⇒ Il existe des structures qui accompagnent les micro-projets : agences des micro-projets, réseaux régionaux multi-acteurs, maison des associations, Ritimo.
 - ⇒ Il faut sortir de l'isolement et faire une veille ce qui existe déjà (cf : site de l'agence des micro-projets)
- ✓ Avoir des partenariats nécessite
 - de la méthodologie,
 - un certain niveau de maitrise des outils technologiques,
 - un financement initial (c'est préférable)
- ✓ Les grosses structures de taille plus importante ne doivent pas oublier les autochtones (en France ou sur place)
- ✓ Les projets collaboratifs sont ceux qui sont étudiés avec le plus d'attention par les bailleurs ou l'Agence Française de Développement.

Compléments de Marianne Maillot (ci-après M. M)

Ne pas oublier

- ✓ Vision / ambition de la structure
- ✓ Impact qu'aura l'action globale du projet au-delà de la période concernée (cf : point précédent). Ne pas hésiter à se projeter, essayer de réfléchir au modèle économique sur les 5 à 10 ans qui viennent.

Compléments de Vincent Defrasne (ci-après V. D)

- ✓ Processus à appliquer : idée → projet → projet prêt à partir

Approche du mécène à ce moment-là car il aime co-construire, participer au projet

- ✓ Savoir **s'entourer**

Travail à mener sur l'identité / le positionnement du projet

V. D

Chaque acteur (porteur de projet / mécène) doit montrer ses ambitions dans le cadre du projet => comprendre à qui on a à faire / et pourquoi ? = motivations pour **arriver à un partenariat qui a du sens**

M. M

Le porteur de projet doit savoir choisir son mécène. Il doit identifier quel pourrait être l'intérêt du point de vue du mécène à le financer =>

- ✓ Mener des recherches sur le donateur potentiel
- ✓ Préparer son argumentaire basé sur le partage des valeurs, sur le sens qu'on va donner l'action. Il est important du point de vue du financier qu'il y ait pour lui un retour sur investissement.

OM

Le mécène est dans l'état d'esprit de donner et recevoir. Il n'est pas une « tirelire ». Il faut qu'il y ait un intérêt mutuel, une envie de travailler ensemble. Il faut prêter attention au nom du projet / au programme de l'ONG car elle peut déclencher l'interaction.

Partenaires locaux

C. V

Il faut pouvoir justifier d'un partenaire local (ou groupe de personnes) qui

- ✓ va faire remonter les besoins sur place,
- ✓ est légitime pour le faire,
- ✓ va reprendre le projet sur le long terme => il va falloir le faire monter en compétences (inclus dans le projet)

Ne pas oublier les partenaires secondaires (peuvent être physiques).

Une convention de partenariat permet de mettre par écrit le rôle de chacun, les engagements respectifs sur la durée. Il est important d'avoir un document de référence pour la recherche du financement et en cas de litige.

Il faut savoir dire stop lorsque les valeurs ne sont plus partagées. Cf : « Le Guide du partenariat » de Coordination Sud

Il faut un dialogue permanent. C'est long à mettre en place mais essentiel pour la qualité du partenariat dans la durée.

O. M

Les mécènes peuvent apporter du soutien autre que financier, sous forme de compétences. Le mécénat de compétences permet de se former et donc d'augmenter les compétences sur place.

Il est donc important d'identifier les besoins dans le projet à 3 niveaux :

- ✓ mécénat financier
- ✓ mécénat de compétences
- ✓ mécénat en nature (matériel)

et ainsi de déterminer la nature de la sollicitation qui peut être :

- ✓ Proposer une expérience pour les fondations d'entreprises / pour les collaborateurs ⇔ Comment transformer la contribution du mécène (filmer sur place, faire intervenir des collaborateurs au sein de son entreprise)
- ✓ Une contrepartie à négocier avec le mécène

Il est très important de préciser le timing du projet et d'en expliquer les raisons.

Questions réponses avec l'assistance

Quelle est la proportion de mécénat dans 1 plan de financement ?

Les mécènes ont compris que les pouvoirs publics diminuaient leur participation financière et qu'il fallait se substituer à eux. Quand ils ont le sentiment d'être utiles, ils privilégient souvent le mécénat de compétences.

Les mécènes n'aiment pas trop soutenir les frais de fonctionnement. Il faut être en mesure d'assurer un autofinancement post-projet.

Particularité de la fondation Somfy : elle a fait le choix de ne pas mettre de critères de sélection de projets. Elle soutient là où elle estime son action utile.

Pourquoi vouloir réfléchir sur un horizon de 5 à 10 ans ?

La mise en œuvre du projet dure entre 1 et 3 ans. Le projet est viable en général sur un horizon de temps plus long : 5 à 10 ans.

Comment réagir vis-à-vis des préjugés et de la méfiance vis-à-vis de projet de solidarité ?

- ✓ Bien travailler la visions / les valeurs / les relations
- ✓ Bien communiquer : montrer la solidité de l'association
- ✓ Se rapprocher des plateformes / réseaux locaux et internationaux
- ✓ Se faire labéliser (exemple : www.ideas.asso.fr/)

Conclusion en quelques mots-clés

- ✓ Etre authentique et stratégique
- ✓ Avoir un projet structuré
- ✓ Aller vers l'autonomie financière
- ✓ Avoir des partenaires
- ✓ Avoir une vision et connaître ses besoins

Aller sur www.associationmodeemploi.fr