



Mobilisation des ressources pour les organisations de la société civile dans un contexte numérique

Séance n° 1 : Financement axé sur des critères clairs pour un « oui » stratégique

2025





**Financement axé sur des critères
clairs pour un « oui » stratégique**

Diapositive des séances et où nous allons

Séance n° 1

Concevoir, mettre en œuvre et perfectionner un écran stratégique afin d'aligner les décisions organisationnelles sur les objectifs et les priorités clés, en veillant à ce que l'outil soit vivant et adaptable.

1

2/3

Séances n° 2 et n° 3

Se connecter pour avoir un impact :
Les clés du succès avec les donateurs et les propositions

Séance n° 4

L'intelligence artificielle pour la mobilisation des ressources

4

5

Séance n° 5

Communications décodées :
Comment créer un plan qui connecte, motive et inspire

Séance n° 6

Stratégie en action :
Élaborer un plan de mobilisation des ressources

6

Séance n° 1 : Objectifs

À la fin de cette séance, les participants seront en mesure de

- ✓ Justifier la mise en place d'un écran stratégique, en évaluant son impact potentiel sur l'efficacité et l'orientation de l'organisation.
- ✓ Sélectionner et justifier 5 à 7 critères de décision essentiels, en distinguant ceux qui sont indispensables de ceux qui sont souhaitables dans le contexte organisationnel.
- ✓ Évaluer l'importance stratégique de la pondération des critères en tant que reflet des priorités et de l'orientation de l'organisation.
- ✓ Concevoir une première ébauche d'écran stratégique, en combinant les critères sélectionnés et leur pondération dans un outil de notation fonctionnel.
- ✓ Formuler un plan d'action pour tester, valider et affiner l'écran stratégique, en veillant à son évolution en tant qu'« outil vivant ».

Que va-t-on voir aujourd'hui ?



Le défi

Les défis des ONG



L'écran stratégique

Gagner plus en faisant moins



Définir des critères

Remue-méninges

Que va-t-on voir aujourd'hui ?



Attribuer des

Priorisation stratégique



Note objective

Tout ce qui brille n'est pas or



Mise en pratique

Conception et exemples



**Quels obstacles organisationnels
rencontrez-vous lorsque vous
recherchez de nouvelles
opportunités de financement ?**



Beaucoup de complications au moment de mobiliser les ressources ?



Poursuite de chaque opportunité ?



Manque de temps/de personnel pour une analyse stratégique ?



Des propositions précipitées ?

La solution : l'écran de stratégie

- Un cadre simple et objectif facilite la prise de décision.
- Aligner les efforts sur la mission permet d'économiser du temps et de l'énergie.
- Des critères clairs et objectifs aident à concentrer les ressources.



Avantage clé : gagner plus en faisant moins

- Se concentrer sur les opportunités à fort potentiel.
- Prendre des décisions éclairées et stratégiques.
- **Ne vous lancez pas dans quelque chose que vous ne pouvez pas vous permettre de perdre.**

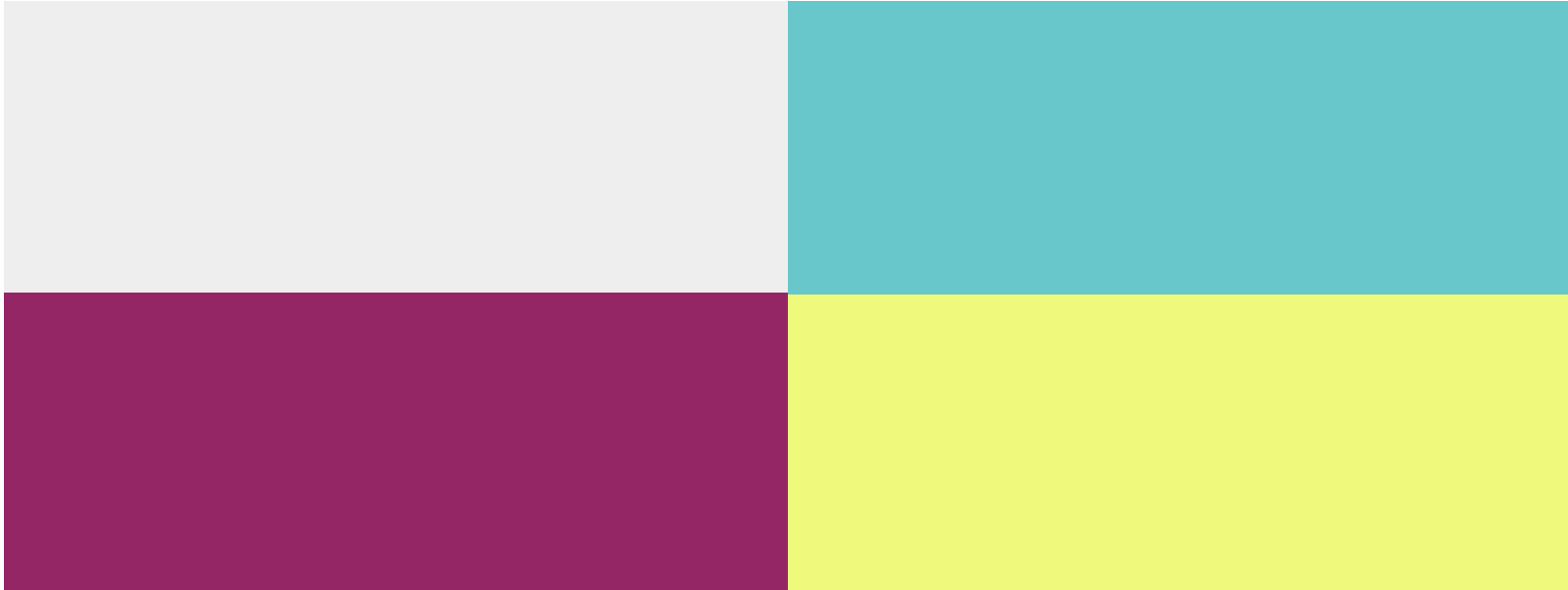




Qu'est-ce qui est le plus important ? Définissez vos critères

- Brainstorming : qu'est-ce qui est crucial pour VOTRE organisation ?
- Sélectionnez 5 à 7 critères clés.
- Exemples : adéquation avec la mission, taille du budget, historique du donateur, probabilité de gain.
- Commencez par réfléchir attentivement aux personnes qui devraient vous aider à définir les critères.

Exercice en groupe : brainstorming et hiérarchisation des critères



Attribuez des pondérations : tous les critères ne sont pas égaux

- Répartissez 100 % entre les critères que vous avez choisis.
- Reflète les priorités de votre organisation.
- Exemple : adéquation avec la mission (25 %), suffisance du budget (25 %), probabilité de réussite (25 %), alliances stratégiques (10 %), réputation du donateur (10 %), potentiel futur (5 %).



Le produit final : écran de stratégie en action



CRITÈRES	POIDS (%)	SCORE POSSIBLE (Points Max)	SCORE DE L'OPPORTUNITÉ (Points Attribués)	COMMENTAIRES
Alignement avec les Priorités Stratégiques Mondiales	25%	5		C'est une priorité absolue pour l'impact global de notre organisation. (25% de 20 = 5 points max)
Forte Chance de Gagner (Basée sur l'expérience passée et l'adéquation)	25%	5		Nous devons être réalistes quant à nos chances compte tenu de la concurrence et de notre capacité. (25% de 20 = 5 points max)
Montant du Budget Suffisant pour Couvrir les Coûts et Offrir une Qualité	25%	5		Nous devons nous assurer que le financement permet une mise en œuvre efficace et ne crée pas de contrainte financière. (25% de 20 = 5 points max)
Opportunité de Partenariats Locaux Significatifs	10%	2		La collaboration renforce notre travail et promeut l'appropriation locale. (10% de 20 = 2 points max)
Bailleur de Fonds avec une Histoire et une Réputation Positives	10%	2		Travailler avec des bailleurs de fonds fiables et éthiques est crucial pour une expérience positive. (10% de 20 = 2 points max)
Potentiel de Financement Futur ou d'Expansion	5%	1		Bien que ce ne soit pas la priorité la plus élevée, les opportunités de croissance sont précieuses. (5% de 20 = 1 point max)
TOTAL	100%	20		Le score total de l'opportunité sera la somme des points attribués pour chaque critère.



Exercice en groupe : pondération de vos critères et élaboration d'un brouillon d'écran



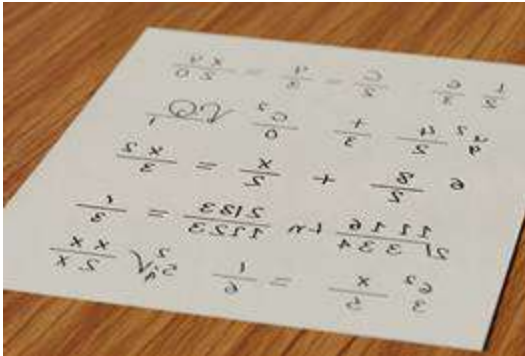


Exercice en groupe : pondération de vos critères et élaboration d'un brouillon d'écran



1. compatibilité avec la mission **10%** 2. l'opportunité que nous apportera ce financement **30%** 3. l'orientation politique du bailleur **20%** 4. l'impact réel du financement sur la population cible **30%** 5. la qualité des démarches administratives liées à la soumission de notre demande de fonds **10%**

Évaluez les opportunités : évaluation objective



Utilisez une échelle simple (par exemple, 20 points au total).



Calculez en fonction des pondérations.



Évaluez-les selon une approche structurée et claire.

Mise en pratique : tester, suivre, ajuster

Conseils gagnants

- « Mentalité prototype » : commencez simplement, testez avec d'anciennes ap d'offres.
- Utilisez-la de manière cohérente (15 à 2 minutes par opportunité).
- Suivre les décisions et les résultats.
- Demandez un retour d'information (que gagniez ou perdiez !).
- Un outil vivant. Il doit être testé, adapté amélioré.



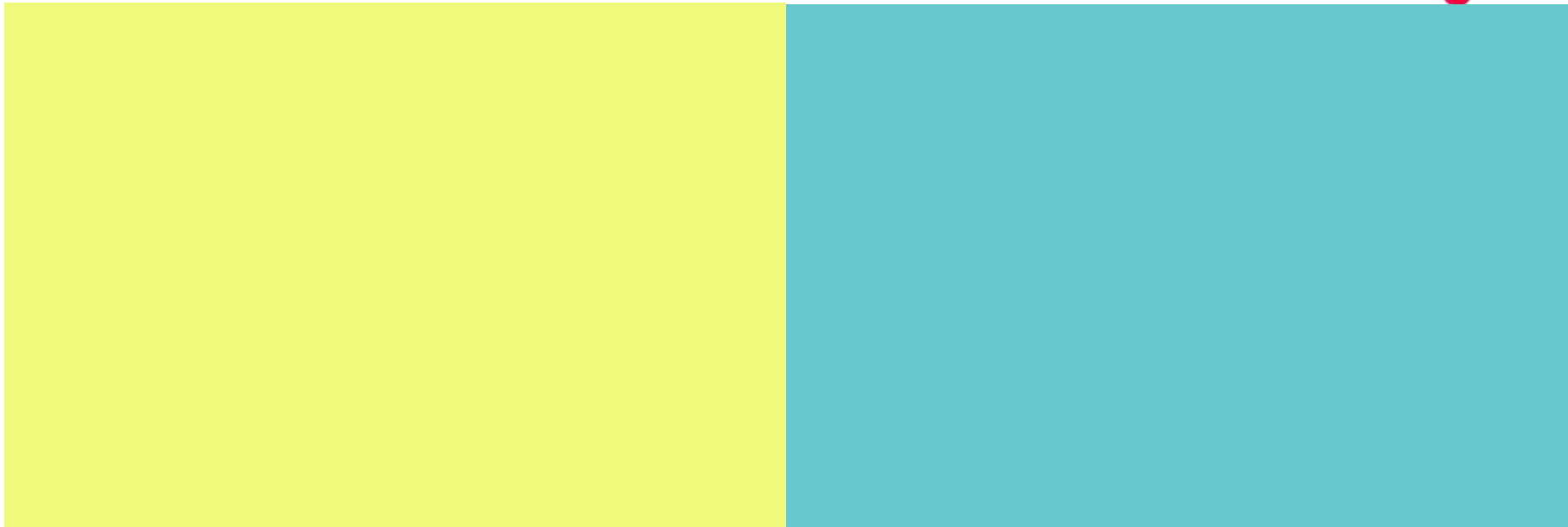


**Évaluation rapide
d'un appel
d'offres/RFP
grâce à votre
écran
stratégique**





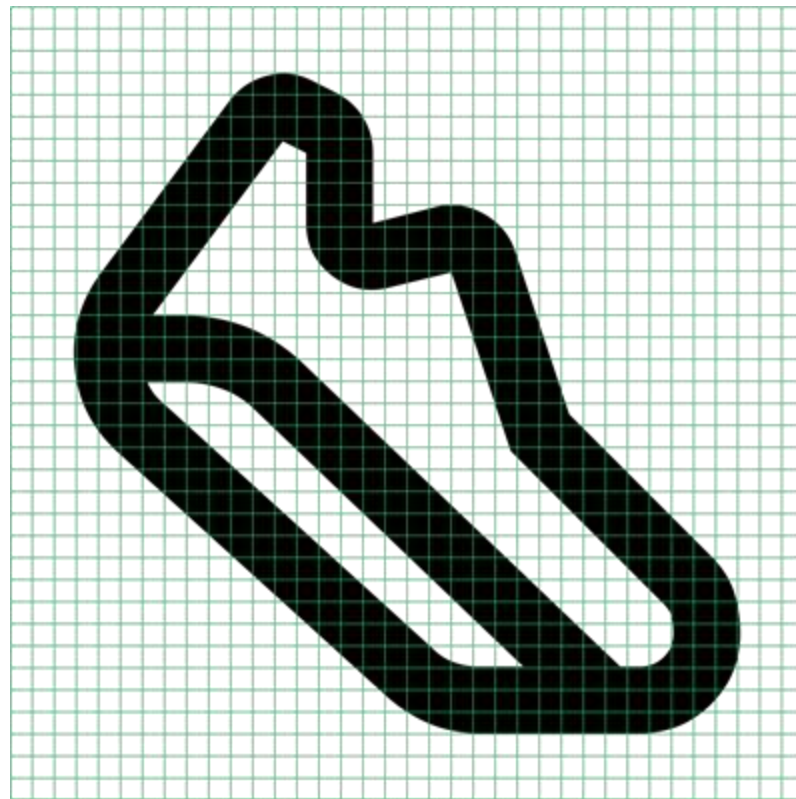
Évaluation rapide d'un appel d'offres grâce à votre écran stratégique



Et maintenant ? Prochaines étapes

1. Formez une petite équipe au sein de votre organisation afin d'affiner votre projet d'écran.
2. Testez-le rétroactivement.
3. Commencez à l'utiliser !

Questions et réponses



Merci !



www.innovusconsulting.co

 **Animateur de la Séance :** Camilo Forero

 **Créateur du module :** Camilo Forero