

L'aide humanitaire internationale issue des bailleurs privés (particuliers, sociétés, fondations) a progressé pour la troisième année consécutive en 2015 de 13 % pour atteindre environ 6,2 milliards USD.

Cependant, cette estimation cache en réalité un chiffre plus important car l'ensemble de l'aide humanitaire issus de bailleurs privés n'est pas systématiquement surveillé, ni l'aide **dans les pays touchés**.

IMPORTANCE DU FINANCEMENT PRIVÉ POUR LES ONG

En 2014, les donateurs privés ont aidé directement les ONG pour leur intervention humanitaire à hauteur d'environ 4,7 milliards USD.

De tous les bailleurs privés, ce sont les particuliers qui représentent la majorité des fonds collectés, soit 70 % entre 2010 et 2014.

Les ONG sont très dépendantes du financement de particuliers, lequel représente 64 % des fonds reçus directement en 2014.

Les bailleurs privés sont généralement bien plus généreux pour les catastrophes naturelles que pour les crises prolongées et issues d'un conflit. Toutefois, ils ont contribué pour une bonne part à l'intervention en Syrie ces dernières années.

ÉVOLUTION DU FINANCEMENT PRIVÉ

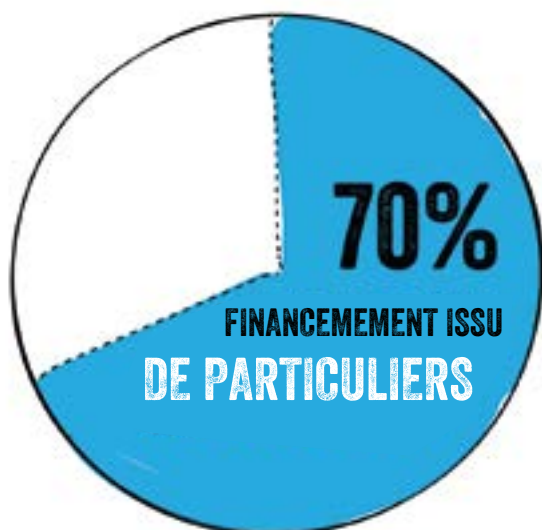
Le rôle et la nature des dons privés évoluent. De nouvelles formes de contribution, telle que le don en ligne, le financement participatif, les obligations à impact social, les taxes solidaires (comme la taxe sur les billets d'avion pour soutenir la lutte contre les maladies) et les dons confessionnels comme le financement islamique, offrent de nouvelles possibilités d'aide privée.

Le financement social islamique, en pleine expansion, représente une source complémentaire importante. Néanmoins, il est difficile de comprendre pleinement les répercussions de cette source. Les estimations vont de dizaine à des centaines de milliards de dollars.

Le rôle du secteur privé évolue également : de simple donateur, il est devenu un partenaire à part entière de l'action humanitaire et offre des contributions en nature par le biais de compétences logistiques, informatiques et financières pour les programmes de transfert d'argent. Exemple : l'investissement de MasterCard pour soutenir le programme de transfert d'argent grâce à des nouvelles technologies de paiement.

À mesure que de nouvelles sources de financement innovantes sont adoptées, le suivi des fonds privé est devenu de plus en plus difficile à assurer. Par exemple : le service de surveillance financière de l'OCHA estime qu'une seule plateforme de financement participatif (GlobalGiving) a généré 3 millions USD de dons privés en réponse au tremblement de terre au Népal.

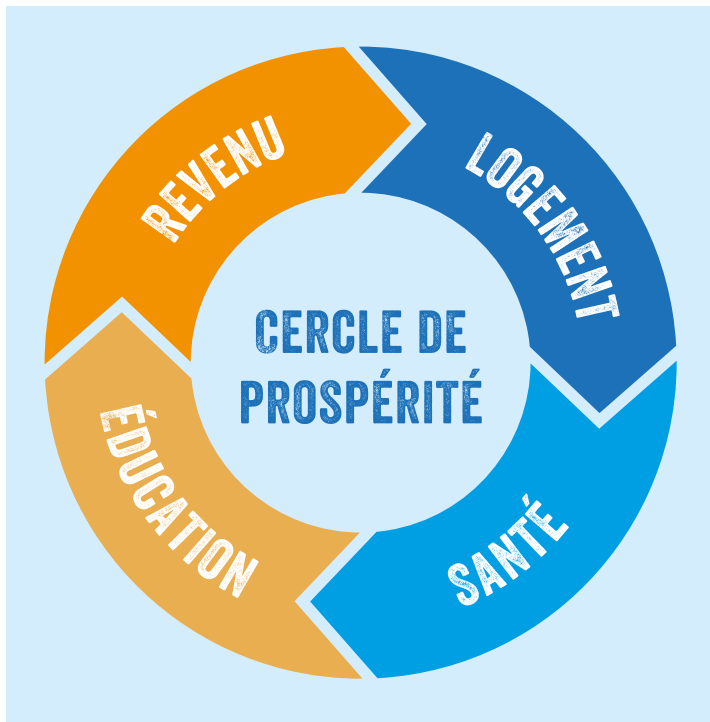
FINANCEMENT PRIVÉ TOTAL



PORTRAIT D'UN BAILLEUR PRIVÉ

IKEA Foundation

IKEA Foundation entend accompagner les changements profonds et durables par le biais de programmes complets à long terme menés auprès de certaines des populations les plus pauvres du monde pour répondre aux besoins fondamentaux des enfants. La démarche repose sur le cercle de prospérité d'IKEA Foundation : *logement, santé, éducation et revenu familial durable*.



Dans ce cadre général, IKEA Foundation intervient également en cas de catastrophe naturelle et humaine avec quatre sous-portefeuilles :

- secours d'urgence,
- aide aux réfugiés,
- renforcement du secteur,
- adaptation au changement climatique.

IKEA Foundation aspire à un juste équilibre entre les partenaires, soit : les groupes de réflexion, les groupes de recherche pour influencer les politiques et apporter des connaissances universitaires, les ONG qui mettent en œuvre directement les actions, les agences de l'ONU pour mettre en lumière les meilleures pratiques, mettre en œuvre l'aide à grande échelle et nouer des relations avec les États lorsque c'est possible.

Conseils aux ONG pour leur collecte de fonds privés

Recommandations d'IKEA Foundation

- 1. Concentrez-vous sur l'évaluation et les répercussions :** cet aspect peut représenter un investissement important pour les ONG mais il est essentiel et peut se produire à différentes échelles.
- 2. Communiquez sur la pertinence et dans votre réseau :** soulignez votre cohérence par rapport aux autres et la manière dont cela renforce votre influence. Indiquez les actions vous permettant de vous faire entendre de manière collective auprès de l'ONU ou des États.
- 3. Small is beautiful :** des partenariats plus petits et locaux peuvent être extrêmement adaptés et sensés. Ne recherchez pas nécessairement de grands bailleurs privés internationaux, regardez autour de vous.
- 4. Garantisiez vos chances de succès :** pensez à présenter des chiffres, des informations, des réflexions et votre théorie du changement de manière claire et simple pour expliquer votre travail.
- 5. Associez-vous :** recherchez précisément des groupes ou des fondations dont vous partagez les convictions et les valeurs. Cet aspect détermine souvent l'obtention de financement privé.
- 6. Soyez authentiques et honnêtes :** les entreprises s'intéressent à ce qui peut être réalisable compte tenu des ressources et des délais. Soyez aussi réaliste que possible lorsque vous communiquez sur vos actions avec l'aide disponible.



Recommandations des spécialistes de la collecte de fonds pour les ONG :

- **Renforcez votre identité** : quel est le parcours de votre organisation ? D'où vient-elle ? Quel est son but ? Soyez clair et percutant dans votre récit et assurez-vous que votre personnel se l'approprié.
- **Soyez conscient de vos principes et valeurs opérationnels** : correspondent-ils globalement à ceux des bailleurs potentiels ? En tant qu'organisation, vous devez connaître les acteurs avec lesquels vous partagez des valeurs et jusqu'où vous pouvez vous en éloigner dans votre recherche de bailleurs. Que pouvez-vous accepter ou refuser d'un bailleur potentiel ? Quelle est votre politique sur le don libre par rapport au don sous conditions ? Cette action doit être débattue amont et figurer dans vos politiques et directives.
- **Affichez vos ambitions et votre stratégie** : votre stratégie de collecte de fonds est-elle suffisamment ambitieuse et claire ? Qui est en charge de nouer des relations avec des partenaires : l'équipe chargée des programmes ? Le directeur ? Les administrateurs ? Réfléchissez à la manière dont vous pourriez optimiser votre influence.
- **Soyez prêts** : dotez-vous d'un programme rédigé clairement dans un document et transformez-le en liste de vérification. Réalisez des simulations de votre programme. Dans la mesure du possible, allouez des budgets pour les urgences et tirez systématiquement les leçons de vos actions.
- **Soyez équipés** : assurez-vous que vos infrastructures informatiques peuvent gérer une surcharge de sollicitations en ligne et d'appels téléphoniques en cas de catastrophe. Définissez au préalable vos mots clés pour les requêtes. Trouvez des images génériques à diffuser avant de pouvoir diffuser des images du terrain. Mettez à jour votre site web, votre page de don et préparez les messages d'appel au don à diffuser sur les réseaux sociaux.
- **Testez toutes vos procédures** : ne recherchez pas la perfection en cas d'urgence mais n'oubliez pas de tester tous les mécanismes que vous allez utiliser, notamment les outils en ligne. Les scripts de télémarketing sont également un très bon outil.
- **Impliquez vos bailleurs les plus importants** : gardez le contact avec vos principaux bailleurs, demandez-leur de donner, d'agir, d'organiser un événement ou des portes ouvertes. Impliquez-les sur les réseaux sociaux.
- **Soignez la confiance, la fidélité et la satisfaction des donateurs** : remerciez vos donateurs ! Faites preuve d'imagination dans vos interactions avec vos bailleurs.

Voici des recommandations à destination des organisations petites ou locales pour collecter des fonds avant ou pendant une urgence.

- **Utilisez le pouvoir des bénévoles** : quelle que soit la dimension de votre organisation, rassemblez un groupe de bénévoles qui vous feront connaître et lèveront des fonds pour vous. Les bénévoles constituent les plus puissants des porte-paroles.
- **Misez sur Internet** : La collecte de fonds en ligne est très rentable et peut atteindre des dimensions importantes très rapidement.
- **Imprégnez-vous de vos valeurs et principes** : Maîtrisez vos valeurs et vos principes, en mettant en place des politiques et des directives en conséquence.
- **Rejoignez une association locale de collecte de fonds** : en adhérant à une association de collecte de fonds professionnelle, vous pourrez rencontrer des homologues, vous évaluer, tirer des enseignements, assister aux conférences et accéder à des sources d'information importantes.

BAILLEURS PRIVÉS

PARTICULIERS



ENTREPRISES



FONDACTIONS



EN SAVOIR PLUS: rendez-vous sur le site web www.icvanetwork.org pour consulter des vidéos, des informations et des sources complémentaires.

REJOINDRE ICVA: pour participer aux groupes de travail, aux équipes de travail et à l'évolution de la politique de financement humanitaire.