

# COMMUNIQUER AVEC LES BAILLEURS DE FONDS

[ Associatif ]



Il est important de bien savoir communiquer. Dans bien des cas, nous sommes en partie dépendants des personnes (ou organismes) qui nous financent. A nous de bien communiquer avec eux la pertinence de leur investissement.

## DEMANDER DES FONDS

- - - - X

### Trouver un bailleur de fonds

**L'identification des bailleurs de fonds** est une étape cruciale dans la concrétisation de ton projet. Il est essentiel d'explorer un large éventail d'organismes de financement, qu'ils soient publics ou privés, chrétiens ou non, afin de trouver ceux dont la mission correspond le mieux aux objectifs de ton initiative. Cette recherche minutieuse te permettra de cibler les partenaires potentiels dont les valeurs et les priorités sont alignées avec les tiennes.

Une fois que tu as identifié ces bailleurs de fonds, il est primordial de t'adapter à leur **langage spécifique**. Prends le temps de te familiariser avec leur terminologie en consultant leurs publications et leurs chartes. Comprendre leur mission et leur approche te permettra de rédiger une demande de financement percutante, en utilisant leur vocabulaire pour renforcer ta proposition. En alignant ta communication sur les attentes et les valeurs des bailleurs de fonds potentiels, tu maximises tes chances de succès dans l'obtention du financement nécessaire à la réalisation de ton projet.

## Élaboration d'un dossier de demande de financement

Ton dossier de demande devra contenir une **présentation du projet**, et une **présentation du budget**. Certains organismes demandent d'autres documents, ce qu'ils communiqueront clairement.

Commence par montrer que tu as vu un problème, et que tu proposes une solution avec des **objectifs clairement définis dans le temps** (sur 1 an, 2 ans, 3 ans, pas plus que 5 ans). Ces objectifs devront comme décomposer le problème en apportant une réponse (immédiate, moyen terme, long terme). Ils devront être **chiffrés** (en termes de coût mais aussi en termes de résultats, par exemple, tu espères avoir touché 60 familles sur un an...)

Si ton projet est déjà en action depuis un certain temps, mais que tu as besoin de fonds pour développer une action précise, ajoute une **présentation claire des résultats** que tu as déjà obtenus, et de la raison pour laquelle tu souhaites ce développement. Tes objectifs évoluent parce que les besoins que tu vois évoluent, la situation change, tes compétences augmentent..

**Mets en valeur ce que tu sais faire**, et ce qui valide ce que tu pourrais faire avec leur argent. Si ton association a déjà plusieurs années d'exercice et que ses finances sont saines, n'hésite pas à le souligner, cela te rend "solvable".

- **Présentation du projet** : Structure ton dossier en incluant une description claire de ton projet et de ses objectifs. Définis des objectifs mesurables et réalisables sur des périodes spécifiques pour illustrer ton plan d'action.
- **Justification financière** : Prépare un budget détaillé en identifiant toutes les dépenses prévues. Sois précis et transparent dans tes estimations et inclut des informations sur les autres sources de financement que tu as obtenues ou prévois d'obtenir.

## Préparer un budget

**Attention, ne sous-estime pas l'importance de cette étape.** Il est primordial que tu planifies minutieusement tes dépenses. Si tu dois prévoir 100€ pour le café des bénévoles, assure-toi de l'inclure dans ton budget. N'oublie pas non plus les frais de transport : calcule les kilomètres et estime le coût du carburant. Il est préférable d'être précis dans tes estimations ; en cas de doute, arrondis légèrement, mais reste réaliste. Si ton projet comporte plusieurs objectifs, veille à les détailler dans ton budget. Plus tu seras rigoureux dans tes prévisions, plus ta demande de financement aura de crédibilité et sera prise au sérieux.

**Les bailleurs de fonds préfèrent éviter de supporter l'intégralité des coûts d'un projet.** Propose-leur une contribution correspondant à un pourcentage de tes besoins totaux. Explique-leur également comment tu envisages de rassembler le reste des fonds nécessaires : ventes, dons, capitaux déjà acquis, etc. Nomme et quantifie toutes les sources de financement potentielles, démontrant ainsi ton dynamisme, ton engagement et ta capacité à mobiliser des ressources externes.

## COMMUNIQUE EN QUANTITÉ UTILE

- - - - X

**N'aie pas peur de demander à tes bailleurs de fonds à quelle fréquence ils souhaiteraient recevoir des nouvelles du projet.** Certains peuvent être très occupés et préférer ne pas être trop sollicités, tandis que d'autres seront enthousiastes à l'idée de suivre régulièrement l'avancée de ton travail. Tu peux envisager de te rappeler de communiquer avec eux chaque mois ou trimestre, selon ce qui te semble approprié.

**Dans tous les cas, assure-toi de respecter le mode de communication établi dès le début ou adapte-toi à leurs préférences.** Par exemple, si vous avez toujours échangé par e-mail, il est préférable de continuer

sur cette voie, sauf indication contraire. Évite de changer de mode de communication sans y avoir été invité, car cela pourrait créer des tensions inutiles dans votre relation.

## PRÉSENTER UN COMPTE-RENDU

- - - - X

**Maintenant que tu as reçu les fonds**, il est temps de te mettre au travail. Cependant, n'oublie pas que tu as l'obligation de **rendre des comptes à tes bailleurs de fonds**. Il est essentiel de prendre au sérieux la **gestion de ta comptabilité** et de veiller à la **traçabilité de chaque dépense**. Si tu rencontres des difficultés pour le faire, n'hésite pas à chercher de l'aide. Il est crucial que tu puisses **justifier l'utilisation des fonds reçus** en démontrant qu'ils ont été utilisés conformément à ce qui avait été promis dans ta demande de financement.

### Présenter votre dossier

**Lorsqu'une année s'est écoulée (sauf indication contraire), il est généralement temps de rendre des comptes à tes bailleurs de fonds.** Présente un rapport succinct, aussi visuel que possible, détaillant ce que tu as accompli avec les fonds reçus. Inclus également un **résumé financier**, adapté à leurs attentes en termes de détails.

Si tu n'as pas pu atteindre tes objectifs ou si tu as dû réaffecter des fonds à d'autres postes budgétaires, **sois transparent** ! Dans l'idéal, communique ces changements en cours d'année. Si ce n'est pas possible, fais preuve de bonne foi en expliquant les circonstances ayant motivé tes décisions.

Plus tes explications seront claires, mieux elles seront reçues. Tes bailleurs de fonds comprendront les défis que tu as rencontrés et seront surtout intéressés par les résultats obtenus malgré les obstacles. Si tu as atteint tes objectifs ou si tu as mis en place des

mesures pour les dépasser rapidement, n'hésite pas à **proposer un nouvel investissement.**

Il se peut que le bailleur de fonds ne demande pas de compte-rendu. Dans ce cas, **discipline-toi tout de même à présenter tes résultats.** C'est une question d'honneur. Montre-leur à quoi leur investissement a servi et exprime ta gratitude. Ton engagement à leur fournir des résultats même sans demande explicite renforcera leur confiance en toi. Souviens-toi que ces personnes pourraient être de nouveau en contact avec toi à l'avenir, et ton professionnalisme sera un atout précieux dans toute future collaboration.

## CONCLUSION

- - - - X

Les bailleurs de fonds jouent un rôle crucial en tant qu'investisseurs financiers dans ton projet. Même s'ils s'engagent dans une cause humanitaire, ils ont besoin de preuves tangibles que leur investissement a eu un impact significatif. Prouve tes résultats en chiffres concrets : par exemple, mentionne combien de familles ont été touchées ou combien d'étudiants ont été nourris grâce à leur soutien financier.

Il est essentiel d'estimer tes objectifs de manière réaliste. Il vaut mieux fixer des objectifs modestes et les dépasser que de viser trop haut et ne pas atteindre tes cibles. Si tu as besoin de ressources importantes pour toucher un petit nombre de personnes, assure-toi de justifier ces besoins en mettant en avant la qualité et les coûts associés à chaque action.

Rappelle-toi que la précision, l'honnêteté et le choix de mots appropriés peuvent jouer en ta faveur. Les bailleurs de fonds apprécient la transparence et la clarté dans la communication. En

adoptant une approche professionnelle et sincère, tu renforces la confiance qu'ils ont en toi et en ton projet.

## Pour aller plus loin

- - - - X

- Pour préparer un business plan: [Business plan en ligne et facile à créer | Propulse by CA](#)
- Pour présenter ton projet à l'oral: [Présenter son business plan : Exemples et Conseils](#)
- Pour présenter un budget correctement, voici quelques outils utiles:  
[Comment réussir la présentation de votre budget - Capital.fr](#)  
[Budget prévisionnel pour association : Conseils](#)  
[Etablir un budget prévisionnel d'association : Comment faire ?](#)