

La fiche récapitulative

Etape 4 : la priorisation

Chapitre 1 : la théorie

Vos ressources sont limitées

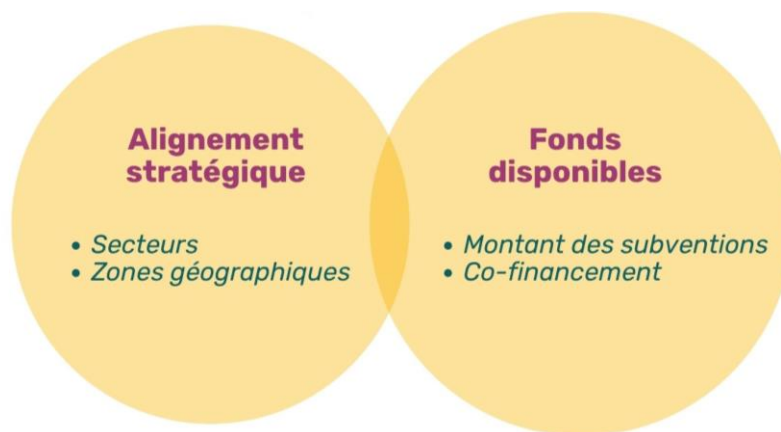
Vos ressources — en temps, en énergie— ne sont pas illimitées. Même si votre cartographie identifie des dizaines de bailleurs, vous ne pourrez pas tout exploiter en même temps. Une approche dispersée risquerait de nuire à la qualité de vos démarches et à votre crédibilité.

Pourquoi prioriser ?

- Contacter trop de bailleurs ou postuler à trop d'appels à projets en même temps dilue vos efforts.
- Chaque relation ou action d'engagement demande un investissement important : recherche, suivi, écriture de dossier de financement.
- Une stratégie ciblée maximise vos chances de succès et d'impact.

Comment identifier les bailleurs clés pour mon organisation ?

Le principe est d'allier deux critères : l'alignement stratégique, et les fonds disponibles.



Voici les questions à vous poser pour bien prioriser :

Alignement stratégique : Quels bailleurs sont les plus alignés avec vos objectifs programmatiques (secteurs, zones géographiques) ?

Fonds disponibles : Le montant à obtenir est-il adapté à votre stratégie financière (pas trop petit, ni trop grand) ? Quel co-financement est demandé ?