

Bien identifier :

- Identification des bailleurs potentiels et de leurs instruments de financement (appels à projets, subventions, prix...)
- Identification de l'éligibilité de votre organisme et de votre projet : il s'agit des critères définis par les bailleurs de fonds. Ces critères peuvent porter sur les caractéristiques institutionnelles de l'organisation porteuse du projet, aspects thématiques ou géographiques, nature des bénéficiaires du projet, taille du projet, dates du projet...

Fiche réalisée par

Le Collectif Haïti de France (CHF)

Suite aux témoignages de

- Daniel Boisson, Lyon Haïti Partenariats
- Michèle Nomdedieu, Haïti Leve Kampe
- Marie Hélène Ferret, Association Jean Garreau

Bien penser à :

- Réaliser un diagnostic : identification du contexte, les problèmes MAIS surtout les besoins, les causes et les solutions.
- Bien choisir ses partenaires : sélection d'objectifs et d'activités en commun (voir fiches expériences sur le partenariat associatif)
- Bien planifier ses ressources : moyens matériels, humains et financiers
- Définir des modalités de mise en œuvre : calendrier, plan d'action
- Définir les modalités de suivi et d'évaluation : un projet de développement local se construit dans le temps : pérennisation du projet

Bien penser à :

Effectuer un Cadre logique :

Description du projet		Indicateurs	Sources de vérification	Hypothèses (opportunités ou risques)
Objectif global				
Objectif(s) spécifique(s)				
Activités				
Résultats				

AIDE

- **Objectif global** : objectif du projet : l'impact que l'on veut avoir
- **Objectif(s) spécifique(s)** : les objectifs concrets à atteindre pour atteindre l'objectif global
- **Activités** : les tâches concrètes
- **Résultats** : le produit direct des activités du projet

- **Les indicateurs** : qualitatifs ou quantitatifs : pour mesurer l'impact du projet
- **Sources de vérification** : outils ou documents qui permettent de prouver que les résultats sont bien atteints. Cela est **fondamental** car cela permet de justifier clairement l'utilisation de la subvention
- **Les hypothèses** : les facteurs extérieurs, les éventualités à prendre en compte

Les facteurs de succès

- Ancrage local du projet
- Répondre à un besoin réel
- Bien identifier des partenaires
- Bien connaître l'environnement du projet
- Objectifs réalistes
- Résultats mesurables
- Une temporalité tenable
- Un budget prévisionnel réaliste
- Des bons outils de suivi et d'évaluation

Les fonds propres

Fonds liés à l'activité de votre association : adhésions, campagne de dons, vente d'artisanats... C'est un gage de crédibilité pour les bailleurs.

Exemple :

Le marché solidaire de l'Association Jean Garreau

"Cela fait maintenant 8 ans que nous organisons ce marché solidaire. L'idée était de proposer un marché différent de ce que l'on a l'habitude de voir et rencontrer les associations solidaires de notre petit bassin de vie.

Grâce à la mairie, nous bénéficions gratuitement d'une salle. Chaque association qui le souhaite, vient exposer son artisanat et a l'occasion de présenter son association. L'emplacement est gratuit, l'entrée est gratuite, mais nous tenons une buvette, dont les bénéfices reviennent à notre association. Cela nous permet d'avoir des fonds propres. C'est une bonne occasion de se faire connaître pour attirer de potentiels donateurs ou adhérents et c'est une opportunité pour partager des expériences avec les autres associations."

Sources :

- Ville de Paris, Carrefour des Associations Parisiennes
- Plateforme des ONG françaises
- Atelier de capitalisation du 21.10.2019

Date de réalisation :
octobre 2019
contact@collectif-haiti.fr
Disponible sur le Centre
de Ressources