

Module 4: Comment donner vie à nos projets?

Introduction

Dans ce module, nous explorerons les options de financement disponibles pour les projets de moyens de subsistance durables. Vous dresserez la carte des actifs financiers de votre communauté, identifierez les stratégies de subsistance potentielles qui pourraient se transformer en initiatives, et comparerez les différents types de financement en fonction de l'échelle et des conditions préalables de votre projet. Ce module est conçu pour fournir les outils nécessaires afin d'explorer et de lancer des initiatives de subsistance réalisables au sein de votre communauté, en veillant à ce que vous compreniez les cadres financiers pouvant soutenir vos objectifs

Identification du capital financier

Les finances sont un élément clé des initiatives de subsistance et des activités génératrices de revenus, comme le souligne [Norman Rodea](#)

« [L]e capital financier permet d'échanger ou de s'approprier d'autres capitaux. Il représente l'accès à la liquidité monétaire [rapidité d'accès à l'argent], les revenus monétaires directs et indirects dans la communauté, ainsi que les possibilités de financement et de crédit offertes à la communauté. Il répond aux questions suivantes :

- *Quel est le revenu monétaire des individus, des familles et de la communauté dans la communauté ?*
- *Quelles sont les possibilités d'emploi dans la communauté ?*
- *Quelles sont les possibilités de capitalisation, de financement et/ou de crédit disponibles dans la communauté ?*
- *Quels sont les programmes gouvernementaux qui soutiennent les processus financiers, environnementaux, culturels ou sociaux ?*

- *Quelles organisations privées sont intéressées à collaborer ou soutiennent déjà des processus financiers, environnementaux, culturels ou sociaux ?*
- *Quels sont les outils et plateformes financiers disponibles – applications bancaires, distributeurs de cartes, financement participatif ?*

Planification et stratégie

Lors de la planification de votre initiative, vous devrez réfléchir au contexte, à l'ampleur et aux besoins financiers spécifiques de celle-ci afin d'élaborer un plan de financement du processus. Voici quelques éléments importants à prendre en compte :

- Concevez votre stratégie et élaborer un plan d'action qui donne la priorité aux actions les moins coûteuses et les plus bénéfiques, en tenant compte des objectifs à court et à long terme.
- Concevez et testez d'abord un prototype à petite échelle – cela vous permettra d'affiner votre approche avant d'engager des ressources importantes dans une stratégie entièrement développée.
- Concevez et travailler avec d'autres pour améliorer et recevoir un feedback sur vos idées, à chaque étape de la conception et de la mise en œuvre.
- Étudiez des entreprises proposant des produits similaires dans votre contexte, afin de disposer de points de référence pour analyser le marché.
- Évaluez le capital financier dont vous disposez et hiérarchisez les investissements en fonction des actions que vous avez planifiées. Par exemple, déterminez s'il est plus stratégique d'investir dans l'achat d'outils ou de machines spécialisés, de tester votre prototype ou d'étendre vos activités.

Options possibles en matière de capital financier pour accéder au capital d'amorçage

Ressources financières communautaires :

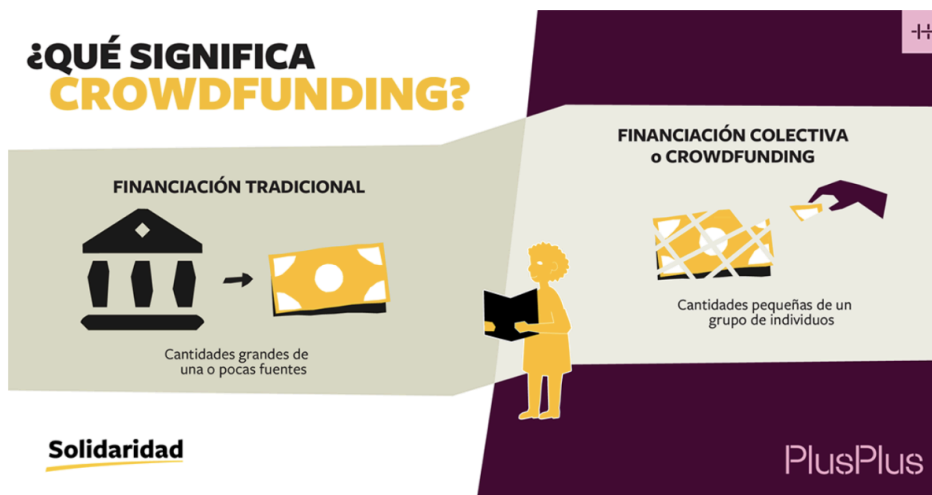
Groupes d'épargne communautaires : "Il s'agit d'une méthode efficace pour épargner une petite somme d'argent en organisant ou en rejoignant un groupe d'épargne composé de 25 personnes au maximum. Ces personnes peuvent être des collègues, des amis ou des voisins issus de la même communauté... Les groupes d'épargne communautaire sont des associations au sein desquelles les personnes conviennent d'épargner périodiquement une certaine somme et de déposer leurs économies sur un compte commun. Certains groupes proposent également de petits prêts. Ils sont populaires [dans le monde entier](#), de susu ouest-africain aux tandas mexicains en passant par les huis vietnamiens.

Plus d'informations ici : [Que sont les groupes d'épargne communautaires et comment fonctionnent-ils ?](#)

- **Financement participatif – via des plateformes en ligne :** « Collecter un important montant de fonds auprès de particuliers par l'intermédiaire de plateformes en ligne. Il s'agit d'un moyen innovant d'obtenir un financement, car au lieu de provenir d'une ou plusieurs entités financières, les fonds sont mis en commun par un groupe de personnes intéressées par le financement d'un nouveau projet, d'une entreprise, d'une idée ou d'une cause » - [Solidaridad](#)

Exemples :

- **KIVA:** [Où est-ce que Kiva opère ?](#)
- **Donner un coup de main (formellement Plus Plus):** [Entreprises ouvertes au financement participatif et Financement participatif d'impact](#) (site web en anglais, espagnol et français)



- **Fonds d'investissement à impact par l'intermédiaire d'ONG**

Exemple: RRI: Initiative de financement des droits fonciers communautaires et de la conservation (CLARIFI)

« CLARIFI complète l'écosystème existant de mécanismes financiers pour investir dans les droits des communautés, les moyens de subsistance et la conservation, y compris ceux qui ont été mis en place par RRI (la *Tenure Facility* et le *Mécanisme de réponse stratégique*), ainsi que les fonds nationaux et régionaux créés par les organisations autochtones et les organisations de détenteurs de droits communautaires. »

Site web : [Qu'est-ce que CLARIFI ?](#) [disponible en anglais, espagnol et français]

- **Programmes gouvernementaux**

Cela dépend en grande partie du gouvernement de chaque pays et des programmes qui peuvent exister au niveau national et au niveau local. Voici quelques exemples :

- Paiement pour des services environnementaux
- Prêts ou subventions pour des entreprises locales ou l'agriculture

- **Services financiers des institutions bancaires**

Services nationaux, bancaires ou de microfinance qui peuvent offrir les services suivants :

- prêts aux entreprises
- conseils financiers
- services d'Investissement
- comptes courants et d'épargne
- cartes de crédit

- **Partenariats privés**

Une opportunité commerciale directe de fournir des produits et/ou des services qu'une entreprise privée peut intégrer dans sa chaîne de valeur. Ces types de partenariats commerciaux peuvent être régionaux, nationaux ou internationaux, et peuvent varier en taille et en échelle.

Étude de cas :India Handmade Collective

« Nous avons créé India HandMade Collective, afin d'unifier et de rassembler tous ces artisans sur une plateforme commune. Ce faisant, nous sommes en mesure d'introduire des produits qui véritablement tissés à la main, provenant de différentes parties du pays, pour le client conscientisé. Nous avons également l'intention d'éduquer le consommateur sur notre riche patrimoine de métiers à tisser et sur tout ce qui est fait à la main. Actuellement, nous représentons un petit nombre d'organisations membres, travaillant avec environ 2500 artisans ruraux qui présentent leurs produits et nous espérons qu'avec un patronage actif, ces chiffres pourront être grandement revus à la hausse.

L'objectif de cette initiative est d'encourager les tisserands autochtones, les fileurs et les petits producteurs de textiles éthiques à poursuivre leur travail dans ce domaine et à joindre les deux bouts de manière durable, en donnant un coup de pouce à leur activité par le biais de cette plateforme commune. D'élargir le marché des vêtements faits main et de sensibiliser les consommateurs à la situation des acteurs locaux. Nous cherchons à contribuer d'une manière ou d'une autre à l'équilibre de notre écosystème naturel qui maintient la qualité de vie d'une manière durable et holistique, grâce à de bonnes habitudes vestimentaires avec un minimum de gaspillage. »

📖 Pour en savoir plus sur les moyens de subsistance des tisserands en Inde, sur la plateforme qui les rassemble et les aide à monter en gamme, et sur le modèle d'entreprise sociale *slow fashion*, cliquez ici : [Collectif d'artisans indiens](#).

Devoirs

Les activités suivantes sont celles que vous devez réaliser avant la session en direct du module 5.

Durée approximative : 1 heure

Devoirs de groupe (60 min)

Un exercice de cartographie pour identifier les actifs financiers disponibles dans votre pays et à l'international. Et préparez une présentation sur une première stratégie à partager avec un groupe de participants la semaine suivante, basée sur les actifs humains, sociaux, naturels, infrastructurels et financiers que vous avez préalablement cartographiés.