



2h 05m

PLÉNIÈRE ET  
PETITS GROUPES

## DESCRIPTION

Il vous arrive parfois d'approcher des donateurs potentiels par le biais d'un processus de candidature écrit, qui vous laisse le temps de planifier chaque détail de ce que vous souhaitez leur dire. Mais il arrive aussi que vous ayez la chance de rencontrer ce donateur et de lui présenter votre projet en personne. Pour ce genre de présentation, une bonne préparation est très importante.

Cet outil va vous aider à développer un argumentaire convaincant qui présentera votre projet, activité ou programme sous son meilleur jour.



## PRÉPARATION

Préparez une liste des activités, projets ou programmes pour lesquels vous avez besoin d'un soutien financier.



## MATÉRIEL

- Tableau à feuilles
- Marqueurs
- Cartes de modération



## OUTILS

Aucun



SOMMET



PERSPECTIVES



MODÈLE FINANCIER

**ÉTAPE 1 EN PLÉNIÈRE:** Introduisez et expliquez brièvement:

- (1) l'idée que faire un argumentaire et une présentation sont des compétences qui peuvent être apprises par la pratique et la préparation,
- (2) pourquoi il est important pour votre organisation d'avoir une courte présentation déjà prête pour chaque activité, projet ou programme pour lesquels vous recherchez des financements, et
- (3) ce qui définit une bonne présentation ou un bon argumentaire. **[20 MIN]**

**ÉTAPE 2 EN PETITS GROUPES:** Créez une bonne présentation pour l'une des activités ou l'un des programmes que vous avez identifiés précédemment. **[45 MIN]**

Pour chaque programme ou activité, les groupes développent:

- a. Une définition du problème social que votre organisation cherche à résoudre à travers son programme ou son activité. Décrivez clairement le problème, et situez-le dans le contexte historique et les projections futures. Cette définition doit comprendre des informations sur la géographie, le groupe cible et le contexte plus large du problème (local, national, ou global).
- b. Des informations sur les différentes solutions qui peuvent être appliquées pour résoudre ce problème spécifique.
- c. Une analyse de terrain avec la cartographie des acteurs (autres organisations, ONG, entreprises, etc.) qui abordent déjà le problème social que vous souhaitez traiter avec votre programme ou vos activités.
- d. Une image claire de la raison pour laquelle votre organisation a choisi ce programme ou cette activité en particulier. Expliquez les avantages de votre approche par rapport aux autres.
- e. Des informations sur votre organisation (y compris pourquoi elle a été créée, quelle est la connexion entre sa vision et l'activité ou le programme que vous proposez).
- f. Des informations spécifiques à propos des ressources financières dont vous aurez besoin pour cette activité ou ce programme. De quoi avez-vous besoin? Pour combien de temps? Comment ferez-vous usage de ces ressources financières?
- g. Une définition d'autres sources potentielles de soutien (si vous bénéficiez déjà de contributions financières, indiquez la somme et comment vous l'utiliserez, etc.).
- h. Qu'offrirez-vous à cette personne/organisation si elle accepte de vous soutenir (p. ex. promotion de leur logo sur votre site internet ou sur du matériel promotionnel)?

**ÉTAPE 3** Après avoir discuté des éléments de votre argumentaire, créez une présentation incluant tous ces points. Chaque présentation devra durer au maximum 7 minutes. **[20 MIN]**

**ÉTAPE 4 EN PLÉNIÈRE:** Faites vos présentations les uns aux autres. Arrêtez celles dont la durée dépasse les 7 minutes. Après chaque présentation, discutez des forces et des faiblesses de chacune, et de ce qui pourrait être amélioré. **[35 MIN]**



## SUIVI

Pour vous familiariser avec un autre type d'argumentaire, voir **Carte**

**Méthode: Créer une Narration pour l'Organisation (06).**