SOMMAIRE DES MES LIVRES ET MANUELS

INTRODUCTION

J'ai rédigé ce dossier à l'intention des lecteurs qui s'intéressent à connaître les contenus principaux de mes livres et papers, ainsi que celui de mes manuels de gestion pour, éventuellement, prendre ainsi connaissance des acquis de mon expérience de 50 ans de travail avec des partenaires de terrain aussi bien qu'avec des dirigeants de l'aide, des gouvernements africains et occidentaux et des directeurs d'entreprises.

Cette expérience pratique rassemblée dans ce dossier veut être un PARTAGE, c'est- à dire un ECHANGE entre vous et moi. Créer donc un DIALOGUE pour trouver des solutions pratiques pour professionnaliser notre travail au service des populations et avec elles. J'attends votre message.

Plusieurs de mes publications sont gratuites (Papers), mais les livres et manuels sont payants.

Les personnes intéressées pourront, selon le cas, commander les ouvrages papier par poste ou e/books directement à l'Harmattan Paris (www.editions-harmattan.fr ou pour certains livres s'adresser à info@ired.org ou moi-même fernand.vincent@ired.org

- **Voici le lien des manuels disponibles à info@ired.org ou fernand.vincent@ired.org :**

https://www.ired.org/spip.php?rubrique37

et

- **Le lien des manuels disponibles à l'Harmattan Paris : www.editions-harmattan.fr ajoutez manuels Fernand Vincent**

https://www.editions-harmattan.fr/index.asp?navig=auteurs&obj=artiste&no=7953

Les livres et manuels de gestion dont vous trouverez ci-après les sommaires pour connaître les vrais contenus

1. **Développer l'Afrique autrement** **p. 3**

2. **Le Nouveau Manuel de gestion des OP)ONG du SUD** **p.9**

3. **Former les cadres du développement de l'Afrique p.10https://www.ired.org/spip.php?article127**

4. **Manuel de recherche de financement des OP/ONG** **p.14**

5. **Manuel de gestion pratique des OP/ONG** **p.16**

6. **Histoire de vie de Fernand Vincent** **p.23**

7. **Renforcer l'autonomie des OP/ONG** **p.25**

8. **Financer autrement les OP/ONG** **p.26**

9. **L'Histoire de l'IPD** **p.33**

• 1. Développer l'Afrique Autrement

https://www.editions-harmattan.fr/livre-developper_l_afrique_autrement_s_indigner_c_est_bien_agir_ensemble_pour_le_changement_c_est_mieux_fernand_vincent-9782343214979-67861.html

RESUME DU SOMMAIRE

PREFACE

A PROPOS DE L'AUTEUR

I. L'ANALYSE DE LA CRISE p. 18

II. LA RECHERCHE DE SOLUTIONS ALTERNATIVES p. 38

III. DEVELOPPER L'AFRIQUE AUTREMENT. COMMENT ? p. 48

IV. CE QUI SE FAIT DÉJÀ p. 58

V. MAIS IL FAUT FAIRE DAVANTAGE p. 75

VI. LE FINANCEMENT DU RESEAU p. 145

VII. LES ETAPES DU LANCEMENT DU RESEAU p. 153

VIII. UN PROJET COMMUN : « NOURRIR L'AFRIQUE » p. 154

IX. CONCLUSIONS p. 160

SOMMAIRE DETAILLE

Comment lire cet ouvrage ?

Remerciements

Le questionnement de Mamadou CISSKHO (ROPPA)

PREFACE

A propos de l'auteur p. 14

1. Pourquoi ce livre ? Pour qui ?
2. Mon parcours
3. Les étapes de mon expérience
4. Mes questionnements et leçons après 60 ans d'engagement avec l'Afrique

I. L'ANALYSE DE LA CRISE p. 18

A. **L'analyse du modèle dominant :** p. 18

1. Des dirigeants de l'Economie sociale et solidaire (ESS)
2. Du comité de la dette (CADTM)
3. D'un spécialiste : l'économiste et homme politique français Alain LIPIETZ (les Verts)
4. De Pierre Calame, Président de la Fondation pour le Progrès de l'Homme (FPH)
5. Le point de vue d'un représentant de la société traditionnelle
6. Et d'autres encore
7. Rappels de certains faits qui démontrent les injustices du modèle dominant

B. **Les inégalités** p. 26

1. L'analyse globale des inégalités
2. Les inégalités économiques et financières
3. Les inégalités sociales, culturelles et politiques

C. **Les besoins** p. 33

1. Les besoins essentiels
2. Les biens communs et leur propriété

LA RECHERCHE DE SOLUTIONS ALTERNATIVES p. 38

1. L'approche nouvelle de l'ESS
2. Les propositions alternatives de l'ONG Public Eye
3. La Voie d'Edgar MORIN
4. Petit traité d'oéconomie de Pierre CALAME
5. La croissance zéro
6. L'après développement

7. Le développement alternatif

II. DEVELOPPER L'AFRIQUE AUTREMENT. p. 48 **COMMENT ?**

1. Le message des anciens grands leaders africains
2. L'expérience sénégalaise de développement intégré
3. Le think tank d'universitaires africains
4. La Déclaration de Ouagadougou de l'IPD
5. Les idées d'autres leaders
6. La stratégie proposée par les Rencontres du Mont Blanc
7. Le point de vue de Naomi KLEIN, experte en environnement
8. Et pour les populations sur le terrain
9. La vision de François PERROUX

III. CE QUI SE FAIT DEJA p. 58

1. Le Forum social mondial et le FSM panafricain
2. Le Réseau des organisations de producteurs africains :

a) Le ROPPA, le réseau ouest africain des producteurs agricoles
b) Le PROPAC : le réseau d'OP d'Afrique Centrale
c) Le FARMAF : le réseau sud-africain des paysans
d) Le PAFO : le réseau Panafricain des OP

3. Le réseau des femmes africaines
4. Le réseau mondial des jeunes pour la défense de l'environnement
5. Les syndicats ouvriers
6. L'association mondiale des consommateurs
7. L'alliance mondiale des citoyens
8. L'alliance mondiale des organisations de la société civile
9. Le réseau mondial des religions
10. L'association mondiale des téléspectateurs
11. Le réseau mondial des banques alternatives
12. 40 études de cas d'entreprises de l'économie sociale et solidaire en action

V. MAIS IL FAUT FAIRE DAVANTAGE p. 75

Nos propositions :

A. **Au plan global nous devons d'abord** p. 75

1. Intravertir l'économie et nourrir les populations
2. Prendre des décisions politiques et rédiger des lois
3. Etablir une meilleure gouvernance (démocratie)
4. Lutter contre la corruption
5. Lutter contre la fuite des capitaux. Investir localement
6. Eviter la fuite des cerveaux
7. Eviter le pillage des ressources naturelles
8. Pouvoir compter sur une élite responsable et engagée

B. **Ce que nous pouvons et devons faire ensemble** p. 75

Propositions de changement et priorités :

1. **Améliorer la production, la transformation et la commercialisation des produits agricoles, de l'élevage, la gestion des forêts et la vie du monde rural en général :**

a) Donner priorité à l'agroécologie
b) Renforcer les organisations et coopératives paysannes
c) Améliorer la productivité des petites exploitations
d) Améliorer la gestion des terres
e) Mieux gérer l'eau disponible
f) Maîtriser les technologies adaptées
g) Utiliser des semences traditionnelles et non des OGM
h) Financer le développement agricole
i) Développer l'élevage et la commercialisation de ses produits (viande et lait)
j) Mieux gérer les forêts et leurs sous-produits et promouvoir la gestion de forêts communautaires par les paysans locaux
k) Contrôler la pêche industrielle et renforcer la pêche traditionnelle et la pisciculture

2. **Prendre le contrôle d'une plus grande partie des chaînes de valeur** et la transformation locale des productions
3. Promouvoir davantage la création de petites et moyennes entreprises **(PME)**, sources principales de l'emploi
4. Lutter contre le réchauffement climatique, renforcer la **protection de l'environnement** ; promouvoir le développement durable
5. Promouvoir et organiser une meilleure protection de la **santé** des populations, leur donner davantage accès à l'**eau potable** et à un meilleur **habitat**

6. Mieux utiliser les **technologies intermédiaires** et celles de l'information ainsi que les moyens modernes de communication **(Internet)**
7. Réformer l'**éducation** et intensifier les efforts d'alphabétisation et d'éducation permanente des adultes
8. Défendre les **Droits de l'Homme**, des enfants, des femmes et des travailleurs exploités
9. Lutter contre la **migration** des jeunes vers le Nord
10. Générer et développer l'**emploi**, surtout celui des jeunes
11. Contrôler le rôle des multinationales dans l'**exploitation des ressources naturelles** (pétrole, gaz, minerais)
12. Mieux organiser la **commercialisation** locale, Sud/Sud et réorganiser les exportations et les importations
13. Mieux planifier et maîtriser le développement de l'**industrie**
14. Mieux contrôler la **croissance démographique**
15. Construire des **infrastructures** adaptées aux besoins locaux et africains
16. Mieux gérer la croissance de l'**urbanisation**, du **secteur informel** et des relations villes/campagnes (exode rural)
17. Réorganiser le **financement du développement**
18. Donner **accès au crédit** au secteur agricole local
19. Mieux gérer et réduire la **dette** extérieure

VI. LE FINANCEMENT DU RESEAU p. 145

1. L'effort propre : la participation des intéressés
2. Mobiliser l'épargne locale et nationale
3. Canaliser les transferts de la diaspora vers les modèles alternatifs
4. Prendre les mesures nécessaires pour arrêter la fuite des capitaux et investir localement
5. Mieux négocier avec les multinationales qui exploitent les ressources locales
6. Mieux utiliser l'aide internationale du développement

VII. LES ETAPES DU LANCEMENT DU RESEAU p. 153

1. Mobiliser un groupe de « partants » pour créer le noyau d'animation du réseau
2. Développer un réseau régional à partir de l'Afrique
3. Créer et lancer le LABEL et rédiger une CHARTE : « Développer l'Afrique Autrement »
4. Lancer un premier programme d'activités et de projets
5. Organiser notre FORCE DE CHANGEMENT

VIII. UN PROJET COMMUN : p. 154

« NOURRIR L'AFRIQUE »

1. Les objectifs
2. Le regroupement de partenaires
3. Le LABEL et la CHARTE
4. La stratégie du projet
5. L'organisation du projet
6. Le financement du projet
7. Le statut juridique
8. La création d'un Service International d'Appuis aux Programmes (SIAP)
9. L'équipe initiale du projet
10. Le plan de lancement

IX. CONCLUSIONS p. 160

Synthèse et résumé

1. Agissons ensemble pour le changement
2. Notre FORCE

gir_ensemble_pour_le_changement_c_est_mieux_fernand_vincent-9782343214979-67861.htm

2.Le Nouveau manuel de gestion des OP/ONG du Sud.

https://www.editions-harmattan.fr/catalogue/couv/aplat/9782343054896.pdf

SOMMAIRE DU LIVRE

- **Introduction**
- **Ière Partie : La société civile en 2012**

❖ Les défis à relever par la société civile ..**p.21**
❖ Notre force **p.22**
❖ La question de « survie » de nos organisations **p.25**
❖ Quel futur pour la société civile ? **p.26**

- **IIème Partie : Leçons et conseils tirés de notre expérience**

❖ Comment naît une association ? **p.32**
❖ Comment se développe-t-elle ? **p.39**
❖ Tout projet repose sur des Femmes et des Hommes engagés, motivés et compétents **p.50**
❖ Les leçons du succès : l'innovation **p.58**
❖ Un programme d'activités et des projets efficaces **p.72**
❖ Une gestion institutionnelle performante **p.93**
❖ Des finances et une gestion transparentes **p.149**
❖ Une stratégie de recherche de financement de l'association et de ses activités **p.191**
❖ Un objectif : l'autonomie financière et politique de l'association **p.211**
❖ Savoir se mettre en réseaux et tisser des relations efficaces **p.245**
❖ Se remettre périodiquement en question, en s'auto-évaluant **p.263**

IIIème Partie : Synthèse et Conclusion

SOMMAIRE DU CD

A. Le Nouveau manuel de gestion des associations et ONG de développement

B. Plus de 200 outils

- Outils de stratégie institutionnelle
- Outils juridiques
- Outils de gestion des organes
- Outils de gestion du secrétariat, des véhicule et des stocks
- Outils de communication
- Outils de gestion du personnel et des RH
- Outils de gestion des activités, des programmes et des projets
- Outils de gestion financière
- Outils de recherche de financement
- Outils pour cheminer vers l'autonomi financière
- Outils d'évaluation

C. Les anciens manuels de gestion de Fernand Vincent

- « Manuel de gestion pratique » (Volumes 1 e 2)
- « Renforcer l'autonomie financière de associations de développement du tier monde »
- « Financer autrement les associations et ON de développement du Tiers Monde » (Deu tomes)
- « Manuel de recherche de financement et d gestion financière » (ENCORE EN VENTE)

3. Former les cadres de développement en Afrique : L'expérience de l'Institut Panafricain pour le Développement (1965 – 1981)

https://www.editions-harmattan.fr/livre-former_les_cadres_du_developpement_africain_l_institut_panafricain_pour_le_developpement_loic_barbedette_fernand_vincent-9782296124882-31581.html

SOMMAIRE

Sigles utilisés.....11

Préface 13

Introduction 17

CHAPITRE I : FORMER DES AGENTS DE DÉVELOPPEMENT.....25

I. Du militantisme à l'animation..... 25

II. L'option : formation de longue durée..... 27

III. Former des cadres moyens 30

IV. Former des professionnels du développement 33

V. La mise en question de l'agent de développement 36

CHAPITRE II : ANIMER ET PLANIFIER.....39

I. Le développement : une affaire de mobilisation 39

II. Donner un sens au changement : le plan de développement 42

III. Quel développement ? 43

CHAPITRE III : LA RÉGION, ESPACE D'UN DÉVELOPPEMENT PLANIFIÉ (fin des années soixante)...45

I. La fin de l'animation..... 45

II. La mise en cause des méthodes de planification..... 46

III. La régionalisation des plans..... 48

IV. Former des agents régionaux de développement 50

V. Redécouvrir le développement à partir du terrain 51

VI. Donner des outils pour le développement régional 52

VII. Approches anglophones du développement régional 54

VIII. 1980 : Des cadres supérieurs de planification 57

CHAPITRE IV : LA RECHERCHE DES COHÉRENCES : UN DÉVELOPPEMENT INTÉGRÉ 59

I. La prise de conscience 60

II. Former pour le développement rural intégré 63

III. Des séminaires pour changer les pratiques 68

IV. Quand l'IPD applique pour lui-même les principes de l'intégration 74

V. Le recentrage de la notion de « développement rural intégré » 76

CHAPITRE V : LES PROJETS ET LA GESTION LES ANNÉES 1970 79

I. Du projet à l'entreprise 79

II. Former des gestionnaires 81

III. Une nouvelle institution : le Centre de formation au Management des Projets (C.P.M.) 84

IV. Une pratique de formation permanente 87

V. Les prolongements de l'expér

VI. Les effets pervers de l'approc

VII. Les insuffisances de l'appro

VIII. Le retour à l'initiative local

CHAPITRE VI : UNE RÉFÉRE LA FORMATION : LE TERRA

I. Un défi .....

II. Un terrain de référence : Omb

III. La conception des stages-terr

IV. Une grande variété de formul

V. Les limites des analyses faites

VI. L'utilité et les choix des instru

CHAPITRE VII : DEUX FONCT COMPLÉMENTAIRES DE LA F RECHERCHE ET L'APPUI .....

I. La fonction recherche .....

II. Les effets de la recherche sur l

III. La fonction appui .....

IV. La tridimensionnalité et la rec

CHAPITRE VIII : LA RECHERCHE DE MODELES DE FORMATION 141

I. Les options pédagogiques initiales 141

II. Le premier processus de formation 143

III. La pédagogie de l'échec et de la responsabilité 147

IV. Les travaux personnels et les travaux d'équipe 148

V. Pour « faire le point »: quel système d'évaluation ? 151

VI. Les difficultés de mise en œuvre du premier processus ... 152

VII. Les évolutions du premier processus 154

VIII. Le stage pré-professionnel 156

IX. Le deuxième processus de formation : les « Unités de Formation » 161

X. Les Unités de Formation et la conception du développement 163

CHAPITRE IX : FORMER DES FORMATEURS AFRICAINS 167

I. Au sein des processus de formation 167

II. L'appui pédagogique aux institutions 169

CHAPITRE X : CRÉER, DÉVELOPPER DES INSTITUTIONS POUR LE DÉVELOPPEMENT 173

I. Les premières créations (avant 1976) 173

II. Les lancements de la deuxièr

III. Les structures et les procédu

IV. Le recrutement des hommes

V. Les problèmes humains liés à

VI. Les dangers de l'institutionn

VII. Les atouts de l'option non-g

VIII. Le développement des rela

CHAPITRE XI: LA GESTION..

I. Gérer un tout.....

II. Comment prévoir les dépense

III. La gestion de la trésorerie....

IV. La gestion courante des bien

V. La tenue de la comptabilité et

VI. La recherche des moyens de

VII. L'élaboration et le suivi des

VIII. Comment financer les frais

IX. Accroître la sécurité financiè dépenses.....

X. La justification des fonds reçu

+ Etre libre pour innover p. 218

+ Bibliographie

4.Manuel de recherche de financement des OP/ONG du Sud

Y compris son annexe de 50 pages d'adresses d'agences de financement

https://www.ired.org/spip.php?rubrique37

Très forte demande info@ired.org

Sommaire

Introduction 1

Première partie 3

Stratégies et méthodes de recherche de financement

I. Savoir ce qu'on veut demander 4

II. Bien préparer ses dossiers 5

1. Un petit projet de moins de 10.000 $ 6
2. Un projet ou programme de moins de 50.000 $ 9
3. Un programme de 100.000 $ et plus 11
4. Un financement institutionnel et souple 17
5. L'accès au crédit 26

III. Savoir négocier 27

1. Ce que le donateur veut savoir 27
2. Connaître les agences auxquelles on s'adresse 28
3. Les stratégies et les étapes de la négociation 31
4. Les visites aux donateurs 33
5. Les consortiums, coalitions et partenariat entre donateurs et bénéficiaires 35

Deuxième partie 39

A qui s'adresser? Les différents types d'aide et les agences auxquelles s'adresser

I. Vous cherchez des dons et des subventions 40

1. L'effort propre 40
2. Le financement local 42
3. Les Réseaux des ONG du Nord: catholiques, protestantes et non religieuses 43
4. L'aide des Fondations internationales 49
5. L'aide bilatérale des gouvernements du Nord: 50
   - Les Fonds d'ambassades 50
   - L'aide bilatérale locale 50
   - L'aide bilatérale officielle 51

6.Manuel de gestion pratique des OP/ONG du Sud, 1987, Tome I et II

https://www.editions-harmattan.fr/livre-manuel_de_gestion_pratique_des_associations_de_developpement_rural_du_tiers_monde_organisation_administration_communication_fernand_vincent-9782858028870-4793.html

+ Tome II : Gestion Financière

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Ière Partie

NAISSANCE D'UNE IDEE ET D'UN GROUPEMENT

A. La naissance d'une idée 2
B. La perception d'un problème 4
C. Le groupement passe à l'action 6

IIe Partie

PARTICIPATION ET ANIMATION

A. La cohésion du groupe 10
B. L'animation et la sensibilisation 11
C. La participation des populations 12
D. Schéma de développement à l'auto-responsabilité 13
E. Les relations et les rapports au sein de l'association 15
F. Le rôle des responsables 15
G. La répartition des responsabilités 16
H. Choix et principes directeurs pour l'action 17

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

II.1. Comment accroître la participation des populations au niveau local ?
II.2. "Une population qui se procure de l'eau potable et entretient elle-même ses ouvrages hydrauliques, Protocole d'accord entre les responsables élus par l'Assemblée des usagers et les représentants de COFORWA", Les Compagnons Fontainiers Rwandais, octobre 1984.
II.3. Choix et stratégies du réseau international de l'IRED
Les engagements de l'IRED et de ses partenaires

IIIe Partie

ETUDE DU MILIEU

A. L'inventaire des préoccupations 20
B. L'inventaire des besoins 20
C. L'inventaire des ressources disponibles 22
D. Les problèmes rencontrés 23
E. Des idées de projets 24
F. Bibliographie conseillée 25

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

III.1. Fiches techniques CESAO
a) Inventaire du matériel
b) Surfaces de culture
c) Main d'oeuvre familiale
d) Situation de l'exploitation
III.2. Le livre de référence du village
III.3. "Etudes Paysannes", l'expérience de Méckhé au Sénégal, compte rendu du Collectif de Réflexion
III.4. Note sur les travaux du chantier "Etudes Paysannes"
III.5. Grille d'analyse d'un problème : cas du maraîchage de la sous-zone "intermédiaire" de Yela

IVe Partie

PLANIFICATION, PROGRAMMATION ET PROJETS

A. Elaboration d'un plan 28
B. Méthodes de planification 29
C. Elaboration d'un programme 31
D. Elaboration des projets 32

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

IV.1. Différents types d'activités d'un programme
IV.2. Exemple pratique de planification
IV.3. Essai de planification d'un projet
IV.4. Méthode de programmation d'un ensemble d'activités
IV.5. Plan d'élaboration d'un programme pour une communauté rurale
IV.6. Programme d'auto-suffisance alimentaire, FONGS, Sénégal

ORG

A. Planifier l'emploi du te
B. Organiser le travail de
C. Organiser le fonctionn
D. Suivi des projets
E. Commercialisation des

ANNEXES - MODELES - EX

V.1. Documents servant
V.2. Calendrier opérat tation de 10 ha d
V.3. Programme d'échan paysans
V.4. Questions à se po marché

FORM

A. La formation et l'alph
B. La création d'un petit et d'une bibliothèque
C. Le journal de l'associa

ANNEXES - MODELES - E

VI.1. Exemples de dif sés par l'INADE
VI.2. Sommaire d'un n

VIIe Partie

TECHNIQUES DE COMMUNICATION

A. La prise de parole en public 64
B. La rédaction de lettres 65
C. La prise de notes 70
D. L'organisation et le déroulement des réunions 72
E. La rédaction des rapports et procès-verbaux 74
F. L'audio-visuel 77

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

VII.1. Modèle de convocation à une assemblée générale
VII.2. "Des cassettes qui écoutent..."

VIIIe Partie

ADMINISTRATION ET ORGANISATION D'UNE ASSOCIATION

A. La création officielle d'une association 82
B. Les membres 83
C. Le fonctionnement statutaire d'une association 86
D. L'organisation du secrétariat 88
E. La gestion du personnel 96

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

VIII.1. Exemple de statuts d'une association locale de développement
VIII.2. Procès-Verbal de la réunion constitutive de l'association de développement de Bambakoutou
VIII.3. Liste des membres du Comité Exécutif de l'association de développement de Bambakoutou
VIII.4. Modèle de lettre au Ministre pour demande de reconnaissance officielle de l'association
VIII.5. Exemple de récépissé de déclaration officielle d'une association
VIII.6. a) Formule de demande d'adhésion à une association
b) Modèle de carte de membre
c) Registre des membres d'une association
VIII.7. Description de poste
VIII.8. Modèle de lettre "Contrat de travail"

RE

A. Relations avec le Gou
B. Relations avec les aut
C. Relations avec les do

ANNEXES - MODELES - E

IX.1. Modèle de proto gouvernement sé

CON

A. Contrôles
B. Evaluation
C. Techniques et méthod
D. L'auto-évaluation de l
E. Un système d'animatio
F. Questionnaire d'évalua

L'ASS

A. Problèmes nouveaux
B. S'organiser pour gére
C. Collaborer avec d'aut
D. Vers la création d'un

5.Manuel de gestion pratique des OP/ONGS du Sud

Tome II

Gestion Financière

MANUEL DE GESTION PRATIQUE
des associations de développement rural
du Tiers Monde

Tome II - Gestion financière

SOMMAIRE

Ière Partie

FINANCEMENT DE L'ASSOCIATION
ET DE SES ACTIVITES

A. Les moyens non financiers existants
B. La recherche des ressources financières internes
C. Les possibilités de financement local
D. La recherche de financements extérieurs
Contenu d'un dossier de demande de financement
Différentes catégories de donateurs
E. Comment créer un fonds souple ou un fonds rotatif ?
F. Planifier la fin de l'aide

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

I.1. Liste des personnalités qui peuvent appuyer l'association
I.2. Critères de sélection d'un projet par une agence d'aide
I.3. Résumé d'une demande de financement pour un projet local
I.4. Schéma récapitulatif de présentation d'une demande de financement pour un projet local
I.5. Exemple de questionnaire pour obtenir des fonds d'Ambassades pour un petit projet de développement
I.6. Plan de présentation d'un dossier de demande de financement pc un programme de développement rural
I.7. Liste et adresses de donateurs
I.8. Caractéristiques techniques d'un fonds souple (SIX'S)
I.9. Des paysans du Sahel à l'origine d'un nouveau système d'aide internationale ?

IIe Partie

MECANISMES ET SYSTEMES
D'EPARGNE ET DE CREDIT

A. Créer un système d'épargne locale
Organisation et comptabilité
Placements
B. Organiser un système de crédit (prêts)
Calcul de l'intérêt
C. La caution ou la garantie

NEXES - MODELES - EXEMPLES

.1. Modèle de reconnaissance de dette
.2. Modèle de caution
.3. Questionnaire pour obtenir une garantie bancaire FADEP

IIIe Partie

BUDGET, TRESORERIE ET COMPTABILITE SIMPLE

comptabilité
s pièces comptables
tenue des cahiers de compte
- . Caisse
- . Banque
- . CCP

budget
- Etapes d'élaboration
- Gestion budgétaire
- Budget d'une association

trésorerie
- Plan de trésorerie
- Placement des fonds disponibles

gestion des stocks
gestion d'un véhicule

XES - MODELES - EXEMPLES

1. Pièces comptables de CAISSE
(a) Le reçu
(b) La quittance
(c) Création d'une pièce de caisse

2. Pièces comptables de BANQUE
(a) Ouverture d'un compte bancaire
(b) Chèque barré, chèque nominatif, chèque au porteur
(c) Avis de débit
(d) Avis de crédit
(e) Ordre de virement

3. Pièces comptables "MARCHANDISES"
(a) Bon de commande
(b) Bon de livraison
(c) Facture

. Exemple de calcul de coût au km d'une Peugeot 504 bâchée

IVe Partie

LA GESTION DES PETITS P

(études de cas)

A. Une banque de céréales
B. Un moulin à mil
C. Une caisse/pharmacie

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

IV.1. Détermination du stock prévisionnel
IV.2. Exemple de calcul de rentabilité d'u
IV.3. Quelques remarques et constatations des moulins

Ve Partie

PLAN ET SYSTEMES COMPTABLES

A. Le fonctionnement des comptes
B. Le processus comptable
C. Plan d'organisation comptable d'une associati
D. Les différents systèmes comptables
E. Le plan comptable d'une association

VIe Partie

LA COMPTABILITE D'EXPLOITATION

A. Le Bilan initial ou bilan d'entrée
B. La ventilation des dépenses et des recettes
- Comptabilité d'un programme d'activités
- Comptabilité du secrétariat de coordination

C. Les amortissements
D. Les calculs de coûts
- Calcul de coût d'un produit artisanal
- Ventilation des charges fixes par projets

E. Pertes ou bénéfices : le compte d'exploitation
F. Le bilan final

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

VI.1. Exemple du compte d'exploitation d'un projet d'irrigation de 10 ha de riz

VI.2. Exercice pratique "Comptabilité d'un groupement villageois sahélien en 1985"

VIIe Partie

JUSTIFICATION DES SUBVENTIONS ET CONTROLES FINANCIERS

A. Justification des fonds reçus d'un donateur

Compte du donateur

Dossier des justificatifs à envoyer au donateur

Rapport d'activités et rapport financier

B. Les contrôles financiers

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

VII.1. Modèles de justificatifs remis au donateur
(a) Lettre d'accompagnement
(b) Décompte financier
(c) Synthèse de la justification financière reçue

VII.2. Fiche de vérification des espèces en caisse

VII.3. Formule de rapprochement bancaire

VII.4. Formule de note de frais

VII.5. Exemple d'inventaire

VII.6. Liste des contrôles à effectuer au sein d'une association

6. Histoire de vie de Fernand Vincent

https://www.editions-harmattan.fr/livre-histoire_de_vie_ce_monde_plus_juste_et_solidaire_que_nous_construisons_ensemble_fernand_vincen-9782343143996-59406.html

Sommaire

		Pages
Préface du Président		i)
I.	Pourquoi retracer l'Histoire de l'IPD ?	1
II.	La naissance de l'IPD (1962-1964)	3
III.	Le lancement de l'Ecole de Cadres de Douala (1965-1966)	12
IV.	Ouverture et consolidation (1967-1969)	22
V.	Extension des activités (1970-1974)	28
VI.	La réforme et le retour aux sources (1975-1978)	37
VII.	L'application de la réforme	44
VIII.	La démission de Fernand VINCENT (1979)	55
IX.	L'occasion d'un nouveau bilan	57
X.	Quel développement pour quels Africains ?	61
XI.	Le changement de leadership (1980-1981)	64

7.Renforcer l'autonomie des OP/ONG du Sud

https://www.ired.org/spip.php?article127

Un manuel de stratégies et de méthodes de recherche de financement des associations

- **Modèle de financement alternatif des associations**
- **Stratégies et techniques de recherche de financement**
- **Préparation de dossiers de recherche de financement**
- **Techniques de négociation et de présentation des dossiers**
- **Nombreux outils pour la recharche de financement et la gestion de l'aide**

8.Financer autrement les OP/ONG du Sud

Manuel de gestion publié avec Piers CAMPBELL

https://www.ired.org/spip.php?article126
https://www.ired.org/spip.php?rubrique37

FINANCER AUTREMENT

LES ASSOCIATIONS ET ONG DE DÉVELOPPEMENT DU TIERS MONDE

Sommaire

Introduction 1

Première partie
Financer quel développement ? 5

1. La situation actuelle 6
2. La nécessité d'un autre développement 6
3. Un autre partenariat pour mieux s'exprimer 7
4. L'objectif fondamental de ce livre 8
5. Un but : «renforcer les organisations de développement, leurs dirigeants et leurs membres» 9
6. Une pédagogie 10
7. «Financer autrement» 10
8. Un dilemme 10
9. Un nouveau partenariat 11
10. L'objectif final 12

Deuxième partie
Les besoins de financement des organisations de développement 13

A. Les besoins essentiels et non financiers 14

B. Les besoins financiers des organisations de développement 16

1. L'analyse des budgets 16
2. L'analyse des financements obtenus 17
3. La typologie des partenaires 18
4. Les besoins dans le temps 22
5. Un exemple de priorités des besoins financiers établies par des OD 22

6. Essai d'analyse des besoins financiers par catégorie de partenaire 23
7. Identification des besoins de crédit par zone géographique au Niger 28
8. Les interpellations des associations de développement devant l'économique 30
9. Les besoins économiques 32
10. Stratégies 38

Troisième partie
Les blocages et les limites du système de financement actuel 39

A. Les blocages externes et internes 40
1. Les blocages dus au contexte économique et social et à une situation de pauvreté 40
2. Les blocages politiques et administratifs 41
3. Les blocages internes aux OD 42

B. L'inadaptation du système bancaire 43
1. Les caisses d'épargne et de crédit 43
2. Les banques de développement 44
3. Les banques commerciales 44
4. L'érosion monétaire 45

C. L'inadaptation de l'aide extérieure 46
1. Les différentes situations rencontrées 46
2. Une méthode d'aide qui ne crée pas de capital 50
3. L'aide contre le développement 52

Quatrième partie
Une stratégie : mobiliser et capitaliser 55

A. Comment renforcer l'autonomie financière ? 56
1. Objectif 56
2. Les étapes du processus d'autonomie 56

B. Trois modèles pour cheminer vers l'a

C. Mobiliser les ressources locales . . .
1. L'inventaire des ressources physi
2. Les ressources humaines disponi
3. Les ressources financières interne
4. Les ressources financières locales

D. Développer des activités économique
1. Constats et défis des OD/ONG fa
2. Qu'est-ce qu'une entreprise ? . .
3. Exemples d'entreprises créées pa

E. Mieux gérer et négocier l'aide . . . .
1. Savoir mieux négocier . . . . .
2. Savoir mieux gérer l'aide existant
3. En résumé . . . . . .

Cinquième partie
Des outils et instruments novateurs pour réaliser cette politique . . . . .

I. OUTILS POUR MOBILISER LES RESSOUR
1. L'inventaire villageois . . . . . .
2. La monographie régionale ou de l
3. Les Fonds de Solidarité des élites

II. OUTILS POUR MOBILISER L'ÉPARGNE L

A. L'importance de l'épargne dans le pro développement . . . . . .

B. L'épargne non monétaire . . . . . .
1. La thésaurisation . . . . . .
2. Les banques de céréales . . . . .

C. L'épargne traditionnelle . . . . . .
1. Les tontines . . . . . .
2. Les banques de femmes . . . . .
3. Les fonds de soudure . . . . . .

D. L'épargne mutuelle : les caisses d'épargne et de crédit . 132
1. Démarche de mise en place d'un réseau d'épargne/-crédit 133
2. Structuration de l'espace des systèmes d'épargne et de crédit rural 138
3. Intérêts et limites des groupes de caution solidaire . . . 139
4. Quelques cas 141

III. Fonds d'accès au crédit et assurance-risques 147

A. Le crédit 147
1. Considérations générales 147
2. Quelques problèmes et questions liés au crédit 149
3. L'expérience du crédit agricole 156
4. Les quatre modèles du FIDA 158
5. Questions posées par un banquier avant d'accorder un crédit 160
6. Leçons d'expériences en pays andins 163

B. Des outils au niveau local 165
1. Les banques des femmes 165
2. Les caisses villageoises d'épargne et de crédit 172
3. Les boutiques de prêts 172
4. La banque de la brousse 173
5. «Des services bancaires pour les ruraux pauvres : les enseignements tirés des innovations de quelques plans d'épargne et de crédit» 175
6. En milieu urbain 176

C. Des outils plus complexes aux niveaux local, régional et national 179
1. Un fonds rotatif au Sahel 179
2. Le fonds de bétail 180
3. Les banques villageoises 182
4. Capital leasing 197
5. Documents pour la formation et l'action à l'intention des leaders de groupes d'auto-promotion 199

D. La couverture des risques 201
1. Quels risques ? 201
2. Comment couvrir ces risques ? 205

IV. La prise de participation dans le c
d'entreprises . . . . . .
1. Les différentes sociétés commerci
2. L'actionnariat . . . . . .
3. La prise de participation dans le c
entreprise : l'exemple de la SIDI (F
4. Les sociétés nationales d'investiss
5. Le «joint-venture» . . . . . .

V. Des garanties pour l'accès au créd
1. L'utilité des garanties . . . . . .
2. Les formes traditionnelles de garan
3. Les fonds locaux de garantie . . .
4. Les fonds internationaux de garant

VI. Des trusts, des fonds et des fonda
1. S'auto-financer à long terme . . . .
2. L'utilisation des fonds de réserve
3. Les trusts et les endowments . . .
4. Les fondations . . . . . .

Sixième partie :
Des mécanismes financiers adaptés aux besoins des OD/ONG . . . . . .

A. Une stratégie de création de tels méca
1. Un principe : agir progressivement
2. Agir seul ou ensemble ? . . . . . .
3. A quel niveau agir si on décide d'a
4. Un processus . . . . . .

B. Création d'un mécanisme de capital ris
1. Qu'est-ce que le capital risques ?
2. Quels sont les instruments et les o
risques ? . . . . . .
3. Pour couvrir quels besoins ? . . . .
4. A quelles conditions prêter un capit
5. Schéma du mécanisme de capital r
6. Etudes de cas de mécanismes de c
risques des OD/ONG . . . . . .

C. **Création d'un mécanisme de capital/promotion** 307
1. Qu'est-ce qu'un capital/promotion ? 307
2. Pour quels besoins ? 307
3. Mécanisme de fonctionnement du fonds capital 308
4. Commentaires 309

D. **Création ou développement d'institutions financières intermédiaires** 315
1. Le rôle de l'institution financière intermédiaire 315
2. Quel mécanisme et quelles relations ? 316
3. Des mécanismes créés à l'initiative des banquiers . . . 317
4. Des mécanismes créés à l'initiative des donateurs . . . 329
5. Les mécanismes créés par les OD/ONG 335

E. **Un nouveau concept : les fonds/capitaux** 336
1. Le concept global 336
2. Les caractéristiques des fonds/capitaux 337
3. Les principales différences entre le financement par projets et le concept de fonds/capitaux 339
4. Le schéma global de fonctionnement du système de fonds/capitaux 341

F. **Une stratégie paysanne d'autonomie financière : l'expérience du mouvement ORAP au Zimbabwe** 343
1. Qu'est-ce qu'ORAP ? 343
2. Financement du mouvement et de ses activités 344

Septième partie
Quelques questions importantes à résoudre avant d'opérationnaliser de tels mécanismes 353

1. Compétences, rigueur et capacité institutionnelle 354
2. Contrôle démocratique 357
3. Statut juridique et problèmes fiscaux 359
4. Choix des membres du conseil d'administration 360
5. Choix des partenaires financiers 361
6. Ethique et placement de fonds 362
7. Politique de recherche de financement 370
8. Réseaux et relations avec d'autres OD/ONG 370

Huitième partie
Autres moyens novateurs pour financer ces instruments et mécanismes . . . . . .

I. ***Les fonds de contrepartie du rachat de dette***
A. **Financer le développement par le rachat de dettes**
1. Le concept de SWAP . . . . . .
2. Les mécanismes de conversion des dettes bancaires en programmes de financement du développement . . . . . .
3. L'ingénierie financière du swap . . . . . .
4. Les avantages de ce mécanisme . . . . . .
5. Les critiques . . . . . .

B. **Quelques exemples de rachat de dette et de créati fonds de contrepartie en faveur des OD/ONG local**
1. Le cas du Mexique : un exemple intéressant et efficace . . . . . .
2. La Tanzanie . . . . . .
3. La Guinée . . . . . .
4. Les Philippines . . . . . .

C. **Création d'un fonds de contrepartie en faveur d'un partenaire du Réseau IRED/RAFAD à Madagascar** .
1. Les acteurs et les besoins . . . . . .
2. Le swap et les négociations . . . . . .
3. Les résultats et les bénéfices . . . . . .

D. **Quelques organisations qui peuvent vous aider dans ce domaine** . . . . . .

II. ***Les «block funds» des multinationales engag dans le Tiers Monde*** . . . . . .

III. ***Les «Programme Related Investments» (PRI)***

IV. ***Les fonds nationaux créés par la vente d'aide alimentaire*** . . . . . .

V. Les bénéfices des transferts financiers vers des pays endettés ou/et à forte inflation 398
1. La conversion de dette publique (swap de dette) 401
2. La conversion de dette d'entreprise (privée) 401
3. Le taux préférentiel à l'importation 401
4. L'échange de fonds bloqués 402
5. Les taux de change préférentiels 402

VI. La rétrocession d'intérêts des fonds de placement 403

Neuvième partie
Un nouveau partenariat pour réussir cette politique d'autonomie des OD/ONG 407

A. L'attitude des différents partenaires 408
1. Les OD/ONG du Sud 408
2. Les OD/ONG du Nord 409
3. Les gouvernements du Sud 410
4. Les entreprises et le secteur privé 411
5. La recherche 412
6. Les banques 413
7. L'aide internationale et les gouvernements du Nord . . 417

B. Vers une coopération triangulaire 418

Conclusion 421

Etudes de cas

Les besoins de financement des organisations de développement
1. Mouvement populaire de commercialisation commu-nautaire MCCH, Equateur . . . . . .
2. CARREFOUR : Carrefour d'échange des mouvemen paysans Gambie - Guinée Bissau - Mali - Sénégal .

Une stratégie : mobiliser et capitaliser
3. Enrica Lombardi, une inspiration pour les femmes en preneurs, Italie . . . . . .
4. Self-Employed Women's Association (SEWA), Inde .

Des outils et instruments novateurs pour réaliser cette politique
5. Innovation et dynamisme dans les systèmes financier informels urbains : Les banquiers ambulants du Béni et du Togo . . . . . .
6. La tontine chinoise . . . . . .
7. Une tontine à capitalisation rapide pour les épargnan le TANOMOSHI d'IMPULSO au Pérou . . . . . .
8. Les femmes du Puttalam Regional Development Association (PRDA) au Sri Lanka . . . . . .
9. L'expérience indienne d'organisation de groupes fémi d'épargne et de crédit . . . . . .
10. Self-Employed Women's Association (SEWA), Inde
11. Les caisses d'épargne et de crédit au Burkina Faso
12. La COOCEC-Kivu au Zaïre . . . . . .
13. Une coopérative d'épargne et de crédit rentable, le ca de la COOPEC de Ambato en Equateur . . . . . .
14. La «Credit Union League» de Thaïlande (CULT) . .
15. Les banques traditionnelles d'épargne et de crédit d'Afrique Occidentale . . . . . .
16. Une approche méthodologique pour l'étude des progr de crédit rural : le cas de FADES en Bolivie . . . . . .

17. Les prêts gradués de la FEE en Equateur 154
18. Le Fonds haïtien d'aide à la femme 166
19. Uganda Women's Finance and Credit Trust, Ltd. 167
20. Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer 169
21. La Banque Philippine de Commerce et d'Industrie 172
22. L'Association Village-Entreprise du Togo 173
23. Le cas de Mahila Milan Credit Scheme en Inde 176
24. Moulins pères, moulins filles, moulins fils : Un fonds rotatif au Sahel 179
25. Le «cattle fund» de Thaïlande 180
26. Les «village banks» de Thaïlande 182
27. Un micro-fonds pour micro-entreprises aux Philippines 183
28. L'Association Brésilienne pour le Développement de la Femme 185
29. La Grameen Bank du Bangladesh 187
30. Des micro-entrepreneurs inventent leur propre instrument financier : le cas de FINANDESI au Pérou 193
31. Un système de financement pour un réseau de commercialisation de produits agricoles en Equateur : l'expérience du MCCH 195
32. Capital leasing au Zimbabwe 197
33. Koperasi Kredit Borromeus en Indonésie 202
34. Analyse du risque et autonomie financière : les réflexions de Sointral au Chili 205
35. Assurance risque crédit : le Janasaviya Trust Fund au Sri Lanka 208
36. Rural Capital Partners Company Ltd. en Thaïlande 225
37. Création d'une société «venture capital» au Zimbabwe 227
38. La Fondation RAFAD Suisse (fonds international de garantie) 232
39. La Women's World Banking (WWB) 243
40. La Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Mujer au Honduras 248
41. WWB Thaïlande : certaines leçons apprises 250
42. La triple expérience de CIPDEL, Pérou 252
43. L'expérience des corporations de garantie de crédit : le cas de l'Equateur 254
44. Le Zimbabwe Trust 259
45. Le Kagiso Trust d'Afrique du Sud 260

Des mécanismes financiers adaptés aux besoins des OD/ONG

46. Le mouvement paysan de la FONGS au Sénég
47. Le People's Rural Development Association (PI du Sri Lanka . . . . . .
48. Le Collective Self-Finance Scheme (CSFS) du
49. Un système de crédit direct géré par une organ d'appui. Le cas de FIE en Bolivie . . . . . .
50. Un dispositif pour favoriser la création d'entrepr L'expérience APEM/SIPEM de Madagascar . .
51. Un mouvement de pêcheurs engagés dans le c formel : la CONAPACH/CEDIPAC au Chili . . .
52. Une expérience de capital-risque dans un conte le cas d'Inversiones Desafio, S.A., au Pérou . .
53. ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Eco Faire confiance, c'est faire crédit (France) . . . .
54. Des agriculteurs autonomes et solidaires en Fra
55. La Fondation Philippine des Entrepreneurs pour Social (PBSP) . . . . . .
56. Innovations et Réseaux pour le Développement
57. APRACA (Asian and Pacific Regional Agricultur Credit Association) . . . . . .
58. Association internationale d'investissement dans développement social (INAISE) . . . . . .
59. La SEWA Bank en Inde . . . . . .
60. Un réseau de financement alternatif en Italie : Mutuelle Auto-Gestion (MAG) . . . . . .
61. Les clubs Cigales : le capital risque au service d micro-entrepreneurs (France) . . . . . .
62. La SCOD (Société Coopérative Oecuménique d Développement) . . . . . .
63. ECLOF (Oecumenical Church Loan Funds) . . .

9.L’Histoire de l’IPD de 1965 à 1981

Sommaire

		Pages
Préface du Président		i)
I.	Pourquoi retracer l'Histoire de l'IPD ?	1
II.	La naissance de l'IPD (1962-1964)	3
III.	Le lancement de l'Ecole de Cadres de Douala (1965-1966)	12
IV.	Ouverture et consolidation (1967-1969)	22
V.	Extension des activités (1970-1974)	28
VI.	La réforme et le retour aux sources (1975-1978)	37
VII.	L'application de la réforme	44
VIII.	La démission de Fernand VINCENT (1979)	55
IX.	L'occasion d'un nouveau bilan	57
X.	Quel développement pour quels Africains ?	61
XI.	Le changement de leadership (1980-1981)	64