



RAPPORT DE FORMATION SUR LES SOURCES ALTERNATIVES DE FINANCEMENT ET LA COLLECTE DE FOND (FUNDRAISING)

Date : Du 1^{er} au 3 juillet 2025

Lieu : Arusha, Tanzanie



Table des Matières

1.0	Introduction	1
2.0	Justification: Pourquoi une formation sur les sources alternatives de financement	1
3.0	Ouverture et présentations.....	2
4.0	Objectifs et méthodologie de la formation	3
4.1	But et objectifs	3
4.2	Les attentes des participants	3
4.3	Modes de Travail (MdT).....	4
4.4	Méthodologie	5
5.0	Points Forts	6
5.1	Établir les bases d'un terrain fertile pour la diversification des sources de financement.....	6
5.2	Évolution Récente des Préoccupations : Défis et Opportunités	11
5.2.15.2.1	Les Défis En Constante Évolution.....	11
5.2.25.2.2	Les Opportunités en Constante Évolutions	11
5.3	Prévisions futures – Garder une longueur d'avance sur les développements locaux et mondiaux.....	12
5.4	Démystification de la Mobilisation de Ressources : Définition et idées reçues	14
5.5	Comment Organiser une Collecte de Fonds / Mobilisation de Ressources Locale Efficace	15
5.6	Le Cycle de Collecte de Fonds en Dix Étapes	16
5.7	Calendrier pour une collecte de fonds locale efficace.....	18
5.8	L'organisation elle même comme outil	19
5.9	Survie Organisationnelle et Cohérence avec les Donateurs.....	20
6.0	Session avec les Membres qui avaient été Formés à Victoria Falls sur la Durabilité Organisationnelle et à la Collecte de Fonds.	20
6.1	Meilleures Pratiques : Ce qui a Bien Fonctionné	21
6.2	Événements Marquants et Instants Mémorables	21
6.3	Espoirs et Aspirations	21
6.4	Préoccupations et Craintes	21
6.5	Défis.....	21
6.6	Opportunités Futures	22

6.7 Nouvelles Tendances Issues de la Mise en Œuvre de la Formation.....	22
6.8 Idées Nouvelles ou Émergentes	22
6.9 Histoires de Succès dans la Collecte de Fonds Locale	23
<i>La Thubutu Africa Initiative (TAI) : Collecte de Fonds Locale par l'Entreprise Circulaire ::</i>	23
<i>La Foundation for Civil Society en Tanzanie (FCS) : Collecte de Fonds Locale par la Visibilité et les Partenariats</i>	23
<i>La Development Expertise Center (DEC)Centre d'Expertise en Développement : La Mobilisation de Ressources Dirigée par la Communauté</i>	24
7.0 L'Évaluation des Besoins et Évaluation de la Formation	25
7.1 L'Évaluation des Besoins Pré-Formation	25
7.2 Le Retour Global des Participants sur la Formation.....	26
7.3 Les Réflexions et Recommandations des Formateurs.....	27
8.0 Remarques de Clôture.....	28
ANNEXES	30
Annexe 1: Liste des participants	30
Annexe 2 : Programme Proposé.....	32
Programme Proposé pour les Membres Précédemment Formés à la CFL	33
ANNEXE 3: Réponses aux Questions d'Évaluation sur les Sujets Réels de la Formation	35
Annexe 3 : Galerie de Photos Prises pendant la Formation	36

1.0 Introduction

La African Philanthropy Network (APN) a organisé une formation sur les sources alternatives de financement et la collecte de fonds (fundraising) pour ses membres du 1er au 3 juillet 2025 à l'hôtel Kibo Palace à Arusha, Tanzanie. La formation s'est déroulée à un moment critique, au milieu d'un paysage de donateurs en pleine évolution et d'incertitudes croissantes concernant le financement étranger. Le récent déclin marqué du soutien des donateurs traditionnels a souligné le besoin urgent pour les membres de l'APN d'explorer et d'adopter des sources alternatives de financement et des stratégies de collecte de fonds pour renforcer la résilience et la durabilité institutionnelles.

Un total de 50 participants (23 hommes et 27 femmes) représentant 31 organisations membres de l'APN issues de 13 pays ont pris part à la formation, animée par les formateurs de la Change the Game Academy (CtGA). Cette formation a rassemblé deux groupes de participants : six individus qui avaient déjà assisté à la formation sur la pérennité institutionnelle et la collecte de fonds tenue à Victoria Falls du 9 au 14 novembre 2024 ; et 44 autres participants qui ont été initiés aux sources alternatives de financement et à la collecte de fonds.

Ce rapport présente un aperçu de la formation, y compris sa justification, ses objectifs et les principaux faits marquants des trois jours d'engagement. Il expose également les aperçus majeurs, les recommandations clés et la voie à suivre proposée pour renforcer les sources alternatives de financement et la collecte de fonds parmi les membres de l'APN.

2.0 Justification : Pourquoi une formation sur les sources alternatives de financement

La formation sur les sources alternatives de financement et la collecte de fonds a été organisée à un moment où de nombreux acteurs de l'espace de la Société Civile à travers le continent sont confrontés à des défis accrus pour accéder au soutien des donateurs traditionnels. La baisse du



financement externe, l'évolution des priorités des donateurs et les incertitudes économiques mondiales persistantes ont souligné l'urgence pour les OSC de diversifier leur base de ressources et de renforcer les stratégies alternatives de mobilisation de fonds. La formation s'accorde également avec la mission de l'APN, qui défend la philanthropie africaine comme une stratégie clé pour favoriser des écosystèmes de société civile résilients et autonomes qui contribuent au développement communautaire et national.

La formation sur les sources alternatives de financement et la collecte de fonds a donc souligné le besoin urgent de passer de la dépendance aux donateurs à la mobilisation de ressources et au financement axés sur la communauté. Cette

transformation est essentielle pour faire face aux défis urgents du développement tels que la réduction de l'espace civique, l'évolution des priorités des donateurs et la concurrence croissante des ONG internationales et des institutions régionales qui travaillent de plus en plus en vase clos, mettant en œuvre des projets plutôt que d'adopter une approche holistique et de travailler en collaboration. L'élément central de la formation était la reconnaissance du fait que l'avenir du développement durable réside dans l'épanouissement de la philanthropie communautaire et domestique, y compris l'exploitation des actifs locaux pour soutenir les efforts de la société civile à travers l'Afrique.

La décision d'organiser cette session a également été éclairée par les nouvelles tendances dans le domaine de la philanthropie africaine, notamment la montée des pratiques de don locales, la croissance des entreprises sociales, l'intérêt croissant pour les modèles de philanthropie communautaire et la disponibilité des opportunités d'investissement social d'entreprise. Ces tendances reflètent une reconnaissance croissante du fait que l'avenir de la philanthropie réside dans l'autonomisation de l'agence locale plutôt que dans la dépendance à l'aide extérieure. En conséquence, la formation visait à doter les membres de l'APN d'outils pratiques, d'approches innovantes et d'une compréhension plus approfondie de la manière de tirer parti des actifs, des réseaux et des stratégies locaux pour pérenniser leur travail dans un paysage philanthropique en mutation

3.0 Ouverture et présentations

Le Dr. Stigmata Tenga, Directrice exécutive de l'APN, a officiellement ouvert la formation en exprimant sa gratitude aux membres pour avoir co-créé cet espace. Elle a noté que l'APN est profondément fière d'avoir des membres qui s'engagent à relever les défis systémiques et profonds auxquels le continent africain est confronté. Elle a souligné que, puisque les membres ont co-créé et investi dans cet espace, ils portent également la responsabilité de le revendiquer en tant qu'investisseurs. Revendiquer l'espace, a-t-elle expliqué, signifie prendre des initiatives, demander ce qui est nécessaire et, si besoin, l'exiger.

Elle a encouragé les participants à réfléchir à leurs parcours institutionnels et collectifs, en allant d'un point à un autre avec un but et une intention. Elle les a mis au défi de définir leurs propres mesures de succès et de réfléchir à la manière dont ils pourraient utiliser la formation pour y parvenir. Elle leur a ensuite rappelé que la salle était remplie d'une immense expérience et d'une expertise diversifiée, avec de nombreux participants étant formateurs, praticiens et innovateurs dans différents aspects de la philanthropie et de la collecte de fonds. Et, elle a exhorté chacun à s'engager activement, à apprendre les uns des autres, à échanger des idées et à puiser dans la richesse des connaissances qui existe au sein du groupe ; et à utiliser l'expertise présente dans la salle.

Le Dr Tenga a présenté les trois facilitateurs de la formation, Elias Xavier (Tanzanie), Rhoda Mutiso (Kenya) et Edna Chilimo (Tanzanie) de la Change the Game Academy (CtGA). Elle a ensuite invité les participants à se présenter en partageant leurs noms, organisations et pays d'origine. Le mélange de participants a enrichi l'environnement d'apprentissage, favorisant l'apprentissage par les pairs et l'échange de connaissances entre les participants. Une liste de tous les participants et de leurs organisations est donnée à l'**Annexe 1**.

Elle a conclu en soulignant l'importance d'utiliser les propres ressources et actifs de l'Afrique, tels que les connaissances des populations, pour mener le changement. Elle a mis en lumière le fait que ceux qui sont sur le continent comprennent le mieux ses réalités et qu'il est crucial d'apprendre les uns des autres. Elle a fait

remarquer que le temps est révolu où les acteurs africains dépendaient d'experts du Nord global pour interpréter les contextes locaux et/ou prescrire des solutions et définir à quoi devrait ressembler le succès pour nos communautés.

4.0 Objectifs et méthodologie de la formation

4.1 But et objectifs

Le but de l'organisation de cette formation était de doter les membres (individus et organisations) des connaissances et des outils pour la mobilisation de sources alternatives et la collecte de fonds. La formation de trois (3) jours avait les objectifs spécifiques suivants :

- a. Doter les membres de l'APN de connaissances et de compétences pratiques sur les sources alternatives de financement et les stratégies de collecte de fonds ;
- b. Soutenir les participants pour qu'ils explorent de manière innovante des sources de financement alternatives et alignent leurs projets organisationnels avec des bailleurs de fonds potentiels ;
- c. Améliorer le réseautage, l'apprentissage par les pairs et l'échange d'expériences et de meilleures pratiques entre les membres de l'APN ; et
- d. Encourager les participants à réfléchir de manière critique à leur pérennité et à leurs stratégies de mobilisation de ressources d'une manière plus diversifiée et résiliente.

4.2 Les attentes des participants

Avant la formation, il a été demandé aux membres de l'APN de partager leurs attentes concernant la formation. Cet exercice visait à identifier les besoins et les thèmes d'intérêt collectif concernant la formation afin que les formateurs puissent aligner la méthodologie pour s'assurer qu'elle est réflexive et réactive. Voici le résumé :

Catégorie	Attentes spécifiques
Mobilisation des ressources et stratégie	• Identifier et utiliser les ressources inexploitées et alternatives. • Comprendre la cartographie stratégique et l'intégration des ressources. Clarifier comment les contributions en nature peuvent être reconnues et valorisées comme sources de financement.
Principes et outils de suivi	• Lignes directrices et principes responsables pour guider les efforts de collecte de fonds. Outils pour un suivi et une évaluation efficace des programmes de collecte de fonds.
Innovation et solutions axées sur la communauté	• Idées et pratiques innovantes en matière de collecte de fonds. • Moyens pratiques de mettre en œuvre la collecte de fonds au niveau communautaire. Modèles d'entreprise sociale qui génèrent des revenus tout en contribuant au développement communautaire.
Partenariats stratégiques et engagement des parties prenantes	• Cartographier les donateurs et définir des propositions de valeur convaincantes. • Établir des partenariats avec des entreprises telles que les banques. Identifier et mobiliser les bailleurs de fonds internes
Sensibilisation aux risques et atténuation	• Pièges courants dans la diversification des stratégies de collecte de fonds. Éviter la fatigue chez les donateurs et le personnel dans les processus de collecte de fonds.
Concepts émergents en financement	• Approfondir la compréhension du financement participatif (crowdfunding), y compris les outils et les plateformes. Apprendre des études de cas sur l'investissement à impact (impact investing) et comment attirer de tels investissements.
Communication et documentation	• Documenter et publier des histoires de don pour inspirer et partager des leçons. Renforcer les efforts de marque pour améliorer la visibilité et la confiance dans les efforts de collecte de fonds locaux (CFL).
Engagement organisationnel	• Comprendre comment impliquer l'ensemble de l'organisation dans les initiatives de collecte de fonds de ressources locales pour une meilleure appropriation et de meilleurs résultats.

Il est bon de noter que la formation n'a pu inclure que quelques-uns. Il est prévu que les attentes restantes recevront une réponse lors des futures formations et des tables rondes d'apprentissage par les pairs entre membres.

4.3 Modes de Travail (MdT)

Les facilitateurs ont guidé les participants dans une discussion visant à établir les modes de travail de la formation. Les normes suivantes ont été convenues d'être observées tout au long des sessions :

- a. Partage d'expériences
- b. Respect des opinions de chacun
- c. Pas de discussions informelles
- d. Téléphones sur silence
- e. Participation de tous

4.4 Méthodologie



La formation a employé un large éventail de méthodologies et d'approches qui ont amélioré l'apprentissage et la participation parmi les membres de l'APN.

Présentations : Ont transmis les concepts fondamentaux, sensibilisé, provoqué la réflexion et encouragé l'auto-apprentissage.

Réflexions : Ont permis un apprentissage plus approfondi et des aperçus personnels sur la mobilisation de ressources alternatives.

Co-création et co-animation : Ont promu l'appropriation du processus de formation par les membres de l'APN.

Travail de groupe et discussions : Ont encouragé l'apprentissage entre pairs, amélioré l'interaction et assuré la participation de tous.

Présentations en plénière : Ont permis aux groupes de consolider l'apprentissage et de favoriser une compréhension collective.

Visites de galeries : Ont facilité le partage et l'apprentissage à partir des productions et des expériences de chacun.

Questions-réponses : Ont fourni un espace pour les clarifications, les retours d'information et un engagement plus approfondi.

Visionnage de vidéos : Ont renforcé les messages de la formation et amélioré la compréhension grâce à la narration visuelle.

Activités énergisantes (Dynamiseurs) : Ont maintenu un niveau élevé d'énergie, d'engagement et de concentration tout au long des sessions.

5.0 Points Forts

5.1 Établir les bases d'un terrain fertile pour la diversification des sources de financement

Les animateurs ont mené les sessions à travers des discussions réflexives et interactives qui ont encouragé les participants à explorer le paysage actuel du financement, à évaluer leur préparation organisationnelle à la diversification et à identifier les opportunités de mobilisation de ressources locales. Ces sessions ont jeté une base solide pour repenser les approches de financement traditionnelles et développer des stratégies de mobilisation de ressources pertinentes au contexte. Vous trouverez ci-dessous un rapport détaillé de chaque session couverte dans cette partie.

Les formateurs ont commencé la session en demandant aux participants de se diviser en petits groupes et de réfléchir à 5 questions stratégiques visant à alimenter la réflexion sur la collecte de fonds. Le but de la session



de réflexion était d'encourager les membres de l'APN à explorer les facteurs culturels, sociaux et psychologiques influençant les comportements de don dans différents contextes. En analysant ces questions qui suscitent la réflexion, les participants ont pu acquérir une compréhension plus approfondie de la dynamique derrière la mobilisation des ressources et la philanthropie, tant au niveau local que mondial. La session visait à faire émerger l'auto-apprentissage, à provoquer la pensée critique et à offrir une opportunité d'apprentissage collectif grâce au partage d'expériences diverses à travers l'Afrique. Elle a été conçue pour aider les membres de l'APN à tirer des leçons de scénarios réels et à développer

des aperçus sur la manière dont ils peuvent engager efficacement les communautés et mobiliser des ressources en utilisant des approches alternatives.

Grâce à cette session, les participants ont développé une compréhension plus claire de ce qu'il faut pour pouvoir mobiliser efficacement des ressources en utilisant des sources alternatives au niveau local et mondial. La session leur a permis de tirer un large éventail de leçons et d'aperçus sur la philanthropie en apprenant de ceux qui ont eu du succès. Ces questions stratégiques ont offert une opportunité d'apprentissage collectif et de partage de vastes expériences à travers l'Afrique.

Question 1: Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi les gens contribuent plus facilement aux funérailles qu'au paiement des frais médicaux ? Veuillez discuter des raisons de cette situation.

Les participants ont souligné que les funérailles sont plus publiques que les frais médicaux, où les contributeurs pourraient ne pas recevoir de reconnaissance pour leur soutien.

- La mort est perçue comme définitive, ce qui oblige les gens à contribuer aux dépenses d'enterrement.
- La visibilité joue un rôle, car les gens voient qui contribue, et les interactions sociales autour des funérailles encouragent la participation.

- Certaines personnes contribuent en raison d'attentes futures ou de potentiels bénéfices personnels, tandis que la reconnaissance publique des contributeurs aux funérailles ajoute une motivation supplémentaire.
- Les normes culturelles influencent également ce comportement, car de nombreuses sociétés ne se sentent pas obligées de soutenir les malades, souvent en raison de considérations de confidentialité.
- Certains participants ont noté un manque perçu d'humanité, tandis que d'autres ont exprimé qu'honorer une personne décédée est considéré comme une responsabilité noble et collective.
- Les funérailles sont vues comme une forme importante de capital social et comme des urgences qui exigent une action immédiate, avec des structures existantes qui facilitent les contributions.
- De plus, les funérailles sont communautaires, et les gens se sentent obligés de participer en raison des pratiques culturelles et de la croyance que contribuer maintenant assure une réciprocité à l'avenir.
- Certains contribuent également pour dissiper un sentiment de culpabilité, poussés par un sentiment d'urgence et les valeurs sociales africaines de responsabilité collective.
- Les participants ont noté que la mort touche plus directement le cœur et les émotions des gens par rapport à la maladie, qui peut sembler plus distante. La participation communautaire et les pratiques traditionnelles jouent également un rôle important.



Point Clé à Retenir :

La visibilité et la reconnaissance publique peuvent motiver certains donateurs, tandis que les normes culturelles influencent fortement les comportements de don. Le capital social enraciné dans les valeurs et les traditions communautaires joue un rôle essentiel dans la formation et la facilitation des contributions.

Question 2: Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi les gens donnent facilement lors des célébrations de mariage plutôt que pour des projets gérés par des OSC ? Veuillez discuter de ce qui les pousse à agir ainsi.

Les gens donnent pour des causes auxquelles ils peuvent s'identifier et où il y a une touche personnelle. Un mariage, par exemple, est un événement spécifique par opposition à une OSC, qui peut nécessiter un soutien à long



terme.

- Les mariages ont un impact visible à court terme par rapport à la nature à long terme des OSC, qui peuvent ne pas donner de résultats immédiats.
- Il existe également une opportunité pour les individus d'afficher leur statut social et d'obtenir des rendements attendus en termes de reconnaissance et de réciprocité.
- Les mariages sont des activités sociales qui rassemblent les gens et sont depuis longtemps une pratique communautaire à soutenir.
- Ils sont souvent accompagnés d'une communication élaborée autour de l'événement, ainsi que d'incitations telles que de la nourriture et des boissons, ce qui crée un sentiment de participation et de plaisir. Les mariages déclenchent la joie et touchent le cœur et le sentiment d'appartenance, tandis que les OSC rencontrent fréquemment des problèmes de confiance et de légitimité en raison d'un engagement limité avec les communautés.
- De nombreuses personnes croient que les OSC sont destinées aux donateurs et ne nécessitent donc pas de contributions individuelles.
- De plus, les OSC ne sollicitent souvent pas de soutien direct, ce qui réduit l'opportunité pour les gens de participer. Les mariages, en revanche, procurent un sentiment d'épanouissement personnel, construisent des connexions et des relations personnelles, et sont perçus comme plus identifiables.
- Il y a également des hypothèses selon lesquelles les OSC sont déjà bien financées. Les mariages encouragent les liens, ce qui rend les contributions plus naturelles et attrayantes.

Point Clé à Retenir :

La visibilité et la reconnaissance publique peuvent motiver certains donateurs, tandis que les normes culturelles influencent fortement les comportements de don. Le capital social enraciné dans les valeurs et les traditions communautaires joue un rôle essentiel dans la formation et la facilitation des contributions.

Question 3: Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi des personnalités réputées comme les célébrités, les politiciens, les hauts responsables religieux et les personnalités sportives sont capables de collecter des fonds et de mobiliser d'énormes ressources pour n'importe quelle cause ?

Les participants ont observé que les personnalités réputées peuvent mobiliser des ressources importantes en grande partie grâce à leur influence et leur popularité, ce qui leur donne l'opportunité de tirer parti à la fois de leur image personnelle et des avantages qui y sont associés. Leurs vastes réseaux et leur portée étendue leur permettent de se connecter avec des publics plus



larges et divers donateurs potentiels.

- Ces personnalités sont souvent perçues comme crédibles et dignes de confiance, avec une solide réputation qui influence positivement leurs adeptes.
- Ces personnalités bénéficient aussi d'une notoriété de marque et de ce qu'on appelle l'effet de la « vedettariat », qui capte l'attention et inspire la générosité. Les politiciens et les haut dignitaires religieux détiennent des positions d'autorités, ce qui leur permet d'influencer les gens de manière plus efficace.
- Leurs discours persuasifs et éloquents, combinés à des niveaux élevés de charisme, renforcent encore leur capacité à motiver les autres à contribuer. L'idolâtrie de ces figures crée un sentiment de confiance parmi leurs adeptes, tandis que leur visibilité et leur marque personnelle ou professionnelle forte rendent leurs causes très attrayantes
- Leur base de fans massive et leur influence augmentent considérablement le succès de leurs efforts de collecte de fonds.

Point Clé à Retenir :

La crédibilité est cruciale pour attirer le soutien. Pour mobiliser efficacement des ressources, les organisations devraient se concentrer sur l'augmentation de leur visibilité, la construction d'une réputation de confiance et l'élargissement de leurs réseaux. Investir dans une image de marque forte et rendre leur travail identifiable – à l'instar de ce que font les personnalités réputées – peut aider à gagner la confiance et le soutien des donateurs potentiels.

Question 4: Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi les gens contribuent facilement aux événements religieux et autres événements sociaux, mais hésitent à soutenir les OSC qui mènent également des activités de bien-être social ?

Les participants ont noté que les gens ont tendance à contribuer plus volontiers aux événements religieux et

sociaux en raison de leur forte confiance et de leur croyance dans les institutions religieuses et les promesses futures qu'elles offrent.

- Les individus s'identifient souvent à la cause des rassemblements religieux ou sociaux, ce qui crée une volonté naturelle de donner. De tels événements sont accompagnés d'avantages clairs et tangibles, tant spirituels que sociaux, qui font que les contributeurs se sentent partie prenante de quelque chose de significatif.
- De plus, il existe un lien personnel profond et un sentiment d'appartenance associés aux événements religieux, tandis que les OSC restent souvent moins visibles ou mal connues au sein des communautés.
- Les événements religieux et sociaux favorisent également un fort sentiment d'appropriation chez les participants, les rassemblements étant caractérisés par la cohésion et la reconnaissance mutuelle au sein de la communauté. Les croyances doctrinales encouragent en outre les individus à donner dans le cadre de leur foi ou de leurs pratiques culturelles.

Point Clé à Retenir :

Établir la confiance est essentiel pour que les OSC obtiennent le soutien de la communauté. Cela implique d'engager les parties prenantes, de promouvoir l'appropriation des projets par la communauté, et de favoriser la transparence et des relations solides. Lorsque les communautés se sentent impliquées et valorisées, les OSC peuvent atteindre la même confiance et le même engagement que l'on observe souvent dans les rassemblements religieux et sociaux.

Question 5: Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi les mosquées et les ministères de l'église dans les quartiers pauvres à forte densité de population collectent plus d'offrandes que les églises ou les mosquées dans les quartiers chics ?

Les participants ont expliqué que les niveaux élevés de dons dans les quartiers pauvres sont largement motivés par une croyance et une foi profonde.



- Les gens dans ces communautés ont souvent un grand espoir d'être plus proches de Dieu et donnent la priorité aux questions spirituelles, parfois par crainte de manquer les récompenses éternelles, telles que l'entrée au paradis.
- La Bible et d'autres enseignements religieux encouragent le don, et cela est pris au sérieux par beaucoup.

- Dans certains cas, de faibles niveaux de connaissances et d'éducation conduisent à la manipulation, mais pour la plupart, les gens donnent sincèrement par foi et conviction.
- L'espoir dans le surnaturel est un facteur de motivation important, bien que cette croyance ait tendance à diminuer à mesure que les communautés deviennent plus avancées socialement et économiquement.
- Les communautés pauvres sont également caractérisées par le contentement avec le peu qu'elles possèdent, accompagné de la conviction que de petites contributions, lorsqu'elles sont combinées, font une grande différence.
- L'Évangile de la prospérité joue un rôle, tout comme la culture générale du don au sein du pays.
- De plus, les grandes populations dans les quartiers à forte densité signifient que le don collectif produit de plus grandes contributions.
- La volonté de donner en nature, et pas seulement en espèces, s'ajoute également aux offrandes collectées.

Point Clé à Retenir :

L'esprit de don de la communauté est une ressource puissante pour la collecte de fonds. Le don collectif, surtout lorsqu'il est constant, a un impact significatif. Surtout, les contributions doivent être évaluées au-delà de l'argent ; le soutien non monétaire (en nature) est tout aussi significatif et précieux.

5.2 Évolution Récente des Préoccupations : Défis et Opportunités

5.2.1 5.2.1 Les Défis En Constante Évolution

Cette session importante a mis en lumière les développements récents préoccupants au niveau local et mondial, en se concentrant sur les défis toujours émergents. Cet ordre du jour a sensibilisé les membres de l'APN au contexte mondial en constante évolution où de nouveaux défis ne cessent d'apparaître. De plus, il a plaidé en faveur de la nécessité de s'adapter à des sources alternatives de ressources, en mettant davantage l'accent sur la collecte de fonds et la philanthropie locales. Certains défis récents mis en évidence comprennent :

- a. La diminution des financements
- b. La montée des partis d'extrême droite dans les pays donateurs
- c. Le mouvement de nos propres intellectuels qui soutient que l'aide fait plus de mal que de bien
- d. Les ONG internationales et les organismes gouvernementaux régionaux tels que le COMESA, la CEDEAO, la CAE, l'ONU et la SADC mettent également en œuvre des projets qui étaient traditionnellement mis en œuvre par les OSC
- e. Les effondrements économiques mondiaux répétés
- f. Le virus Corona
- g. La guerre en Ukraine – le coût de sa reconstruction dépasse 600 milliards de dollars US et les pays donateurs se sont engagés à la reconstruire
- h. L'augmentation des dépenses de défense dans les pays donateurs à 5 % de leur PIB, au détriment de l'aide étrangère.

5.2.2 5.2.2 Les Opportunités en Constante Évolutions

De même, cette session importante a également mis en lumière les développements récents préoccupants au niveau local et mondial, en se concentrant sur les opportunités toujours émergentes. Cet ordre du jour a

sensibilisé les membres de l'APN au contexte mondial en constante évolution où de nouvelles opportunités continuent d'apparaître. Certaines d'entre elles comprennent :

- a. Le don par le biais d'événements est en train de devenir rapidement une culture, par exemple les marathons
- b. La philanthropie est en hausse
- c. La philanthropie n'est pas seulement en train de devenir une composante clé de la religion, mais elle devient progressivement une religion
- d. Les anniversaires sont en train de devenir rapidement des événements pour la charité et les dons, par exemple, certaines personnes célèbrent leur anniversaire en visitant des orphelinats et en faisant des dons aux nécessiteux
- e. Les moments religieux tels que le Carême, Noël et le Ramadan deviennent plus idéaux pour la collecte de fonds à des fins humanitaires
- f. Les saisons des récoltes influencent de plus en plus le don
- g. La Responsabilité Sociale d'Entreprise devient obligatoire dans de nombreux pays et une nouvelle source de ressources
- h. Les revenus moyens dans le tiers monde ont augmenté leurs dons et ont commencé à donner à des œuvres caritatives
- i. Les pauvres en masse donnent plus que les riches en rareté
- j. L'émergence d'agents de collecte de fonds, par exemple, global giving, Working partners, GoFundMe, etc.
- k. Les plateformes de collecte de fonds numériques sont devenues plus efficaces, par exemple Mcoba
- l. Les médias sociaux sont devenus des outils fiables pour la collecte de fonds locale, par exemple WhatsApp, Instagram, Twitter, Facebook, etc. ;

5.3 Prévisions futures – Garder une longueur d'avance sur les développements locaux et mondiaux

Cette session de réflexion a initié les membres de l'APN à une nouvelle culture de prévision régulière des menaces et opportunités futures pour « garder une longueur d'avance » sur les développements futurs et, ce faisant, pouvoir se préparer à agir en conséquence.



Par conséquent, dans le cadre d'une analyse contextuelle collective de l'environnement opérationnel, les participants ont été organisés en groupes et invités à analyser l'environnement et à cartographier les menaces et opportunités émergentes, et à proposer des actions pour permettre aux acteurs de naviguer dans cet environnement.

Menaces Émergentes	Opportunités Émergentes	Stratégie pour Aborder les Défis ou Exploiter les Opportunités
• Crises mondiales – économique, politique, insécurité, changement climatique. • Rétrécissement de l'espace civique via des politiques restrictives. • Priorités changeantes ; passage du travail de projet des OSC aux entreprises sociales. • Compétition pour les ressources au sein du secteur. • Contraintes de financement. • Le gouvernement comme concurrent pour l'aide. • Priorités changeantes des donateurs.	• Transformation économique positive. • Investissements Sociaux d'Entreprise • Contributions philanthropiques. • Agenda de localisation (Localization agenda). • Philanthropie locale et envois de fonds/partenariats de la diaspora. • Partenariat et partage de connaissances en consortium. • Financement par le secteur privé • Législations interdisant aux entreprises de mettre en œuvre la RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises). • Intelligence Artificielle et technologie pour faciliter la mobilisation des ressources.	• Renforcement continu des capacités sur les changements mondiaux. • Création de coalitions. • Placer la communauté au centre de la conception des projets – Donner pour le Changement (Giving for Change). • Renforcer l'écosystème de la philanthropie. • Améliorer la participation et l'appropriation communautaires. • Engagement envers le réseautage et la collaboration. • Plaidoyer et lobbying pour le financement des entreprises. • Présenter correctement notre travail pour que toutes les parties

• Affaiblissement des relations entre le gouvernement et les OSC. • Désengagement des programmes et cessation des organisations due aux coupes budgétaires. • Rétrécissement de l'espace civique facilité par le basculement des alliés occidentaux vers des politiques nationalistes.	• Nouveaux partenariats de financement – Moyen-Orient et Extrême-Orient. • Les médias numériques et la technologie augmentent la demande de redevabilité. • Capacité accrue au sein du secteur qui favorise le partage de connaissances. • Nouveaux acteurs et agences dans le secteur de la philanthropie. • Commerce intra-africain. • Retrait des donateurs externes qui augmente l'urgence de la mobilisation des ressources locales. • Implication communautaire.	prenantes puissent facilement s'y identifier. • Renforcer le plaidoyer et la communication numériques. • Diversifier les sources de financement. • Tirer parti de l'énergie de la jeunesse. • Partenariats significatifs pour éviter la duplication • Monétisation des services (pivotement vers le modèle d'entreprise sociale). • Partenariat multipartite. • Plaidoyer auprès des gouvernements pour la création d'un Fonds pour les OSC.
--	--	---

5.4 Démystification de la Mobilisation de Ressources : Définition et idées reçues

L'objectif de cette session était de modifier la compréhension et la perception de la mobilisation de ressources par les membres de l'APN. Elle visait à renforcer leur confiance et leur motivation en clarifiant la véritable signification de la collecte de fonds et son rôle dans la promotion du changement social. La session cherchait à remettre en question les idées fausses qui décrivent souvent la collecte de fonds comme une activité dégradante ou désespérée, la positionnant plutôt comme un processus collaboratif, responsabilisant et mené par la communauté.

La session a souligné que la collecte de fonds consiste fondamentalement à engager et mobiliser les personnes et les organisations pour soutenir des causes significatives. Il s'agit de promouvoir le changement social et d'inviter les individus, les partenaires et les donateurs à participer à l'atteinte d'objectifs partagés. La collecte de fonds n'est pas seulement une question de récolte d'argent ; c'est un moyen de construire des relations, de créer une valeur partagée et de faire partie d'un effort communautaire plus vaste.

Tout aussi important, les participants ont été mis en garde contre la perception que la collecte de fonds serait de la mendicité, du harcèlement, de la coercition, ou un signe de faiblesse. Elle devrait plutôt être considérée comme une opportunité d'accomplir conjointement quelque chose d'important à la fois pour le collecteur de fonds et le donateur, favorisant un sentiment de partenariat et un objectif commun.

Principales Conclusions

La session a révélé que la mobilisation de ressources réussie exige un changement de mentalité, passant de la vision de la collecte de fonds comme une transaction à celle d'un processus de construction de relations. Les participants ont appris qu'une collecte de fonds efficace découle de l'engagement des valeurs des personnes et de leur alignement avec la mission de l'organisation. Il a été noté que les efforts de collecte de fonds deviennent plus percutants lorsqu'ils mettent l'accent sur le changement positif que les donateurs et les organisations peuvent réaliser ensemble. De plus, positionner la collecte de fonds comme faisant partie de la communauté peut améliorer considérablement la participation et la confiance.

En conclusion, la session a démystifié la mobilisation de ressources en la présentant comme un processus responsabilisant et collaboratif plutôt qu'un appel désespéré aux fonds. Les membres de l'APN ont quitté la session avec une compréhension renouvelée qu'une collecte de fonds efficace consiste à établir des liens significatifs, à inspirer l'action collective et à créer un impact social durable. Ce changement de perspective est essentiel pour renforcer la confiance et la durabilité des efforts locaux de mobilisation de ressources.

5.5 Comment Organiser une Collecte de Fonds / Mobilisation de Ressources Locale Efficace

La session visait à doter les membres de l'APN de stratégies et d'approches pratiques pour organiser des initiatives locales réussies de collecte de fonds ou de mobilisation de ressources. Elle a souligné l'importance d'impliquer les bonnes personnes, d'établir la confiance et de créer un sentiment d'appropriation parmi toutes les parties prenantes afin d'assurer l'efficacité et la durabilité des efforts de collecte de fonds.

Les participants ont été guidés sur la manière dont le partage de l'appropriation de la collecte de fonds se traduit par un partage du fardeau, rendant le processus plus inclusif et efficace. Il a été souligné que les parties prenantes clés, y compris la communauté pour laquelle le projet est financé, devraient être activement impliquées en tant que membres de l'équipe locale de collecte de fonds. De plus, d'autres parties prenantes de la région locale et au-delà devraient également être incluses pour maximiser la portée et le soutien.

Ces parties prenantes doivent faire partie de comités essentiels, tels que le comité financier, le comité des relations publiques et le comité de gestion, afin d'assurer la transparence et la coordination des efforts. Un élément essentiel abordé était la nécessité pour l'équipe de s'approprier véritablement la cause, la campagne ou le projet pour lequel les fonds sont collectés — il s'agit essentiellement de « créer des amis » (friend raising) pour bâtir la confiance et l'engagement. Lorsque cela est possible, les parties prenantes devraient être autorisées à prendre la pleine propriété de l'initiative, gérant même l'ensemble du processus de collecte de fonds.

La session a également souligné l'importance de sélectionner des individus crédibles au sein de l'équipe locale de collecte de fonds, car ils représentent l'image et la réputation de l'organisation. La fiabilité a été mise en évidence comme une qualité clé, car les donateurs sont très préoccupés par l'intégrité et la transparence. Il a également été souligné que les membres de l'équipe devraient posséder de l'influence et de solides connexions communautaires, et idéalement avoir une expérience préalable en « création d'amis ». Il a été noté que l'équipe de collecte de fonds, dans son ensemble, est porteuse de l'image de l'organisation et de son initiative de collecte de fonds, ce qui rend la sélection des bons membres d'équipe vitale pour le succès.



Conclusions Clés

De cette session, les membres de l'APN ont appris qu'une collecte de fonds locale efficace ne consiste pas seulement à mobiliser des fonds, mais aussi à établir des relations solides, de la crédibilité et de la confiance avec les donateurs et la communauté. En engageant les parties prenantes, en veillant à ce qu'elles aient un sentiment d'appropriation et en tirant parti de leur influence et de leurs réseaux, les organisations peuvent améliorer considérablement leurs résultats en matière de collecte de fonds. Le concept de « création d'amis » (friend raising), par opposition à la simple collecte de fonds (fundraising), a été souligné comme un facteur essentiel pour créer une approche de mobilisation de ressources durable et centrée sur la communauté.

5.6 Le Cycle de Collecte de Fonds en Dix Étapes

Le cadre de la Mobilisation des Ressources Locales (MRL) en Dix Étapes est une approche structurée conçue pour aider les organisations à bâtir des sources de financement durables et à créer un changement durable au sein de leurs communautés. Essentiellement, la MRL souligne l'importance de mobiliser les ressources au niveau local, de réduire la dépendance aux donateurs externes et de favoriser l'appropriation communautaire. Comprendre pourquoi la MRL est essentielle pour des projets communautaires durables est le point de départ de ce parcours.



Il est tout aussi important de comprendre le concept de la MRL lui-même, qui s'articule autour de l'identification, de la cultivation et du maintien de relations avec des donateurs qui partagent une vision commune du changement.

La phase d'analyse constitue le fondement du processus en 10 étapes. Elle commence par une évaluation approfondie de la situation financière actuelle de l'organisation. Cette étape permet à une organisation de déterminer ses besoins, les ressources disponibles et les déficits de financement. Une fois cela clair, l'accent est mis sur l'identification des donateurs potentiels et leur profilage de manière efficace. Le profilage aide à comprendre les intérêts,

la capacité et la volonté des donateurs à soutenir des causes spécifiques, garantissant ainsi que les efforts sont ciblés et efficaces.

La phase de décision implique la sélection des bons donateurs à approcher. Cette étape est cruciale car tous les donateurs ne s'alignent pas sur la mission ou les objectifs de l'organisation. En choisissant soigneusement les donateurs à solliciter, les organisations peuvent augmenter leurs chances de bâtir des relations significatives et à long terme qui vont au-delà des contributions ponctuelles.

Dans la phase de planification, les organisations se concentrent sur la constitution d'une équipe solide dédiée à la mobilisation de ressources. Une équipe compétente et motivée est essentielle pour coordonner les activités, gérer les relations et faire avancer le processus. Cette étape comprend également la planification détaillée des activités et événements de MRL, ce qui établit une feuille de route claire pour la mise en œuvre.

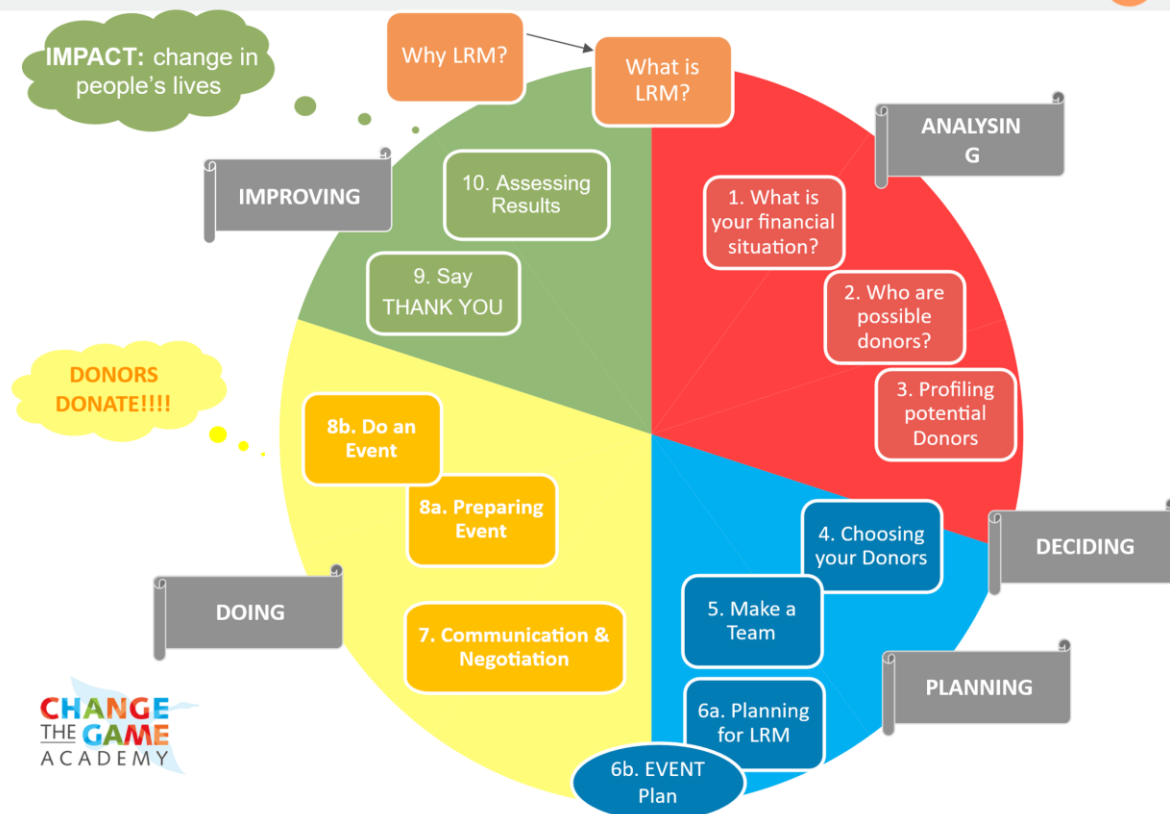
La phase d'action est celle où les compétences en communication stratégique et en négociation entrent en jeu. Les organisations doivent communiquer efficacement leur mission, leur impact et leurs besoins aux donateurs potentiels tout en négociant un soutien qui s'aligne sur les attentes des deux parties. La planification et l'exécution d'événements, autre partie critique de cette phase, offrent l'opportunité d'engager les donateurs, de sensibiliser et d'obtenir des financements par le biais d'activités ciblées et percutantes.

Enfin, la phase d'amélioration garantit que le processus de MRL évolue et s'améliore avec le temps. Un geste simple mais puissant, comme l'expression de gratitude envers les donateurs, renforce les relations et encourage un soutien continu. L'évaluation des résultats des activités de collecte de fonds permet aux organisations de mesurer le succès, d'identifier les domaines à améliorer et d'affiner les stratégies pour les efforts futurs.

Conclusions Clés

- **Au-delà de la Collecte de Fonds** : La MRL vise à créer un impact à long terme, pas seulement à lever de l'argent.
- **Un Processus Structuré est Important** : L'approche en 10 étapes garantit que l'engagement des donateurs est stratégique et efficace.
- **Les Relations Sont Essentielles** : Les donateurs restent engagés lorsqu'ils se sentent valorisés par une communication claire, de la gratitude et un lien avec la cause.
- **La Collecte de Fonds Axée sur les Événements Fonctionne** : Les événements permettent de collecter des fonds, d'accroître la visibilité et de renforcer les liens communautaires.
- **Amélioration Continue** : La réflexion régulière et l'affinement de la stratégie aident les organisations à rester pertinentes et durables.

LRM in 10 steps



La MRL en 10 étapes

IMPACT: Change in people's lives—**IMPACT: Changer des vies** 2. Who are possible donors? ---**Qui sont les donateurs potentiels?** 3. Profiling potential donors ---**Etablir le profile des donateurs potentiels** Why LRM---**Pourquoi Mobiliser les Ressources Locales ?** What is LRM ---**Qu'est ce que la MRL**

1. What is your financial situation?---**Quelle est votre situation financière?** 4.Choosing Donors---**Sélection des donateurs** 5.Make a team---**Constituer une équipe** 6a. Planning for LRM---**Planification de la MRL** 6b. Event plan---**Planification d'événement** 7. Communication and Negotiation---**Communication et Négociation** 8a. Preparing Event---**Préparation de l'événement** 8b. Do an Event---**Organiser un événement** 9. Say thank you---**Exprimer sa gratitude** 10. Assessing Results---**Evaluation des résultats** ANALYSING---**Analyser** DECIDING---**Décider** PLANNING---**Planifier** DOING---**Exécuter** IMPROVING---**Améliorer**

5.7 Calendrier pour une collecte de fonds locale efficace

L'objectif de cette session est d'aider les membres de l'APN à identifier les moments optimaux pour la collecte de fonds en comprenant les facteurs émotionnels, culturels et saisonniers qui influencent le comportement des donateurs. Comprendre les traditions locales, les rythmes communautaires et les déclencheurs émotionnels aide les OSC à planifier stratégiquement leurs efforts de collecte de fonds, maximisant ainsi l'impact et la réponse.

Points Clés

🕒 **Le Timing est Critique :** La collecte de fonds est plus efficace lorsqu'elle est alignée sur la préparation émotionnelle et les pratiques culturelles des donateurs.

Meilleurs Moments pour la Collecte de Fonds

Occasion	Pourquoi cela fonctionne
Noël	Saison du don ; s'aligne sur des causes comme le soutien aux enfants
Ramadan	Encourage la générosité chez les Musulmans
Saison des Récoltes	Les agriculteurs ont des ressources excédentaires et sont d'humeur généreuse
Fin du Mois	Période de paie ; les donateurs ont un revenu disponible
Événements Commémoratifs	De plus en plus considérés comme des moments pour les dons humanitaires
Anniversaires de Célébrités	Inspirent la générosité caritative parmi les fans

❌ Périodes Moins Idéales : Janvier & Février : Contraintes financières post-fêtes (Après les fêtes).

😊 Privilégier le "Friends-raising" (*Cercle d'Amis capables de vous aider à lever des fonds*) :

- L'établissement de la confiance précède une collecte de fonds réussie.
- Des relations solides augmentent la volonté des donateurs de donner.

5.8 L'organisation elle-même comme outil

Cette session a souligné comment les organisations peuvent tirer parti de leurs forces internes, de leurs réseaux, de leurs succès, et même de leurs défis **comme** des outils puissants pour **la** collecte de fonds et la durabilité. L'idée clé est que l'innovation en matière de mobilisation des ressources commence de l'intérieur.

Points Clés :

- **Les Atouts Internes Comptent** : Utiliser les forces organisationnelles, les réseaux du personnel et les réalisations pour attirer du soutien.
- **Communication Équilibré** : La collecte de fonds doit mettre en évidence à la fois **les défis** et **les histoires de réussite**.
- **Les Relations Sont des Ressources** : Les réseaux du personnel et des membres du conseil d'administration peuvent débloquent de nouveaux partenariats et donateurs.
- **Penser de manière Créative** : Explorer des stratégies non conventionnelles mais éthiques, comme la création **de branches commerciales** ou **de fonds de durabilité**.
- **Aide à la décision Politique** Développer des politiques internes **de mobilisation des ressources** et des stratégies de durabilité claires.
- **Revenus Générés** : Envisager **de facturer des services**, d'organiser **des événements payants**, et de vendre **et de vendre des produits numériques**.
- **Investir pour la Croissance** : Utiliser **des outils d'investissement** (par exemple, fiducies, produits bancaires) pour constituer des réserves à long terme.

La session a renforcé l'idée que la durabilité nécessite une planification stratégique, de l'innovation, **et un effort persistant, et non une simple dépendance aux donateurs**

5.9 Survie Organisationnelle et Cohérence avec les Donateurs

Dans le but de comprendre les défis de durabilité auxquels sont confrontées les organisations et le rôle crucial de l'engagement des donateurs, une enquête et une session d'apprentissage réelles ont été menées. L'initiative visait à évaluer les taux de survie organisationnelle par rapport au soutien des donateurs et à explorer les motivations derrière les contributions des donateurs. La session a été conçue pour aider les organisations à mieux comprendre le comportement des donateurs, à améliorer l'alignement et à renforcer les stratégies de durabilité à long terme.

La session visait à évaluer la durée de survie perçue des organisations sur la base du soutien actuel des donateurs tout en identifiant les principales catégories de donateurs et leurs motivations à donner. Elle s'est également concentrée sur l'aide aux organisations pour aligner leur état d'esprit sur celui des donateurs, ainsi que sur l'éducation au cycle de rétention des donateurs, aux pratiques d'appréciation et à la pertinence stratégique.

- a. Estimations des Taux de Survie Les organisations ont été invitées à estimer leur durée de fonctionnement prévue avec le soutien existant des donateurs. Cela visait à évaluer les taux de survie de l'organisation face à des ressources externes limitées ou inexistantes. ***Lorsqu'on leur a demandé combien de temps leur organisation pourrait fonctionner avec le niveau actuel de ressources financières :***

Réponse :

Seulement 14 % des organisations participantes ont déclaré disposer de fonds suffisants pour maintenir leurs opérations actuelles pendant plus de 5 ans ; suivies de 18 % qui ont des ressources pour tenir pendant 1 à 5 ans ; et la majorité, 67 %, ont déclaré que les finances disponibles pourraient soutenir leurs opérations pendant moins d'un an. Certains ont même dit qu'ils n'avaient pas assez pour les deux prochaines semaines ; ils devront mettre fin à leurs opérations.

- b. Catégories de Donateurs : Les participants ont admis se concentrer sur des sources de financement limitées. ***Lorsqu'on leur a demandé qui étaient leurs donateurs actuels :***

Réponse :

La majorité a déclaré qu'il s'agissait d'agences gouvernementales étrangères telles que l'UE, SIDA, DANIDA, FCDO, USAID ; de fondations privées, de bailleurs de fonds africains (African Grantmakers), et d'autres ONG. Quelques-uns ont mentionné recevoir des financements de la part d'individus.

6.0 Session avec les Membres qui avaient été Formés à Victoria Falls sur la Durabilité Organisationnelle et à la Collecte de Fonds.

Avant la fin de la formation d'Arusha sur les sources alternatives de financement et la collecte de fonds, une session de réflexion a eu lieu avec six membres organisationnels de l'African Philanthropy Network (APN) qui avaient précédemment suivi une formation sur la Mobilisation de fonds locale au Zimbabwe. La majorité (90 %) avait déjà mis en œuvre des stratégies clés. Ce rapport consolide les leçons émergentes, les bonnes pratiques et les défis, en mettant l'accent sur la durabilité, l'inclusion communautaire et l'innovation. Cela a été soigneusement fait en relation avec les 10 étapes de la MFL.

6.1 Meilleures Pratiques : Ce qui a Bien Fonctionné

- a. L'Inclusion Communautaire : Impliquer activement les communautés dans la planification et l'exécution de la collecte de fonds a amélioré l'appropriation, la légitimité et les résultats.
- b. L'Engagement des Entreprises : Les organisations ont réussi à attirer des partenaires corporatifs en s'alignant sur les objectifs de Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) et en offrant de la visibilité.
- c. La Collecte de Fonds lors des Événements : L'organisation d'événements, la vente d'espaces et l'utilisation du storytelling (narration) ont créé des opportunités à la fois de revenus et d'engagement public.
- d. Le Timing Stratégique & Forces Internes : Le fait de synchroniser les campagnes avec des événements culturels ou sociaux, et de s'appuyer sur les capacités internes, a augmenté le succès.
- e. Le Partage des Connaissances : Les participants qui ont partagé leurs apprentissages en interne au sein de leurs organisations ont constaté une adoption plus généralisée des principes de la MFL.

6.2 Événements Marquants et Instants Mémorables

- a. Les tournants comprenaient l'obtention d'un premier don majeur, le succès d'un événement pilote ou une couverture médiatique qui a élargi la portée.
- b. Des histoires surprenantes ont émergé où des membres de la communauté ou de la diaspora sont devenus des contributeurs importants de manière inattendue.
- c. Les moments exaltants impliquaient des événements communautaires marquants, des initiatives menées par des jeunes ou de nouveaux partenariats.

6.3 Espoirs et Aspirations

- a. De nombreuses organisations se sont initialement concentrées uniquement sur les résultats de la collecte de fonds, mais ont ensuite aspiré à des objectifs plus larges, tels que : Le Renforcement de l'appropriation communautaire, l'amélioration de la visibilité, et la Construction d'une résilience à long terme
- b. Les attentes ont évolué vers l'autonomie, la planification stratégique et le renforcement des capacités institutionnelles.

6.4 Préoccupations et Craintes

- a. La Pression de la Prise de Décision : La peur des faux pas, surtout avec des fonds limités, a créé une hésitation à tester de nouvelles approches.
- b. La Dépendance aux Donateurs : L'anxiété face à la fin d'un financement externe a suscité un recentrage sur la durabilité.

6.5 Défis

- a. Les Défis Internes : La faiblesse des effectifs, l'expérience limitée en CFL et les contraintes de ressources étaient courantes
- b. Les Défis Externes :
 - Les Changements en termes de Politiques : La directive de l'administration Trump concernant l'USAID a provoqué des perturbations majeures, en particulier pour les organisations dépendant

du financement américain. Ce changement soudain a accru l'urgence de développer des sources de financement locales alternatives.

- Les Obstacles à la Connectivité : Une infrastructure numérique incohérente (par exemple, l'accès Wi-Fi) a limité la portée et les campagnes en ligne.
- Les Lacunes dans l'Engagement des Entreprises : De nombreuses organisations ont eu du mal à établir des relations avec le secteur privé par manque d'accès ou d'alignement.
- La Peur de l'Échec : Avec des enjeux élevés et un financement limité, expérimenter de nouveaux modèles de MFL était perçu comme risqué pour de nombreuses organisations.
- La Fatigue et la Dépendance des Donateurs : La dépendance répétée à l'égard d'un bassin de donateurs externes en diminution a renforcé la nécessité de la diversification.

6.6 Opportunités Futures

- a. Les Ressources Inexploitées : Les organisations ont identifié un potentiel dans les actifs sous-utilisés (par exemple, lieux, réseaux), les plateformes locales et les ressources communautaires mutualisées.
- b. Les Partenariats : Il y a eu un fort intérêt pour l'expansion des collaborations multisectorielles et la diversification des donateurs.
- c. L'Innovation : Des idées telles que les activités génératrices de revenus (AGR), l'entreprise sociale et la collecte de fonds basée sur les actifs ont été considérées comme des voies durables pour l'avenir.

6.7 Nouvelles Tendances Issues de la Mise en Œuvre de la Formation

- a. L'Intégration de la CFL (Collecte de Fonds Locale) dans les plans de travail organisationnels.
- b. Les Structures Organisationnelles Allégées s'adaptant à l'efficacité.
- c. Le Partage de Connaissances et de Compétences en CFL au sein des équipes et entre les organisations.
- d. L'Utilisation d'Outils Numériques (par exemple, WhatsApp, médias sociaux) pour raconter des histoires de collecte de fonds.
- e. L'Implication Communautaire par des méthodes participatives.
- f. Les Ressources Partagées et coresponsabilité.
- g. La Mise en Réseau avec d'autres OSC et acteurs locaux.
- h. La Redéfinition des Motivations pour la collaboration.
- i. L'Examen et Cartographie des Donateurs devenus partie intégrante des cycles de planification.
- j. L'Amélioration de la Marque (Branding) et de la communication.
- k. Le Changement d'Attitude envers la collecte de fonds locale en tant que stratégie viable et digne.

6.8 Idées Nouvelles ou Émergentes

- a. L'Apprentissage Collectif a renforcé les relations inter-organisationnelles.
- b. La CFL doit s'aligner sur les besoins communautaires pour être efficace et inclusive.
- c. Le Développement des Capacités au niveau organisationnel demeure critique.
- d. Le Financement Non Restreint et les entreprises sociales sont de plus en plus considérés comme des facilitateurs à long terme.
- e. Les Barrières Technologiques telles que les lacunes de connectivité nécessitent une attention.

- f. Les Nouvelles Techniques de CFL, y compris les AGR, le pitching (présentation) et la collecte de fonds basée sur les actifs, sont prometteuses.
- g. La Surdépendance aux ONG devrait être abordée par des approches basées sur l'autonomisation.

La formation au Zimbabwe a catalysé des changements tangibles dans l'état d'esprit, les compétences et la pratique pour de nombreux membres de l'APN. La collecte de fonds locale n'est plus considérée comme une stratégie inférieure ou secondaire, mais comme une voie légitime vers la résilience. La poursuite des échanges entre pairs, la documentation des études de cas et l'accent mis sur l'alignement communautaire seront essentiels pour maintenir cet élan.

6.9 Histoires de Succès dans la Collecte de Fonds Locale

La Thubutu Africa Initiative (TAI) : Collecte de Fonds Locale par l'Entreprise Circulaire :

Le succès de Thubutu en matière de collecte de fonds provient d'un mélange innovant d'engagement des donateurs et d'entreprise communautaire. Une initiative remarquable concerne la production d'huile de tournesol :

- a. Les membres de la communauté extraient et utilisent/vendent de l'huile de tournesol.
- b. Thubutu collecte le tourteau de tournesol (sous-produit), qui est utilisé comme aliment pour le bétail et vendu — créant ainsi un flux de revenus durable.

Ce modèle circulaire autonomise économiquement les locaux tout en finançant les programmes de Thubutu. Combiné à des relations stratégiques avec les donateurs (par exemple, Ashden, Schwab, gouvernement), il forme un modèle de collecte de fonds reproductible et enraciné dans la communauté

La Foundation for Civil Society en Tanzanie (FCS) : Collecte de Fonds Locale par la Visibilité et les Partenariats

La FCS a considérablement amélioré ses résultats de Collecte de Fonds Locale (CFL) en repensant son approche d'un événement annuel de longue date connu sous le nom de Semaine des Organisations de la Société Civile (CSO WEEK). Après avoir participé à des formations et institutionnalisé la CFL dans le plan de mobilisation des ressources de l'organisation, une plus grande efficacité a été constatée.

Pour atteindre ces objectifs, FCS, en collaboration avec les partenaires du comité de pilotage, a appliqué une combinaison d'approches et de nouvelles tactiques pour mobiliser des contributions. Les changements clés comprenaient :

- Renforcement des systèmes d'engagement existants : La FCS a amélioré le suivi des engagements du Comité de Pilotage en envoyant des courriels personnalisés, en passant des appels téléphoniques et en émettant des rappels cohérents. Cela a abouti au plus grand nombre d'engagements jamais enregistré.
- L'Engagement de nouveaux sponsors avec des options flexibles : La FCS a contacté des sponsors potentiels avec une approche flexible, s'éloignant des options rigides et uniquement basées sur des forfaits. Les sponsors ont été autorisés à contribuer en fonction de leurs budgets disponibles, ce qui a encouragé une participation plus large. Cette approche flexible nous a permis de générer des revenus supplémentaires, un résultat qui n'aurait pas été possible avec un modèle strictement échelonné.

- Le positionnement de la Semaine des OSC comme une opportunité commerciale précieuse : La FCS a présenté stratégiquement l'événement comme une plateforme de visibilité, d'impact et d'engagement des parties prenantes. Pendant la semaine, FCS a activement facilité les interactions et l'établissement de relations avec les sponsors pour renforcer le potentiel de partenariat futur.

Enfin, la mobilisation des ressources de la Semaine des OSC 2025 a été comparativement plus réussie.

La Development Expertise Center (DEC) Centre d'Expertise en Développement : La Mobilisation de Ressources Dirigée par la Communauté

Bien que la DEC n'ait pas été formé à Victoria Falls, il lui a été demandé de se joindre à cette session pour partager ses expériences et ses succès en matière de mobilisation de ressources locales avec les participants. La DEC a mis en œuvre un modèle participatif de collecte de fonds en formant les OSC locales et les comités communautaires à collecter 50 % ou plus des fonds de projet au sein de leurs propres communautés.

- a. L'accent mis sur le renforcement des capacités, les comités locaux et la cartographie des ressources.
- b. La Mobilisation de liquidités, de main-d'œuvre et de matériaux en nature. . .
- c. La Démonstration d'une forte appropriation communautaire et d'une grande durabilité

Le modèle du DEC montre que lorsque les communautés sont équipées et qu'on leur fait confiance, elles peuvent être des co-financières efficaces de leur propre développement. Ces deux exemples illustrent que la collecte de fonds locale n'est pas seulement viable, mais qu'elle peut également être stratégique, innovante et alimentée par la communauté, conduisant à une durabilité à long terme et à une plus grande appropriation des processus de développement

Les recommandations issues de la session soulignent la nécessité pour les organisations de renforcer la planification financière, en particulier celles qui signalent des taux de survie critiques, en introduisant des mesures d'urgence et en développant des flux de revenus diversifiés. La cartographie et la segmentation des donateurs devraient être entreprises pour créer des profils détaillés et des stratégies d'engagement adaptées à chaque catégorie de donateurs, assurant une communication personnalisée et efficace.

L'implication communautaire est un autre aspect crucial, où les communautés locales ne sont pas considérées uniquement comme des bénéficiaires, mais comme des parties prenantes clés dans le parcours de durabilité. Les organisations sont encouragées à poursuivre le développement de l'entreprise sociale comme moyen de diversifier les revenus grâce à des modèles commerciaux qui s'alignent sur leur mission et leurs valeurs. De plus, il est recommandé d'explorer la création de fonds de dotation comme moyen de renforcer la résilience et la sécurité financières à long terme.

La communication d'impact doit occuper une place centrale, les organisations donnant la priorité à la narration factuelle (evidence-based storytelling) qui met en évidence des résultats mesurables et des réalisations partagées, renforçant ainsi la confiance des donateurs. La mise en œuvre de systèmes structurés de reconnaissance des donateurs, tels que des mises à jour régulières, des événements de reconnaissance et des engagements marquants, est vitale pour maintenir des relations solides et durables avec les donateurs. Enfin, la session a appelé à un changement d'état d'esprit, promouvant une culture organisationnelle qui considère les donateurs comme des partenaires à long terme plutôt que comme des contributeurs ponctuels, favorisant une approche de mobilisation des ressources plus collaborative et durable.

La session d'apprentissage a fourni un aperçu approfondi des diverses perspectives de survie des organisations et a souligné la nécessité d'un alignement stratégique avec les donateurs. Bien que le soutien des donateurs reste essentiel à la durabilité organisationnelle, l'implication communautaire et les modèles d'entreprise sociale se sont déjà avérés précieux pour certains. L'exploration de mécanismes tels que les fonds de dotation pourraient offrir une voie à plus long terme vers la résilience. En combinant l'alignement de l'état d'esprit, la communication stratégique, les pratiques de reconnaissance et les stratégies de revenus innovantes, les organisations peuvent améliorer à la fois leur pertinence et leur longévité.

7.0 L'Évaluation des Besoins et Évaluation de la Formation

L'enquête d'évaluation des besoins de formation a été menée le 25 juin 2025 lors d'une session en ligne organisée pour les membres. De plus, après la formation, les participants ont été invités à évaluer si la formation avait été utile ou non pour répondre à leurs besoins. À ce sujet, les formateurs ont également fourni leurs points de vue sur la formation. Le résumé clé est présenté ci-dessous :

7.1 L'Évaluation des Besoins Pré-Formation

Lors du webinaire d'évaluation préalable mené le 25 juin, les membres de l'APN ont été interrogés sur leur implication dans la mobilisation de ressources domestiques, les principales sources de revenus, les défis de collecte de fonds, ainsi que les domaines de développement des connaissances et les lacunes en matière de durabilité organisationnelle.

- a. La Participation : La plupart des participants ont indiqué qu'ils étaient impliqués dans les efforts de mobilisation de ressources au sein de leur organisation en élaborant des propositions de financement suite à divers appels.
- b. Les Sources de Financement : La source de revenus dominante signalée était les donateurs étrangers.
- c. Les Défis de Collecte de Fonds : Lorsqu'ils ont été interrogés sur les défis de la collecte de fonds, les réponses comprenaient :
 - La Faible qualité des propositions élaborées.
 - La Forte concurrence pour le financement.
 - Le Manque de sensibilisation aux bailleurs/donateurs locaux.
 - Le Problèmes de crédibilité de la plupart des OSC.
 - La Compréhension inadéquate des besoins communautaires, d'où une faible proposition de valeur et une
 - La Dépendance aux donateurs étrangers
- d. Les Connaissances et Compétences Requises : Les participants ont exprimé leur intérêt à améliorer leur capacité à développer des relations solides avec les donateurs locaux, les techniques avancées de collecte de fonds, les connaissances de base en collecte de fonds locale, la diversification des sources de financement, la négociation pour des partenariats efficaces et l'établissement de relations locales.
- e. La Concentration sur la Collecte de Fonds Locale : Sur la question de savoir si la collecte de fonds locale a été formalisée comme faisant partie des activités principales de l'organisation, les réponses étaient variées. Certaines organisations ont déclaré l'avoir déjà formalisée, d'autres ont réalisé le besoin et prévoient actuellement de l'adopter, tandis que d'autres n'ont pris aucune mesure.

- f. Votre Organisation peut-elle Maintenir son Activité sans Financement Étranger : Les réponses étaient mitigées, la plupart des organisations ont signalé une faible résilience et durabilité, tandis que d'autres n'étaient pas sûres. Quelques-unes ont diversifié leurs sources de financement, d'autres notant qu'elles commençaient seulement à envisager la diversification au-delà des donateurs étrangers comme option durable.

En conclusion, la plupart des membres ont exprimé leur prêtreur et leur besoin de nouvelles connaissances et d'outils pour les aider à initier des initiatives alternatives de mobilisation de ressources domestiques.

7.2 Le Retour Global des Participants sur la Formation

La majorité des participants ont exprimé des réponses positives indiquant que la formation a répondu à leurs attentes, qui avaient été soulevées lors de la phase d'évaluation préalable, et que les objectifs de la formation ont été atteints dans une large mesure. Les points saillants de la formation sont les suivants :

- a. A transmis de nouvelles connaissances qui permettront l'innovation dans la mobilisation de sources de financement alternatives et a sensibilisé au contexte local et mondial en rapide évolution, en particulier concernant les menaces et opportunités émergentes.
- b. A introduit une nouvelle culture de prévision de l'avenir pour anticiper les menaces et les opportunités liées à la disponibilité des ressources.
- c. A accru la sensibilisation parmi les membres de l'APN à la nécessité d'élaborer de manière innovante de nouvelles sources de ressources au niveau local.
- d. A amélioré les connexions et le réseautage, et a encouragé le partage des leçons, des meilleures pratiques et des défis liés à la collecte de fonds locale.
- e. A augmenté la conviction des participants quant à la nécessité d'adopter des sources alternatives de financement et de collecte de fonds.

Lorsqu'on leur a demandé de suggérer ce qui pourrait être fait pour que la formation soit encore plus bénéfique, les participants ont donné les commentaires suivants :

- a. La Demande de soutien post-formation, virtuel ou physique, pour accompagner le processus de changement, avec des « points de contrôle virtuels après trois mois » suggérés.
- b. L'Améliorations du contenu, telles que l'inclusion de plus d'histoires locales, d'études de cas et un traitement plus complet des sujets. De plus, il y a eu une demande d'inclusion de plus de vidéos locales dans le contenu de la formation.
- c. Plus de temps et une facilitation moins précipitée lors des futures formations, ainsi qu'un meilleur hébergement.
- d. Des visites sur le terrain pendant la formation ont été suggérées, ainsi que l'inclusion d'études de cas supplémentaires.

De plus, les participants ont exprimé un fort engagement à appliquer les connaissances acquises, en particulier dans des domaines tels que la mobilisation de ressources locales, le profilage des donateurs et l'utilisation du "friends raising comme outil" pour la collecte de fonds. Plusieurs résolutions ont été prises lors de la session de clôture, notamment :

- La Participation à des points de contrôle virtuels pour favoriser la responsabilisation.
- La Documentation et le partage des histoires de succès de collecte de fonds locale à travers le réseau.

- Le Plaidoyer pour des changements d'état d'esprit internes au sein des organisations afin d'adopter la philanthropie locale

Les réponses aux questions d'évaluation menti-meter sur les sujets réels de la formation sont données à l'**Annexe 3**.

7.3 Les Réflexions et Recommandations des Formateurs

Cette section présente les observations, les enseignements et les suggestions des formateurs/facilitateurs de CtGA (Change the Game Academy) que l'APN devrait prendre en considération pour les formations futures. Ces réflexions et suggestions peuvent être utilisées pour éclairer la planification future et les décisions d'investissement, garantissant que l'APN continue d'équiper ses membres pour un impact durable.

- a. Un Grand Intérêt pour l'Intégration de la CFL (Collecte de Fonds Locale) dans les plans de travail organisationnels : Une majorité d'organisations ont fait preuve de préparation et de volonté d'intégrer la CFL dans leurs opérations. C'est un indicateur prometteur de changement d'état d'esprit et d'engagement organisationnel envers la durabilité.
- b. Le Besoin d'un Renforcement des Capacités plus Approfondi : Beaucoup d'organisations sont confrontées à des défis de survie, avec une stabilité financière limitée. Cela rend encore plus crucial non seulement de les former, mais aussi de les accompagner dans l'adoption de stratégies de CFL qui peuvent soutenir la résilience à long terme.
- c. Les Sujets Nécessitant une Exploration Approfondie : Sur la base de l'engagement et des questions des participants, il est clairement nécessaire d'approfondir les domaines suivants lors des futures formations :
 - La collecte de fonds numérique (Digital fundraising).
 - L'établissement et la gestion des fonds de dotation.
 - Les entreprises sociales comme bras générateurs de revenus.
 - La compréhension de ce qui constitue un mix de financement sain.
- d. Les Ressources Inexploitées au sein des Organisations : Les sessions ont révélé que la plupart des organisations n'ont pas pleinement exploré les ressources internes ou communautaires. Les exercices de cartographie des ressources ont été révélateurs pour beaucoup, et ceux-ci pourraient être renforcés lors des futures sessions.
- e. Le Potentiel pour l'Apprentissage Inter-Organisationnel : L'apprentissage par les pairs s'est révélé être une forte valeur ajoutée. Les participants ont bénéficié du partage d'histoires et étaient désireux d'apprendre des expériences des autres. Il existe un grand potentiel à formaliser cela dans des programmes d'échange structurés.
- f. Le Soutien par Coaching et Suivi : Les formations ponctuelles, bien qu'impactantes, ne suffisent pas pour un changement stratégique et comportemental profond. Un coaching, un mentorat ou un accompagnement continu est essentiel pour renforcer l'apprentissage et promouvoir l'application.
 - Offrir des sessions approfondies : planifier des formations de suivi ou modulaires qui explorent en profondeur des sujets avancés tels que la collecte de fonds numérique, les fonds de dotation et le développement d'entreprises sociales. (y compris d'autres modèles de financement innovants spécifiques).

- Développer un programme de coaching ou de mentorat : introduire un système d'accompagnement pour les organisations après la formation afin de les aider à mettre en œuvre et à maintenir efficacement les stratégies de CFL.
- Renforcer les outils de cartographie des ressources internes : fournir des outils et un soutien à la facilitation qui aident les organisations à identifier et à mobiliser les ressources internes de manière structurée.
- Faciliter des plateformes d'apprentissage par les pairs continues : tirer parti de l'énergie autour de l'échange entre pairs en créant des plateformes intentionnelles pour le partage d'histoires, l'apprentissage mutuel et la collaboration.
- Soutenir l'intégration organisationnelle de la CFL : fournir aux membres de l'APN des modèles pratiques et des outils pour incorporer la CFL dans les plans stratégiques, les plans de travail et les cadres de S&E (MEL).
- Promouvoir le changement d'état d'esprit et de culture : encourager un changement culturel plus large en fournissant des messages à l'échelle de l'APN et un leadership éclairé sur la mobilisation de ressources locales en tant que principe fondamental de la philanthropie africaine.

8.0 Remarques de Clôture

Dans ses réflexions de clôture, le Dr Stigmata Tenga a félicité les participants pour leur engagement, leur participation active et leur esprit de collaboration tout au long de la formation. Elle a exprimé sa confiance dans le fait que les participants appliqueraient stratégiquement les connaissances et les compétences acquises lors de la formation dans leur travail quotidien. Elle a souligné que les connaissances et les compétences acquises sont essentielles non seulement pour les participants, mais aussi pour chaque collègue dans les institutions qu'ils représentent.

Le Dr Tenga a souligné que les recommandations issues de la formation guideraient l'APN dans la conception d'engagements de suivi qui répondent aux contextes et aux besoins divers des membres. Elle a expliqué que les membres seraient regroupés en conséquence pour les futurs engagements. Si ces engagements sont contextuels, l'APN adaptera son approche au contexte spécifique ; s'ils sont sectoriels, les engagements s'aligneront sur les secteurs pertinents ; et s'ils sont thématiques ou se concentrent sur des outils de collecte de fonds ou des modèles alternatifs particuliers, l'APN s'adaptera à ces thèmes en conséquence. Elle a déclaré que l'APN mènerait une évaluation des besoins de suivi pour déterminer les domaines prioritaires pour un soutien plus approfondi et des applications pratiques. Ces initiatives font partie de la mission de l'APN et du Plan Stratégique 2024-2028, ce qui renforce l'idée qu'il s'agit d'un processus continu visant à bâtir des institutions résilientes.

Les participants ont été encouragés à documenter et à partager leurs progrès, car chaque histoire contribue à l'ensemble croissant de connaissances sur la manière dont la philanthropie africaine répond aux besoins urgents et redéfinit le développement selon des termes africains. Le Dr Stigmata a réaffirmé le dévouement de l'APN à organiser des sessions d'apprentissage par les pairs et de partage des connaissances, exhortant les membres à participer activement et à partager les apprentissages avec les collègues qui n'ont pas pu y assister. Elle a souligné l'importance de communiquer avec les équipes pour garantir que la valeur de la formation soit partagée dans l'ensemble de leurs organisations.

Concernant les partenariats, elle a mis l'accent sur la collaboration continue de l'APN avec la Change the Game Academy et d'autres partenaires. Elle a expliqué que lorsque les besoins des membres dépassent le champ d'application de l'Académie, l'APN cherchera des ressources et des partenariats supplémentaires pour renforcer la résilience institutionnelle. Les participants ont été invités à rejoindre le groupe WhatsApp « Giving and Power » de l'APN pour le réseautage et l'échange continu, et à utiliser les ressources de narration catalytique de l'APN disponibles sur le site Web de l'organisation pour amplifier leur travail et rendre leurs histoires visibles.

Stigmata a exprimé sa gratitude à la formation de la CtGA (Change the Game Academy) pour avoir guidé les conversations qui ont façonné les sessions, et a encouragé les participants à rester en contact avec les formateurs, soit directement, soit par l'intermédiaire du Secrétariat de l'APN, pour un soutien continu à l'apprentissage. Elle a également abordé tous les défis logistiques rencontrés, tels que les arrangements d'hébergement, expliquant que le recours à des logements externes avait permis d'économiser des ressources qui serviront désormais à soutenir d'autres activités des membres.

Elle a rappelé aux participants que les deux cohortes celles formées au Zimbabwe et celles formées à Arusha sont "sur le même bateau", unies pour faire progresser la philanthropie africaine au service du développement africain. Stigmata a exhorté les membres à devenir des ambassadeurs de la mission de l'APN, contribuant à diffuser la vision de la conservation du pouvoir au sein des ressources africaines c'est-à-dire les personnes, les connaissances et la voix et encourageant leurs pairs et leurs réseaux à rejoindre l'infrastructure de la philanthropie africaine aux niveaux national, régional et continental.

Enfin, le Dr Tenga a réaffirmé la conviction collective selon laquelle la philanthropie, lorsqu'elle est pratiquée à la manière africaine et ancrée dans les valeurs africaines, restaure la dignité, la légitimité et la responsabilité partagée pour le développement. Adopter cette approche permet à la philanthropie africaine de réclamer son propre récit, de renforcer les partenariats avec les gouvernements et de contribuer de manière significative au développement national et continental. Elle a conclu en assurant aux participants que le rapport technique, la liste des participants et les outils de formation seraient partagés pour faciliter la collaboration et le réseautage continu au sein de la communauté de l'APN.

ANNEXES

Annexe 1: Liste des participants

N°	Organisation	Noms des participants	Pays
1.	TrustAfrica	Rouguietou Sow	Nigeria
2.	Africa Women's Development Fund	Eme Iniekung	Nigeria
3.	Youth Hub Africa	Rotimi Olawale	Nigeria
4.	Youth Hub Africa	Peter Ejegwoya	Nigeria
5.	Southern Africa Trust	Yvonne Muto	Zimbabwe
6.	CivSource	Robert Ninyesiga	Ouganda
7.	Uganda National NGO Forum	Ms. Juliet Akello	Ouganda
8.	Uganda National NGO Forum	Mr. Andrew Dushime	Ouganda
9.	Global Fund for Community Foundation	Ese Emerhi	Nigeria
10.	STAR Ghana Foundation	Ibrahim Tanko Amidu	Ghana
11.	STAR-Ghana Foundation	Emmanuel Deddoo	Ghana
12.	Zambia Governance Foundation	Engwase Mwale	Zambie
13.	Zambia Governance Foundation	Rachael Mwila	Zambie
14.	Equality for Growth	Jane Magigita	Tanzanie
15.	Tanzania Network Comm. Foundations	Mwadhini Myanza	Tanzanie
16.	Tanzania Network Comm. Foundations	Anna Mushi	Tanzanie
17.	IPBF (Women Fund Burkina Faso)	Wendyam M. Kabore	Burkina Faso
18.	Foundation for Civil Society	Evangeline Sokil	Tanzanie
19.	Tilitonse Foundation	Gladney Mulima	Malawi
20.	Tilitonse Foundation	Tinkhani Khonje	Malawi
21.	Hlanganisa Community Fund	Prudence Siweya	Afrique du Sud
22.	Development Expertise Centre	Berhanu Demissie	Ethiopie
23.	Development Expertise Centre	Dugabas Mekonnen	Ethiopie
24.	Development Expertise Centre	Hiwot Ayalew	Ethiopie
25.	Thubutu Africa Initiative	Jonathan Kifunda	Tanzanie
26.	Thubutu Africa Initiative	Eliaphile Philemon	Tanzanie
27.	La Kelvin Nyirongo Hope Foundation	Reuben Bukonke	Zambie
28.	FAPROS	Lwaboshi Dieudonné	RDC
29.	Legal Resources Foundation	Valerie Zviuya	Zimbabwe
30.	Legal Resources Foundation	Wadzanai Hwami	Zimbabwe
31.	Zimbabwe Human Rights Association	Amos Madzanire	Zimbabwe
32.	La Core of Equality & Development	Peter Amani	Tanzanie
33.	Amani Communities Africa	Joy Gitau	Kenya
34.	Amani Communities Africa	Dr. Joy Mbaabu	Kenya
35.	Masimanyane Women's Rights International	Lesley Ann Foster	Afrique du Sud
36.	KGL Community Dev. Company Ltd	Likando Ivy Simasiku	Zambie
37.	KGL Community Dev. Company Ltd	David Hibajena	Zambie
38.	CAPAIDS Ouganda	Onama M. Ochom	Ouganda

39.	Pwani Youth Network	Alfred Sigo	Kenya
40.	La Tanganyika Law Society	Mackphason Mshana	Tanzanie
41.	La Tanganyika Law Society	Victor Mbulingwe	Tanzanie
42.	UWEZO Tanzania	Aimtonga Amani	Tanzanie
43.	UWEZO Tanzania	Zenias Matemua	Tanzanie
44.	African Philanthropy Network	Stigmata Tenga	Tanzanie
45.	African Philanthropy Network	Goodchance Mariki	Tanzanie
46.	African Philanthropy Network	Magaluda Magobe	Tanzanie
47.	African Philanthropy Network	Tarisai Jangara	Tanzanie
48.	African Philanthropy Network	Kelvin Kevoo	Tanzanie
49.	African Philanthropy Network	Fortunata Francis	Tanzanie
50.	African Philanthropy Network	Frida Chilimo	Tanzanie

Annexe 2 : Programme Proposé

Jours	Session/Thème
Jour 1 : (1er juillet 2025)	Session Conjointe le Matin et Séparation en 2 Groupes l'Après-midi
	PARTIE A : ÉTABLIR LES BASES D'UN TERRAIN FERTILE POUR LA DIVERSIFICATION DES SOURCES DE RESSOURCES, EN INSISTANT SUR LES SOURCES LOCALES
Matin	Réflexion de Groupe et Plénière – Guidée par 4 Questions Directrices Clés sur la Mobilisation des Ressources
	Rétroaction et Discussions Plénières – À travers l'Afrique
	Pause Thé/Café
	PRÉSENTATION - Développement Récent et Préoccupant aux Niveaux Local et Mondial (Défis et Opportunités Émergents) – Arguments Solides Basés sur des Preuves sur le Besoin Urgent de Diversifier les Sources de Ressources.
	Visionnage de 2 Vidéos (Développement Récent et Préoccupant – Défis et Opportunités)
	Réflexions de Groupe et Plénière et Partage d'Informations – Développement Récent et Préoccupant aux Niveaux Local et Mondial
	PRÉSENTATION – Garder une Longueur d'Avance (Développements Mondiaux et Locaux en Relation avec la Mobilisation des Ressources)
	Réflexion de Groupe et Plénière – Explorer l'Avenir (Localement et Mondialement) en termes de Défis/Menaces et d'Opportunités pour la Mobilisation des Ressources.
	Pause Déjeuner
	PARTIE B : FORMATION SUR LA COLLECTE DE FONDS LOCALE POUR LES MEMBRES DE L'APN
Après-midi	Présentation : Objectifs de la Formation Change The Game (CtGA)
	Présentation : Qu'est-ce que la Collecte de Fonds Locale? Définition et Idées reçues
	Questions et Réponses
	Travail de Groupe - Caractéristiques Clés d'une Campagne de Collecte de Fonds Locale Efficace
	Présentation : Caractéristiques Clés d'une Campagne de Collecte de Fonds Locale Efficace
	Questions et Réponses / Discussions
	Présentation Comment Organiser une Campagne de Collecte de Fonds Locale Efficace
	Pause Thé/Café / Fin du Jour 1
Jour 2 : (2 juillet 2025)	Formation sur la Collecte de Fonds pour les Membres de l'APN - Suite...
Matin	Présentation : Les 10 Étapes de la Collecte de Fonds
	Questions et Réponses / Discussions
	Présentation : Profilage des Donateurs
	Questions et Réponses
	Travail de Groupe : Éléments Clés à Considérer pour Former une Collecte de Fonds Locale ou une Mobilisation de Ressources Efficace.
	Pause Thé/Café
	Présentation : Conseils pour Former des Équipes Efficaces de Mobilisation de Ressources Locales
	Travail de Groupe

	Présentation : Erreurs les Plus Courantes à Éviter lors de la Collecte de Fonds ou de la Mobilisation de Ressources Locales
	Pause Déjeuner
Après-midi	
	Travail de Groupe : Stratégiquement, Quand (À Quel Moment) est-il Idéal de Mener une Campagne de Collecte de Fonds ou de Mobilisation de Ressources Locales
	Rétroaction : Présentations et Discussions de Groupe
	Présentation : Le Timing : Quelques Moments Idéaux Avérés pour la Collecte de Fonds ou la Mobilisation de Ressources Locales
	Présentation : Plan de CFL (Collecte de Fonds Locale)
	Travail de Groupe : Élaborer un Plan de CFL Organisationnel
Jour 3 : (3 juillet 2025)	Session Conjointe (Groupe 1 & 2)
Matin	
	Présentations par les Membres de l'APN qui Pratiquent la Collecte de Fonds Locale / Philanthropie / Mobilisation de Ressources : Partage d'Histoires sur la Collecte de Fonds Locale / Philanthropie / Mobilisation de Ressources Locales par les Membres Praticiens de l'APN
	Discussions / Questions et Réponses
	Témoignages – « Apprendre des Organisations Formées par CtGA-Tanzanie » (Succès, Défis, Opportunités, Craintes)
	Pause Thé / Café
	Discussion / Questions et Réponses
	Présentation : Reconnaissance Innovante des Donateurs
	Discussion / Questions et Réponses
	Présentation : Diverses Techniques Innovantes de Collecte de Fonds / Mobilisation de Ressources
	Discussions / Questions et Réponses
	Présentation : « Modèle de Feu Tricolore d'Elias » Outil de Collecte de Fonds / Mobilisation de Ressources Locales
	Pause Déjeuner
	Derniers Conseils (Parting Shots)
	Cliniques Interactives de Collecte de Fonds / Mobilisation de Ressources Locales & Réseautage : En Très Petits Groupes
	Évaluation de la Session
	Clôture et Procédure Administrative
Clôture & Conclusion	Prochaines étapes par l'APN

Programme Proposé pour les Membres Précédemment Formés à la CFL

Jour 1 (1er juillet 2025)	SÉPARATION EN DEUX SESSIONS : Jour 1 (Après-midi) GROUPE 2 MEMBRES DE L'APN FORMÉS À LA CFL
Après-midi	APPRENDRE DE NOS PROPRES ACTIONS DANS LA COLLECTE DE FONDS/MOBILISATION DE RESSOURCES LOCALE
SESSION 1	Travail Individuel par Organisation : Le parcours de la collecte de fonds/mobilisation de ressources locale

	Présentations Individuelles par Organisation : Partage du déroulement du parcours de collecte de fonds locale (moments/incidents excitants, espoirs, succès, ce qui a bien fonctionné, défis, menaces, peurs, opportunités)
	Questions et Réponses / Discussions
SESSION 2	Présentations Individuelles : 5 leçons clés apprises par chaque organisation au cours de la Collecte de Fonds / Mobilisation de Ressources Locale
	<i>Pause Thé/Café / Fin du Jour 1</i>
Jour 2 (2 juillet 2025)	MEMBRES FORMÉS À VICTORIA FALLS SEULEMENT
MATIN	Rappel de la Journée 1 en général
SESSION 1	Travail (Par paires ou individuellement) : Réflexions de l'Organisation : « Moments Aha » (nouvelle prise de conscience/découverte) dans la Collecte de Fonds / Mobilisation de Ressources Locale.
	Présentations Individuelles par Organisation : « Moments Aha »
	Apprendre les uns des autres : Visites de galeries / Présentations / Questions et Réponses / Discussions
	<i>Pause Thé/Café</i>
SESSION 2	Travail (Par paires) : Expérience de Pays Individuelle sur les Techniques de Collecte de Fonds. Lesquelles ont semblé les plus réussies et qu'est-ce qui a contribué à leur succès.
	Apprendre les uns des autres : Visites de galeries / Présentations / Questions et Réponses / Discussions
SESSION 3	Travail : Apprendre de l'Action Passée : De quelle(s) autre(s) manière(s) entreprendriez-vous la collecte de fonds locale de manière innovante et différente.
	<i>Pause Déjeuner</i>
SESSION 4	Présentation : « Faire évoluer le pouvoir » (Shifting the power)
	Dans la collecte de fonds et la mobilisation de ressources locales
	Questions et Réponses Travail (Individuel ou par paires) : De quelle(s) manière(s) allez-vous changer le pouvoir dans votre entreprise de collecte de fonds / mobilisation de ressources locale ? Quels seront les motifs pour ce faire ?
	Apprendre les uns des autres : Visites de galeries / Présentations / Questions et Réponses / Discussions
	<i>Pause Thé/Café / Fin du Jour 2</i>
JOUR 3: (3 juillet 2025)	SESSION CONJOINTE

ANNEXE 3: Réponses aux Questions d'Évaluation sur les Sujets Réels de la Formation

Domaine/Thème	Réponses
Compréhension Globale et Impact du Contenu	La plupart des participants ont évalué leur compréhension de la collecte de fonds locale comme élevée ou très élevée, soulignant les sessions sur les techniques de collecte de fonds, la diversification des sources de financement et les stratégies de mobilisation de ressources locales comme étant les plus percutantes.
Outils Pratiques et Cadres :	Les participants ont confirmé que la formation a offert suffisamment d'outils pratiques, de cadres et d'approches de financement alternatives pour initier des efforts de collecte de fonds locale. Cependant, certains participants ont exprimé le besoin de plus de conseils pratiques et d'exemples concrets pour renforcer l'application.
Compétences et Connaissances Acquis :	Les principaux points à retenir comprennent la cartographie des donateurs, les techniques de friend-raising, la mise en place d'équipes de collecte de fonds et la création de fonds de dotation. Plusieurs participants ont mentionné l'application immédiate de concepts tels que le développement d'entreprises sociales et l'engagement des donateurs locaux dans leurs organisations.
Défis Anticipés :	Les participants ont identifié les changements d'état d'esprit, les lacunes en matière de capacité interne, l'engagement de l'équipe et l'engagement communautaire comme les principaux défis dans la mise en œuvre des initiatives de collecte de fonds locale. Les facteurs politiques, sociaux et juridiques ont également été soulignés comme des obstacles potentiels.
Mentorats et Soutien Futurs :	Tous les répondants ont manifesté leur intérêt pour un mentorat et un coaching supplémentaire pour mettre en œuvre leurs apprentissages. Le soutien suggéré comprend le coaching, les plateformes de partage de connaissances, les visites d'échange, les boîtes à outils et les politiques de mobilisation de ressources.
Domaines Nécessitant Plus de Formation :	Les répondants ont demandé une formation plus approfondie sur les entreprises sociales, la collecte de fonds auprès des entreprises, le storytelling et l'engagement des individus à haute valeur nette (Les Particuliers Fortunés). Il y a également un intérêt à explorer la collecte de fonds en ligne et les campagnes de dons annuelles.
Plans d'Application (Prochains 3 à 6 Mois) :	La plupart des participants prévoient d'élaborer ou d'affiner des stratégies de mobilisation de ressources, de former leurs équipes, de mener des campagnes de collecte de fonds locales et d'engager les communautés locales. Plusieurs ont également l'intention de renforcer les modèles d'entreprise sociale pour diversifier les flux de revenus.
Commentaires sur la Formation et la Logistique :	Il a été souligné que des débats sur l'aide ou le commerce devraient avoir lieu afin que les membres de l'APN puissent s'entendre sur une position commune. Bien que le contenu et la facilitation de la formation aient été salués pour être inclusifs, pratiques et interactifs, certains participants ont recommandé un meilleur hébergement, une durée de formation plus longue, davantage d'études de cas et de success stories locales. Des demandes ont également été faites pour des programmes de mentorat par les pairs et des sessions de suivi pour suivre les progrès.

Conclusion Générale Dans l'ensemble, la formation de l'APN sur les Sources Alternatives de Financement et la Collecte de Fonds a considérablement amélioré la capacité des participants à concevoir et à mettre en œuvre des stratégies de mobilisation de ressources locales. Il existe un enthousiasme évident pour un soutien continu, un mentorat et une formation plus avancée sur les modèles de collecte de fonds durables.

Annexe 3 : Galerie de Photos Prises pendant la Formation

Toutes les photos sont accessibles via le lien suivant : <https://jdfcreations.pic-time.com/Haw6EBXItTQuI>

