

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.10 https://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_vince-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 (ROPPE)

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'oeconomie 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

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 forcep.22
 - ❖ La question de « survie » de nos organisationsp.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 compétentsp.50
 - ❖ Les leçons du succès : l'innovationp.58
 - ❖ Un programme d'activités et des projets efficacesp.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 activitésp.191
 - ❖ Un objectif : l'autonomie financière et politique de l'associationp.211
 - ❖ Savoir se mettre en réseaux et tisser des relations efficacesp.245
 - ❖ Se remettre périodiquement en question, en s'auto-évaluantp.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 véhicules 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'autonomie financière
- Outils d'évaluation

C. Les anciens manuels de gestion de Fernand Vincent

- « Manuel de gestion pratique » (Volumes 1 et 2)
- « Renforcer l'autonomie financière des associations de développement du tiers monde »
- « Financer autrement les associations et ONG de développement du Tiers Monde » (Deux tomes)
- « Manuel de recherche de financement et de 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'appro	
VII. Les insuffisances de l'appro	
VIII. Le retour à l'initiative local	
CHAPITRE VI : UNE RÉFÉRE	
LA FORMATION : LE TERRAI	
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 instr	
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
FORMATION141**

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
AFRICAINS167**

I. Au sein des processus de formation	167
II. L'appui pédagogique aux institutions.....	169

**CHAPITRE X : CRÉER, DÉVELOPPER DES
INSTITUTIONS POUR LE DÉVELOPPEMENT173**

I. Les premières créations (avant 1976).....	173
--	-----

II. Les lancements de la deuxième.....	
III. Les structures et les procédures.....	
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 dépenses.....	
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 IDÉE 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

Ile 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*

ORC

- A. Planifier l'emploi du t
- B. Organiser le travail d
- C. Organiser le fonctionn
- D. Suivi des projets
- E. Commercialisation des

ANNEXES - MODELES - E

- V.1. *Documents servant*
- V.2. *Calendrier opérati*
- V.3. *Programme d'échan*
- V.4. *Questions à se p*

FOR

- A. La formation et l'alphu
- B. La création d'un petit
- C. Le journal de l'associ

ANNEXES - MODELES - E

- VI.1. *Exemples de dif*
- 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"

REI

- A. Relations avec le Gouverneur
B. Relations avec les autres associations
C. Relations avec les donateurs

ANNEXES - MODELES - EXEMPLES

- IX.1. Modèle de protocole de travail avec le gouvernement sé

CONT

- A. Contrôles
B. Evaluation
C. Techniques et méthodes
D. L'auto-évaluation de l'association
E. Un système d'animation
F. Questionnaire d'évaluation

L'ASSO

- A. Problèmes nouveaux
B. S'organiser pour gérer
C. Collaborer avec d'autres associations
D. Vers la création d'une association

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 pour 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 ?

Ile 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
pièces comptables
tenue des cahiers de compte

- . Caisse
- . Banque
- . CCP

budget

- Etapas d'élaboration
- Gestion budgétaire
- Budget d'une association

trésorerie

- Plan de trésorerie
- Placement des fonds disponibles

gestion des stocks

gestion d'un véhicule

NEXES - 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
4. 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'un moulin
- 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 association
- 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 recherche 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'économie	30
9.	Les besoins économiques	32
10.	Stratégies	38

Troisième partie

Les blocages et les limites du système de financement actuel

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

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

(ii)

B. Trois modèles pour cheminer vers l'a

C. Mobiliser les ressources locales

1. L'inventaire des ressources physiques
2. Les ressources humaines disponibles
3. Les ressources financières internes
4. Les ressources financières locales

D. Développer des activités économiques

1. Constats et défis des OD/ONG
2. Qu'est-ce qu'une entreprise ?
3. Exemples d'entreprises créées par

E. Mieux gérer et négocier l'aide

1. Savoir mieux négocier
2. Savoir mieux gérer l'aide existante
3. En résumé

Cinquième partie

Des outils et instruments novateurs pour réaliser cette politique

I. OUTILS POUR MOBILISER LES RESSOURCES

1. L'inventaire villageois
2. La monographie régionale ou de l
3. Les Fonds de Solidarité des élites

II. OUTILS POUR MOBILISER L'ÉPARGNE

A. L'importance de l'épargne dans le processus de 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)

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 cré

1. L'utilité des garanties
2. Les formes traditionnelles de garan
3. Les fonds locaux de garantie
4. Les fonds internationaux de garanti

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

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 création de fonds de contrepartie en faveur des OD/ONG locaux
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 engagées 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
-------------------	-----

(viii)

Etudes de cas

Les besoins de financement des organisations de développement

1. Mouvement populaire de commercialisation communautaire MCCH, Equateur
2. CARREFOUR : Carrefour d'échange des mouvements paysans Gambie - Guinée Bissau - Mali - Sénégal

Une stratégie : mobiliser et capitaliser

3. Enrica Lombardi, une inspiration pour les femmes entrepreneurs, 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 financiers informels urbains : Les banquiers ambulants du Bénin et du Togo
6. La tontine chinoise
7. Une tontine à capitalisation rapide pour les épargnants 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 féminins 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 cas 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 programmes 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 commer- cialisation 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

(x)

Des mécanismes financiers adaptés aux besoins des OD/ONG

46.	Le mouvement paysan de la FONGS au Sénégal
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
