



Traité International

SUR LES RESSOURCES PHYTOGÉNÉTIQUES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE

Plan stratégique provisoire pour la mise en œuvre du Fonds
fiduciaire pour le partage des avantages de la Stratégie de
financement



**Traité international sur les ressources
phytogénétiques pour l'alimentation et
l'agriculture**

TABLE DES MATIERES

I.	RÉSUMÉ	1
	A. Une demande urgente et mondiale	1
	B. Les conditions du succès	2
	C. Vue d'ensemble du Plan stratégique	5
II.	OBJECTIFS DE FINANCEMENT ET JUSTIFICATION	6
	A. Les efforts de mobilisation des ressources dans d'autres organisations multilatérales	7
	B. Estimation des besoins du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages	8
	C. Les donateurs potentiels envisagés pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages	13
	D. Définir les objectifs	20
	E. Réaliser les objectifs du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages	21
	F. Niveau des contributions	22
III.	ELEMENTS DU PLAN	24
	A. Identifier les leaders	24
	B. Développer l'argumentaire de mobilisation	25
	C. Développer un système de gestion des donateurs potentiels	26
	D. Fidélisation des donateurs	27
	E. Reconnaissance des donateurs et remerciements	28
	F. Service après-don	29
	G. Communication	30
	H. Fonctionnement du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages	31
	I. Un comité pour la Stratégie de financement	32
	J. Implications en termes de ressources et de personnel	32

IV.	MISE EN ŒUVRE DU PLAN	36
A.	Année Une – 18 mois de juillet 2009 à décembre 2010	38
B.	Année Deux – 2011	38
C.	Année Trois – 2012	39
D.	Année Quatre – 2013	39
E.	Année Cinq – 2014	40
V.	ANNEXES	41
A.	Résultats de levée de fonds de quelques organisations internationales	41
B.	Flux des Aides publiques au développement (APD) en 2007	43
C.	Dotations des fondations	44
D.	Mouvements de trésorerie indicatifs pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages	48
E.	Fiabilisation de la cible opérationnelle	51

I. RESUME

Le Traité international sur les ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture (Traité) entre dans une phase importante de son existence. Etabli en 2004, le Traité (http://www.planttreaty.org/texts_fr.htm) a accompli de récents progrès concernant la mobilisation des ressources, grâce au nombre croissant de Parties contractantes allouant un financement de base au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Ces engagements ont permis d'établir le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages mais s'avèrent insuffisants pour répondre aux besoins considérables d'investissement du monde en voie de développement pour:

- L'utilisation durable des ressources génétiques;
- L'échange d'information, le transfert de technologie et la création de capacités pour la conservation et l'utilisation des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture ; et
- La gestion et la conservation des ressources phytogénétiques à la ferme.

A. UNE DEMANDE URGENTE ET MONDIALE

Pour répondre à cette demande annuelle d'investissement accrue, le Traité cherche à lever des fonds supplémentaires à partir de ressources déjà actives ou nouvelles. Pour ce faire, le Traité doit optimiser toutes les sources potentielles de financement disponibles et appliquer des stratégies uniques à chaque catégorie. Ce Plan stratégique prend en compte les motivations nombreuses et variées qui pourraient justifier une contribution des donateurs:

- L'amélioration de la sécurité alimentaire;
- La sauvegarde de la biodiversité;
- L'adaptation au changement climatique;
- La science et l'innovation;
- Des moyens de subsistance et la création de revenus durables;
- Des projets locaux directement en faveur des populations vulnérables et à faible revenu;
- Progresser vers les Objectifs du Millénaire pour le développement.

Il est à noter que le premier appel à propositions du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages a abouti à plusieurs centaines de pré-propositions, d'un total d'environ 20 millions d'USD, représentant les sept régions de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Ce Plan stratégique prévoit que les Parties contractantes assureront toujours l'essentiel du financement, tandis que les contributions des autres donateurs serviront à élargir la base de soutien du Traité et aideront à informer de nouveaux publics de l'importance des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture. Les donateurs potentiels pour des contributions volontaires au Fonds

fiduciaire pour le partage des avantages sont des Parties contractantes – au travers de leurs ministères respectifs de l'agriculture, des affaires étrangères, de l'aide publique au développement ou d'autres ministères pertinents - et d'autres contributeurs, comme les Etats non encore Parties contractantes du Traité, les Fondations internationales, le secteur privé et les particuliers.

B. LES CONDITIONS DU SUCCÈS

D'après les courbes de croissance quant à la mobilisation des ressources dans d'autres organisations multilatérales et la multiplicité des catégories de donateurs favorables au Traité, celui-ci peut élargir sa base de financement significativement et faire du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages une réalité internationale de poids. Toutefois, il y a plusieurs conditions au succès, dont :

La communication efficace des objectifs et des réalisations du Traité et du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Même si le Traité est bien connu dans certaines sphères, une mobilisation réussie des ressources exigera une communication efficace sur les objectifs et les réalisations du Traité et du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Il faudra accorder une attention spéciale aux ministères de l'agriculture, des affaires étrangères, de l'Aide publique au développement et autres ministères pertinents, particulièrement des pays susceptibles d'apporter, à court terme, une contribution importante. Ceux-ci seront gage de l'excellence de la cause pour d'autres contributeurs. Par ailleurs, le Traité devra toucher des leaders d'autres catégories de donateurs, y compris des leaders économiques, des leaders des fondations et certains particuliers. Une bonne communication exigera des investissements qui concernent le site Internet, les opérations spéciales, les rapports aux donateurs et les mises à jour, les communiqués de presse, les matériels promotionnels et la base de données de contacts. De telles actions de communication devront être introduites systématiquement et dès que possible par le Traité, afin de préparer le terrain à une mobilisation des ressources efficace et la mise en œuvre du Plan stratégique.

Développer un argumentaire de mobilisation clair et irréfutable. Il faudra au Traité un argumentaire de mobilisation qui, avec clarté et concision, emportera la conviction quant au besoin de financement du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Ce document devra trouver le juste milieu entre une explication lucide des finances et une profession de foi envers le Traité. Un argumentaire bien conçu et bien présenté est fondamental pour sensibiliser à l'urgence et à l'importance de la mission du Traité, faire ressortir les perspectives d'avenir et expliquer quel profit le Traité, et à travers lui, le monde, tirera des contributions financières.

Recruter des leaders efficaces et les soutenir à un haut niveau. Le recrutement des meilleurs leaders possibles pour conduire les divers aspects du Plan stratégique est essentiel. Le concours des personnes adéquates dès un stade initial permettra d'instaurer un niveau d'excellence et une dynamique

puissante. Le succès de la Stratégie de financement dépendra entièrement de l'aptitude des Parties contractantes à prendre la direction et la responsabilité de l'effort de mobilisation des ressources à un haut niveau dans le cadre du Plan stratégique. Les leaders devront provenir des Parties contractantes et d'autres contributeurs de sorte à susciter largement la sympathie et étendre la portée. Une approche stratégique par réseau relationnel, entre autres, permettra au Traité de sécuriser des contributions plus importantes avec l'appui du personnel qui fournira des présentations de grande qualité et la gestion générale de l'effort.

Mettre en œuvre une estimation des donateurs potentiels et un système de gestion. Le Plan stratégique se concentre sur l'optimisation du financement des Parties contractantes et d'autres contributeurs tels les trusts du secteur privé, les fondations et des particuliers. Chacune de ces catégories devra être examinée, classifiée et suivie dans le temps pour déterminer la capacité financière de chacun à contribuer, l'adéquation de leur stratégie avec les objectifs du Traité et leur probabilité de contribution. Certains donateurs potentiels pourront être approchés rapidement tandis que d'autres demanderont plus de temps. Le Traité devra gérer ce travail efficacement en augmentant le nombre de donateurs potentiels chaque année. De cette liste élargie de contributeurs potentiels, le Traité prévoira une liste plus restreinte d'engagements de haut niveau.

Etablir un objectif global de 116 millions d'USD sur cinq ans avec un échelonnement progressif des objectifs opérationnels sur cette période. Le Plan stratégique couvrira une période de cinq ans et demi qui commencera en juillet 2009 et se terminera en décembre 2014. En se fondant sur la taille et la capacité financière des diverses catégories citées ci-dessus mais aussi la relative nouveauté du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et le niveau considérable d'incertitude liée à l'économie mondiale, la levée de fonds du Traité devrait augmenter graduellement par palier pour atteindre l'objectif de 116 millions d'USD dans la période convenue et ce dès que possible. Cet objectif sera accompli par l'augmentation progressive de cibles opérationnelles dont la première est fixée à 50 millions d'USD dans une approche par palier. La collecte de fonds se fera sur cinq ans. Les progrès dans l'atteinte de la cible opérationnelle seront mesurés régulièrement. Celle-ci devra être ajustée selon les résultats de contributions initiales et d'autres facteurs. Par exemple, si au moment de la quatrième Session de l'Organe directeur, le Traité est en avance sur la cible et que les prévisions sur les donateurs potentiels s'avèrent justes, la cible opérationnelle devra être augmentée et l'activité accélérée afin de réaliser l'objectif de 116 millions d'USD au cours de la période opérationnelle. Une progression graduelle des cibles opérationnelles permettra au Traité de lever des fonds significatifs et d'engager des leaders de plus en plus éminents pour défendre l'effort.

Sécuriser les contributions importantes sur la base des critères de l'objectif. Le Traité devra sécuriser des contributions au plus haut niveau possible à un stade précoce pour établir l'importance et l'urgence du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Il sera nécessaire de conseiller spécifiquement les

donateurs éventuels quant aux niveaux appropriés d'investissement. Le Plan stratégique classera les potentiels donateurs des Parties contractantes dans l'un de trois niveaux de demande selon leur capacité et le soutien relatif à d'autres organisations multilatérales. Les approches vers d'autres donateurs, sociétés et particuliers, se fonderont sur leur taille et l'adéquation de leurs objectifs avec la mission du Traité, mais aussi sur leurs engagements historiques à d'autres organisations.

Établir un système puissant et efficace de gestion des subventions du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Le Traité doit établir un système puissant et transparent pour mettre en œuvre le cycle de subvention du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Le système doit fonctionner efficacement aussi bien pour accepter des contributions que faire des décaissements. À cette fin, le Traité devra élaborer des procédures administratives et de gestion rationnelles et adaptées aux encaissements et décaissements des financements. Le Traité pourra aussi envisager de s'associer avec d'autres organisations internationales déjà dotées d'un système de subventionnement bien établi et performant.

S'orienter vers l'affectation d'un petit nombre de subventions d'importance. Devant la taille et la portée des défis urgents qui feront l'objet des préoccupations du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages, le Traité devrait s'orienter aussi rapidement que possible vers l'allocation de financements beaucoup plus importants. Le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages deviendra pour beaucoup plus attractif en tant que priorité de financement si les bénéfices du succès sont ressentis dans des régions entières.

Développer des occasions de reconnaissance des donateurs attractives et pertinentes. La reconnaissance des donateurs joue un rôle central dans la levée de fonds, particulièrement pour les contributeurs non gouvernementaux. La manière dont le Traité reconnaît et implique ses donateurs sera essentielle pour optimiser les occasions et toucher de nouveaux publics. Un programme officiel permettra aussi d'augmenter les niveaux de dotation dans le temps.

Alimenter l'effort au niveau approprié. Le Traité est doté d'un personnel relativement réduit au vu de sa taille et de l'échelle de ses opérations et objectifs. Alors que certaines fonctions fondamentales peuvent être externalisées dans un premier temps, le Plan stratégique exige un investissement en personnel et experts. Plus particulièrement, le Plan privilégie les investissements stratégiques dans la communication afin de motiver le personnel de levée de fonds en première ligne pour conduire l'initiative et le personnel pour gérer les opérations du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

S'engager à faire du plan une réussite Le Plan stratégique a besoin de leaders et d'un large soutien des Parties contractantes. C'est seulement si celles-ci prennent une part active ainsi que leurs responsabilités dans l'effort de levée de fonds que le Plan stratégique prendra son essor vers le succès. Leur leadership incarne une volonté politique et l'engagement des gouvernements au succès du Traité - il n'y a aucune adhésion plus forte. La participation active des Parties contractantes aux stratégies de mobilisation des ressources sera la meilleure façon de mettre le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages sur les rails du succès.

C. VUE D'ENSEMBLE DU PLAN STRATÉGIQUE

Les sections suivantes du Plan stratégique ont pour objet de définir les moyens par lesquels ces conditions du succès peuvent être obtenues.

La Section II introduit d'abord un calendrier afin de définir les objectifs de financement pour le Plan stratégique. Elle se poursuit avec une observation des efforts de mobilisation des ressources d'autres organisations multilatérales puis propose une estimation des besoins de financement du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et recense les types de donateurs potentiels pour des contributions au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

Sur la base de ces considérations, des objectifs de financement faisables et significatifs sont instaurés pour le Plan stratégique. Ces objectifs représenteront un point de départ approprié pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et permettront réellement de traiter ses trois priorités. La suite de la section décrit comment ces objectifs peuvent être réalisés par une courbe de croissance régulière et progressive et détaille le calendrier, le nombre et les niveaux de contributions requis.

Sur la base des objectifs de financements et de l'identification des donateurs potentiels, la section III décrit dix éléments spécifiques du Plan stratégique et souligne les conditions et les activités concrètes nécessaires à sa mise en œuvre. Ces activités sont : le développement d'un argumentaire de mobilisation irréfutable et son adaptation aux différents publics ; l'identification et la gestion de donateurs potentiels ; l'engagement ciblé des donateurs grâce à des programmes de fidélisation, de reconnaissance et de service après-don ; la communication ciblée pour augmenter la visibilité du Traité ; l'identification et le recrutement de leaders pour la mobilisation de ressources ; l'établissement, de manière transparente et efficace, des opérations du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages ; et la convocation d'un Comité de la Stratégie de financement. Cette troisième section conclut par la description des implications en termes de ressources et personnel pour effectuer les activités dans le cadre du Plan stratégique.

Enfin, la section IV présente un guide étape par étape pour la mise en œuvre du Plan stratégique fournissant un schéma de la manière dont les activités décrites précédemment pourront être mises en œuvre sur une base annuelle durant l'existence du Plan stratégique.

II. OBJECTIFS DE FINANCEMENT ET JUSTIFICATION

L'entière mise en œuvre du Traité exige des ressources financières considérables. L'article 18 de la Partie VI du Traité est consacré aux ressources financières et commence en notant que les Parties contractantes s'engagent à mettre en œuvre une stratégie de financement pour l'application du Traité conformément aux dispositions de l'Article 18. L'article se réfère aux contributions volontaires qui peuvent être accordées par les Parties contractantes aussi bien que d'autres parties prenantes en plus des avantages financiers résultant de l'Article 13.2d sur le partage des avantages commerciaux. (Les Parties contractantes reconnaissent que les avantages financiers résultant de l'Article 13.2d font partie de la stratégie de financement.) L'Article 18 constate aussi que les Parties contractantes reconnaissent que l'Organe directeur étudiera les modalités d'une stratégie visant à encourager de telles contributions.

Une mobilisation des ressources efficiente pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages demande (i) l'identification du rôle essentiel que joue le Traité en abordant des questions mondiales majeures comme la sécurité alimentaire mondiale et le changement climatique par la conservation et l'utilisation des ressources phytogénétiques du monde; (ii) un objectif réfléchi et approprié pour permettre de satisfaire aux trois priorités; et (iii) un plan viable pour réaliser l'objectif. Cette section du Plan stratégique examine en détail chacun de ces points importants.

Elle commence par l'observation des efforts de mobilisation des ressources d'autres organisations multilatérales susceptibles de servir de modèles pertinents pour la croissance du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Elle se poursuit par l'étude du besoin de financement pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages comme indiqué par les estimations de coûts préparés pour le Plan d'action mondial et la réponse à l'appel à propositions initial pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Elle décrit ensuite les types de donateurs potentiels pour des contributions au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages déterminés par une recherche systématique et souligne les niveaux de financement nécessaires des diverses catégories pour un programme efficient de mobilisation des ressources.

D'après ces considérations, un objectif de financement réaliste et sensé pour le Plan stratégique est établi. La suite de la section décrit comment l'objectif peut être atteint grâce à une courbe de croissance régulière et progressive basée sur l'expérience de fonds et de mécanismes similaires. Elle détaille le calendrier, le nombre et les niveaux de contributions nécessaires à la réussite.

Le Plan stratégique est prévu pour cinq ans, de juillet 2009 à décembre 2014. La première année du Plan stratégique se référera à une période de 18 mois débutant en juillet 2009 et finissant en décembre 2010. Ces cinq années représentent le temps nécessaire au "démarrage" d'un projet comme le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages afin qu'il puisse établir ses propres systèmes et procéder à la fidélisation des donateurs potentiels et l'initiation d'un programme de mobilisation des ressources efficient.

A. LES EFFORTS DE MOBILISATION DES RESSOURCES DANS D'AUTRES ORGANISATIONS MULTILATERALES

L'observation des efforts de mobilisation des ressources d'autres organisations multilatérales montre qu'une croissance rapide et progressive est possible. Quatre organisations semblent particulièrement pertinentes comme modèles pour le Traité. Deux sont des organisations assez nouvelles qui ont récemment institué des plans de mobilisation des ressources : (a) le Fonds fiduciaire mondial pour la diversité des cultures (le Fonds) et (b) le Fonds mondial de lutte contre le SIDA, la tuberculose et le paludisme. Les deux autres organisations ont des programmes anciens de collecte de fonds et ont connu une croissance régulière et progressive au cours de la dernière période quinquennale: (c) l'UNICEF et (d) l'International Rescue Committee. Toutes ces organisations présentent un mélange de financements gouvernementaux et non gouvernementaux. *(Les tableaux et diagrammes indiquant les efforts de mobilisation des ressources pour ces quatre organisations sont présentés dans la section A de l'Annexe).*

Le Fonds fiduciaire mondial pour la diversité des cultures a entamé un important effort de mobilisation des ressources en 2002. En sa première année de collecte de fonds, il a levé 3,4 millions d'USD pour sa dotation. En sa cinquième année, il a sécurisé plus de 34 millions d'USD. Le Traité pourrait servir un objectif plus large et des missions potentiellement plus grandes.

Le Fonds mondial de lutte contre le SIDA, la tuberculose et le paludisme établi en 2002 a multiplié ses contributions par 300 au cours de la période quinquennale 2003 - 2007 passant de 779 millions d'USD à plus de 2,8 milliards d'USD. Ne bénéficiant au départ que des contributions des gouvernements, il a, en 2007, commencé à collecter des fonds d'autres contributeurs. Si le Traité peut viser une courbe de croissance similaire, celle-ci s'établirait à un niveau moindre de financement, ce fonds travaillant à une échelle non applicable au Traité.

L'UNICEF et l'International Rescue Committee poursuivent une croissance régulière et progressive. L'UNICEF a presque doublé ses contributions, passant de 1,6 milliards d'USD en 2003 à 3,0 milliards d'USD en 2007. L'International Rescue Committee a augmenté ses contributions de 153 millions d'USD en 2003 à 268 millions d'USD en 2008, soit une augmentation de 58 pour cent.

Ces efforts de mobilisation des ressources ont été stimulés en partie par l'existence de besoins objectifs, mesurables et définissables qui ont servi à focaliser et conduire la collecte de fonds en tant que partie d'un plan stratégique de mobilisation des ressources. Ces conditions existent aussi pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

B. ESTIMATION DES BESOINS DU FONDS FIDUCIAIRE POUR LE PARTAGE DES AVANTAGES

Les besoins du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages sont déterminés par les besoins de financement mondial dans les trois domaines prioritaires suivants:

- L'échange d'information, le transfert de technologie et la création de capacités;
- La gestion et la conservation des ressources phytogénétiques à la ferme;
- L'utilisation durable des ressources phytogénétiques.

Il existe deux points de référence pour l'évaluation de besoins du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages : les estimations des coûts préparés pour la mise en œuvre du Plan d'action mondial pour la conservation et l'utilisation durable de ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture (Plan d'action mondial) et la réponse à l'appel initial à propositions pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

a) *Estimations des coûts pour la mise en oeuvre du Plan d'action mondial*

Le Plan d'action mondial a été adopté à la Conférence technique internationale sur les ressources phytogénétiques de la FAO tenue à Leipzig (Allemagne) en 1996 et comprend vingt domaines d'activité prioritaires traitant de la conservation et de l'utilisation durable des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture. Ces domaines d'activité prioritaires sont rassemblés dans quatre groupes principaux traitant de la conservation *in situ* et du développement de la conservation *ex situ*, de l'utilisation des ressources phytogénétiques et des institutions et de la création de capacités.

Après l'adoption du Plan en 1996, le coût annuel moyen a été estimé sur une période de dix ans pour mettre en œuvre chacun de ces domaines d'activité prioritaires. Ces estimations ne sont qu'indicatives et donnent un ordre de grandeur. Elles ont été faites pour les trois options suivantes :

- L'option A représente l'approche basse. Elle assure les possibilités raisonnables au moindre coût et le nombre d'instituts nationaux et de communautés couvert est plus faible que dans les autres options ;
- L'option B représente l'approche médiane avec des hypothèses intermédiaires quant aux besoins ;
- L'option C représente l'approche idéale et la plus complète de la mise en œuvre du Plan. Sa couverture est généralement plus importante et fiscalement moins contraignantes que les autres options.

Les priorités du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages découlent des vingt domaines d'activités prioritaires du Plan d'action mondial. Afin d'utiliser les financements du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages stratégiquement et d'agir comme catalyseur pour la coopération internationale dans le domaine des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture, ces domaines d'activité prioritaires ont été sélectionnés parmi ceux qui répondaient le mieux aux objectifs de partage avantages du Traité et qui n'étaient pas financés correctement ailleurs, complétant ainsi de la meilleure façon les autres efforts en cours.

Les trois priorités du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages reflètent six des vingt domaines d'activités prioritaires du Plan d'action mondial. Le coût estimé pour la mise en œuvre de ces six domaines d'activités prioritaires va de 66 à 231 millions d'USD selon le niveau de mise en œuvre.

Ces chiffres, datant de 1996, ne tiennent pas compte des derniers développements en matière de dépenses à effectuer pour certaines activités ni de l'évolution des besoins et des lacunes.

Le tableau 1 indique le rapport entre les priorités du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et les domaines d'activités prioritaires du Plan d'action mondial ainsi que les estimations pour chaque domaine d'activité prioritaire pour les trois options

Tableau 1: Estimation des coûts du Plan d'action mondial

Priorités du Fonds de partage des avantages	Activités prioritaires du Plan d'action mondial	Option A	Option B	Option C
		En millions d'USD		
1. Echange d'information, transfert de technologie et création de capacités	15. Renforcement des programmes nationaux	5,6	12,9	29,9
	19. Développer et améliorer l'éducation et la formation	16,6	30,6	63,3
2. Gestion et conservation des ressources phylogénétiques à la ferme	2. Soutenir la gestion et l'amélioration des ressources phylogénétiques à la ferme	7,5	17,2	37,0
3. Utilisation durable des ressources phylogénétiques	9. Développer la caractérisation, l'évaluation et le nombre de collections de référence pour faciliter l'utilisation	9,4	16,4	31,4
	10. Renforcer les efforts d'amélioration génétique et d'élargissement de la base génétique	21,2	30,7	51,2
	11. Promouvoir l'agriculture durable grâce à la diversification de la production agricole et l'élargissement de la diversité des cultures	5,3	9,0	18,5
	Total	65,6	116,8	231,3

A son adoption, il a été prévu que le Plan d'action mondial serait mis en œuvre en partie via des canaux bilatéraux et en partie via des canaux multilatéraux. Plusieurs activités prévues dans les six domaines d'activité prioritaires concernés sont déjà en cours et de nombreuses organisations bilatérales et multilatérales les financent dont, *entre* autres, le Groupe consultatif pour la recherche agricole internationale (GCRAI) et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Toutefois, nous manquons à ce jour d'une information précise et actualisée sur les financements bilatéraux et multilatéraux et sur les activités en cours. Il serait de la plus haute importance de se faire une meilleure idée de la distribution des financements disponibles via les différents canaux et des efforts entrepris au niveau régional, national et mondial. La préparation du second rapport sur l'État des ressources phytogénétiques dans le monde qui sera achevé fin 2009 et l'itération suivante du Plan d'action mondial en cours dans les deux ans suivants seront une source précieuse d'information pour l'évaluation des activités déjà en cours et leurs distributions thématique et géographique et pour l'identification des besoins et des insuffisances restantes. Ceci permettrait de mieux adapter les priorités pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

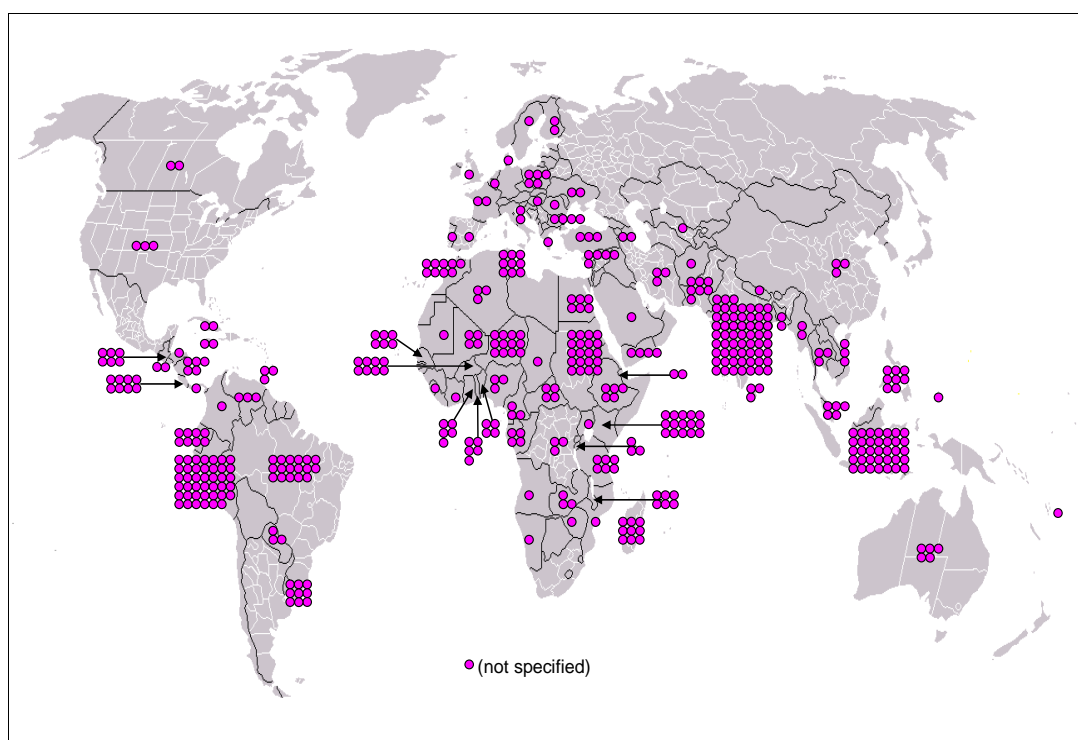
Donc, même si le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages ne devrait pas s'occuper de la totalité des besoins mondiaux, il devrait contribuer substantiellement et significativement à l'effort général.

b) L'appel initial à proposition dans le cadre du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages

L'appel initial à propositions pour des projets à petite échelle dans le cadre du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages a été publié en décembre 2008 avec une date limite au 15 janvier 2009 (soit trente jours ouvrables). Malgré une promotion et une communication préalable réduites, le Traité a reçu plusieurs centaines de pré-propositions représentant l'ensemble des sept régions de la FAO (voir tableau 2 et figure 1). Le financement de demandes de toutes les pré-propositions reçues, sans prendre en considération leur pertinence, représente approximativement 20 millions d'USD et concerne l'ensemble des trois priorités du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

Tableau 2: *Pré-propositions soumises au Traité par région*

Région	Pourcentage
Afrique	31.7
Asie	28.3
Europe	6.2
Amérique latine et Caraïbes	23.6
Amérique du Nord	1.1
Proche Orient	7.5
Pacific du Sud-Ouest	1.5
Non spécifié	0.2
Total	100

Figure 1: *Propositions soumises au Traité par pays*

Les pré-propositions ont été soumises par des institutions gouvernementales, des universités, des banques de gènes, des organisations non gouvernementales, les centres du Groupe consultatif pour la recherche agricole internationale (GCRAI), les organisations paysannes et les organisations autochtones, et ont demandé un financement pour un large éventail d'activités touchant à la conservation à la ferme, au transfert de technologie, à l'utilisation durable et à la création de capacités pour les ressources phytogénétiques.

Cette activité initiale démontre la forte demande de ressources pour répondre justement aux besoins exprimés. Actuellement, le Traité a la possibilité de financer environ 5-10 petits projets représentant seulement une faible part du nombre de propositions soumises. Basé sur l'expérience de fonds similaires, il est probable que le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages, à mesure qu'il progressera vers sa maturité et que la sensibilisation à ses objectifs sera plus grande, voit la quantité et la qualité des propositions augmenter ainsi que le niveau général des demandes.

C. LES DONATEURS POTENTIELS ENVISAGES POUR LE FONDS FIDUCIAIRE POUR LE PARTAGE DES AVANTAGES

La réalisation de tout objectif rationnel de mobilisation des ressources demandera au Traité d'optimiser toutes les opportunités de financement. Cette section résume les diverses catégories de donateurs potentiels viables pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et les raisons appelant à se concentrer au départ sur la fiabilisation des contributions des Parties contractantes tout en s'acheminant en même temps vers des sources non gouvernementales potentielles. Cette section pose en outre le cadre pour instituer des objectifs et fournir des indications aux Parties contractantes et autres contributeurs quant aux niveaux appropriés de financement volontaire.

Les donateurs potentiels pour des contributions volontaires au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages sont :

- Les Parties contractantes et leurs ministères respectifs d'aide au développement, des affaires étrangères et de l'agriculture, ainsi que d'autres ministères pertinents ;
- D'autres contributeurs incluant :
 - Les États qui ne sont pas encore des Parties contractantes au Traité;
 - Les Fondations internationales;
 - Le secteur privé;
 - Les particuliers.

La première préoccupation sera de viabiliser les contributions des gouvernements pour quatre raisons essentielles :

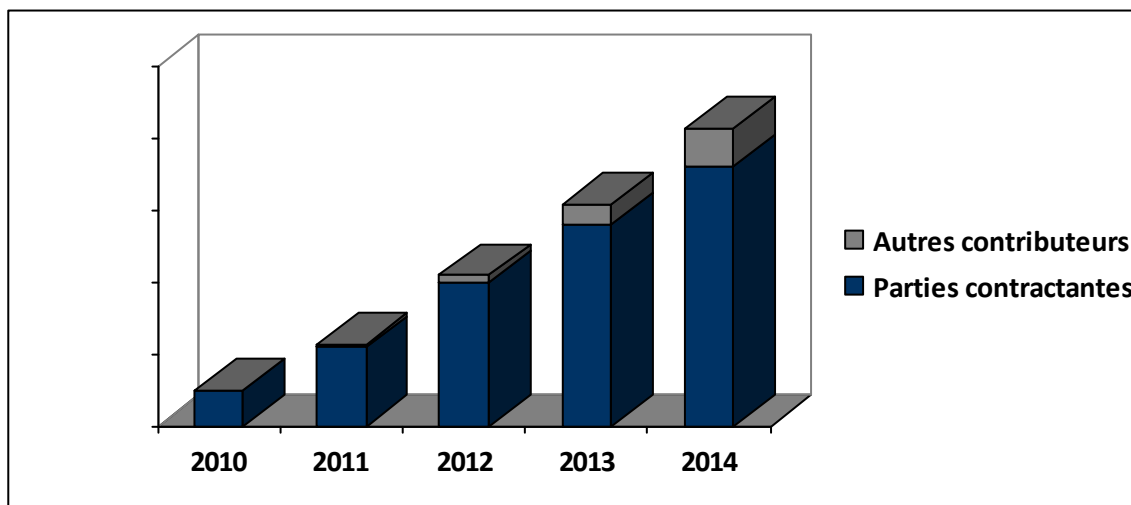
- Les contributions de Parties contractantes soulignent l'esprit de coopération internationale et de multilatéralisme qui sous-tend le Traité. En outre, le financement du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages renforce l'existence et la pertinence du Traité lui-même;
- L'assignation efficace de ressources, particulièrement par les Parties contractantes qui sont des pays développés, permettra aux Parties contractantes qui sont des pays en voie de développement ou à économie en transition de mettre en œuvre efficacement leurs engagements conformément au Traité (Article 18.4 b du Traité);
- Les financements gouvernementaux représentent la plus grande part du financement disponible pour les projets agricoles;
- Le soutien financier large et précoce des Parties contractantes facilite la mobilisation de financements d'autres contributeurs, parce que le soutien financier provenant de l'intérieur, leur participation et le niveau de subvention sont des indicateurs clairs et directs de la puissance d'une institution;

- Les Parties contractantes qui ont contribué peuvent et doivent jouer un rôle important dans la garantie des contributions d'autres Parties contractantes aussi bien que d'autres contributeurs.

Même si l'effort porte au départ sur les Parties contractantes, il ne faudrait pas écarter les activités d'informer, de fidéliser et d'assurer le soutien d'autres contributeurs. Le Traité et le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages sont dans leur phase de démarrage et ces acteurs non liés au Traité devront être sensibilisés à ses objectifs et ses activités aussi rapidement que possible. Le large soutien des Parties contractantes permettra de faciliter et d'accélérer les contributions d'autres contributeurs. Ces efforts se renforcent mutuellement.

Le financement d'autres contributeurs viendra compléter et se fondera sur les contributions garanties par les Parties contractantes comme l'illustre la figure 2 ci-dessous.

Figure 2: Part des contributions des Parties contractantes et autres contributeurs



Un résumé des catégories principales du Traité et de leur part relative de contribution à l'objectif est détaillé dans le tableau 3.

Tableau 3: Tableau récapitulatif des donateurs potentiels pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages

Secteur	Parties intéressées du Traité Motivations pour le soutien	Part relative aux objectifs totaux (%)
Parties Contractantes	<ul style="list-style-type: none"> Doit constituer la base du financement du Traité et ses objectifs. Direct, plus de 2 milliards d'USD par an en APD aux projets agricoles. Le Fonds de partage des avantages doit être le bénéficiaire d'une part de ces financements. Leur soutien est essentiel au Traité pour collecter efficacement des fonds provenant d'autres contributeurs. 	75 – 85
États non encore Parties contractantes	<ul style="list-style-type: none"> Alors que la base du financement provient des Parties contractantes, comme le spécifie le Traité, rien n'empêche d'autres États non (encore) Parties contractantes de faire aussi des contributions volontaires au Fonds. 	0 – 1
Secteur privé	<ul style="list-style-type: none"> La sécurité alimentaire est une préoccupation mondiale. Les donateurs potentiels peuvent être des sociétés philanthropiques du secteur privé dans le monde. 	7 – 11
Fondations / Fonds orientés par le donateur	<ul style="list-style-type: none"> Les Fondations sont une source croissante de financement de donations internationales. Les Fondations sont capables de s'engager sur des montants de sept à huit chiffres sur plusieurs années. 	7 – 11
Particuliers	<ul style="list-style-type: none"> Il existe un potentiel important de donateurs portant intérêt aux thèmes de la sécurité alimentaire mondiale, la biodiversité, la durabilité et la coopération internationale. Ils peuvent s'engager individuellement sur des montants de six à sept chiffres. 	1 – 2

a) *Parties contractantes*

Les Parties contractantes forment la base des donateurs potentiels pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages; ceux qui ont déjà fait don au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages fournissent une base importante et devront être fidélisés et bénéficier du service après-don pour encourager une participation grandissante. De plus, il sera essentiel d'accroître le nombre des contributions des Parties contractantes et d'encourager le soutien pour le succès général du plan de mobilisation des ressources. Avec de nouveaux pays rejoignant le Traité, le nombre des donateurs potentiels augmentera.

Il est à noter que l'approche des Parties contractantes pour des demandes de contribution devra se faire dans un cadre stratégique et rationnel. Le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages demandera un soutien selon leur capacité et l'appui relatif à d'autres organisations multilatérales. Il faut souligner que toutes les contributions au Fonds sont volontaires et donc à l'entière discrétion du contributeur. Ce concept sera rendu opérationnel par un système à trois niveaux de demandes de contribution :

- Niveau I – Les Parties contractantes seront invitées à considérer des contributions volontaires jusqu'à 15 pour cent de l'objectif total. Ces parties formeront le groupe des grands donateurs dont l'importance pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages est indéniable puisque ces niveaux de contribution influenceront fortement sur le succès du Plan.
- Niveau II – Les Parties contractantes seront invitées à considérer des contributions jusqu'à cinq pour cent de l'objectif. Le niveau II des contributions constituera probablement une part importante du total des engagements.
- Niveau III – Les Parties contractantes seront invitées à considérer des contributions jusqu'à deux pour cent de l'objectif. Ces contributions permettront d'élargir le financement du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

Pour illustrer cette approche par niveau et son fonctionnement en pratique, le tableau 4 présente un modèle avec un objectif de 116 millions d'USD sur cinq ans et un objectif opérationnel initial de 50 millions d'USD.

Tableau 4: Niveau des contributions des Parties contractantes

Niveau	% de l'objectif	# estimé des Parties contractantes	Contribution totale estimée pour un objectif de 116 millions d'USD	Contribution totale estimée pour une cible opérationnelle de 50 millions d' USD
Niveau I	Jusqu'à 15%	3	Jusqu'à 52,2 millions d'USD	Jusqu'à 22,5 millions d'USD
Niveau II	Jusqu'à 5%	7	Jusqu'à 40,6 millions d'USD	Jusqu'à 17,5 millions d'USD
Niveau III	Jusqu'à 2%	10	Jusqu'à 23,2 millions d'USD	Jusqu'à 10 millions d'USD

Viabiliser les contributions des Parties contractantes demandera des efforts coordonnés et stratégiques avec leurs ministères respectifs de l'agriculture, des affaires étrangères ou d'autres ministères pertinents. En 2007, l'Aide publique au développement des Parties contractantes (APD) a atteint 2 milliards d'USD pour des projets agricoles. Si le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages était financé par les seules APD des Parties contractantes au cours des cinq premières années avec un objectif de 116 millions d'USD, il aurait besoin de s'assurer entre 0,02 pour cent et un pour cent des financements disponibles pour l'agriculture. (Le tableau des flux des APD pour 2007 est présenté dans la section B de l'Annexe).

Une fois que les Parties contractantes deviennent des donateurs au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages, elles peuvent et doivent aussi devenir des acteurs majeurs de la promotion du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages vers d'autres Parties contractantes ou d'autres contributeurs. Leur appui est une recommandation du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et du Traité et est très important pour la recherche de contributions d'autres provenances.

b) Autres contributeurs

Tout en se fondant sur l'hypothèse qu'une grande part du soutien peut être garantie par les Parties contractantes, le Traité devra trouver des fonds octroyés par d'autres contributeurs. Les facteurs pour déterminer les niveaux de demande appropriés de ces autres contributions différeront de ceux appliqués aux Parties contractantes. Les demandes de financement à destination des fondations, des entités de secteur privé et des particuliers seront basées sur :

- La taille et la capacité : les profits d'actifs d'un donateur potentiel et/ou d'autres indicateurs de richesse;
- L'adéquation de leur politique avec les objectifs du Traité : un intérêt pour la biodiversité agricole durable ou la coopération internationale;
- Une philanthropie manifeste : une passé d'engagements vers d'autres organisations ou la notification d'un soutien important philanthropique à des causes pertinentes et/ou similaires.

Les donations de ces autres contributeurs représenteront une part plus réduite mais néanmoins significative des engagements au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

Secteur Privé

Le secteur privé représente un réservoir de donateurs potentiels significatif pour le Traité. En 2007, les plus grands donateurs du secteur privé aux Etats-Unis ont contribué pour presque 11 milliards d'USD en numéraire et en nature. Les sociétés sont de plus en plus intéressées par des investissements philanthropiques dans les régions où elles opèrent et où elles possèdent une force de main-d'œuvre importante ou qui concordent avec leur politique déclarée.

Voici quelques exemples de financements importants pour le développement international et l'agriculture:

- 100 millions d'USD par Clinton Global Initiative pour la réduction de la pauvreté dans le Tiers Monde;
- 4,5 millions d'USD par des programmes pour améliorer la durabilité agricole des exploitations de cacao en Afrique occidentale;
- 80 millions d'USD remis sur cinq ans par Clinton Global Initiative pour aider le Programme alimentaire mondial à fournir des repas aux écoliers mal nourris dans les pays en voie de développement;
- 5 millions d'USD de World Food Prize Foundation pour assurer la suite d'un symposium annuel sur la sécurité alimentaire dans le monde;
- 48 millions d'USD de dotations par les fondations qui s'ajoutent aux 43 millions d'USD donnés par le secteur privé pour soutenir l'agriculture du cacao et de la noix de cajou en Afrique en améliorant l'éducation et la nutrition des enfants.

Le Traité peut correspondre à la politique d'un certain nombre de grandes sociétés du secteur privé. Tandis que les entreprises des secteurs agro-alimentaire et semencier sont les partenaires naturels du Traité, celles d'autres secteurs comme celui de l'énergie, des produits de consommation générale, des machines et des équipements agricoles devront aussi être sollicitées. La stratégie pour viabiliser les contributions peut différer selon le secteur concerné.

Fondations et Fonds orientés par le donateur

Les fondations offrent un grand potentiel de contributions au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. En 2006, les dix premières fondations américaines détenaient des actifs pour plus de 100 milliards d'USD et ont octroyé environ 3,7 milliards d'USD de subventions. (Le tableau décrivant la croissance rapide des fondations américaines est présenté dans la section C de l'Annexe.)

Les fondations européennes ont elles aussi montré une croissance spectaculaire entre 1990 et 2005. Durant cette période, 18 000 nouvelles fondations ont été créées dans neuf pays européens – soit 43 pour cent de toutes les fondations créées dans le monde entier. En 2005, les fondations dans 15 pays européens détenaient des actifs pour plus de 237 milliards d'euros et leurs dépenses ont été évaluées à 43 milliards d'euros.

De plus en plus, la sécurité alimentaire, la biodiversité et la durabilité apparaissent comme des domaines de financement importants aux fondations. En 2006, les plus grandes fondations philanthropiques américaines ont destiné 21 pour cent de tous leurs financements (soit 879 millions d'USD) à des organisations internationales. Sur ce montant, plus de 34 pour cent (soit 302 millions d'USD) ont été attribué aux projets de développement agricole. (Les tableaux sur les financements internationaux des fondations américaines sont présentés dans la section C de l'Annexe).

Voici quelques exemples de financements d'importance octroyés par des fondations américaines et européennes en 2008 :

- Une subvention de 25 millions d'USD de l'Université Cornell pour une initiative qui contribuera aux progrès dans les domaines de la nutrition et l'agriculture en Inde;
- Une subvention de 82 millions de GBP pour financer la construction d'un nouveau centre international de recherche agricole au Royaume-Uni;
- Des financements de 306 millions d'USD pour un projet agricole destiné à augmenter les rendements et les revenus de millions de petits cultivateurs dans des pays en voie de développement.

Les Fonds orientés par les donateurs (FOD) représentent un moyen de bienfaisance de plus en plus utilisé aux Etats-Unis. Un fonds orienté par le donateur est un moyen pour des donateurs particuliers de rassembler des dons caritatifs dans un instrument administré par un tiers. Un fonds orienté par le donateur offre l'occasion de créer un instrument pour les dons caritatifs facile à établir, peu onéreux et souple.

Selon le Conseil des fondations, les FOD ont détenu environ 31 milliards d'USD d'actifs en 2007. Ces fonds sont gérés par différentes sortes d'institutions dont 53 pour cent sont considérées comme étant des fondations communautaires. Plus de 5,36 milliards d'USD (environ 17 pour cent du total des fonds) ont été attribués à des fins philanthropiques.

Les dons des organisations non gouvernementales ou à but non lucratif ont constitué une petite part seulement des dons des FOD avec 40 millions d'USD de financements estimés en 2007. Toutefois, cette somme devrait croître en même temps que la croissance des FOD. Un partenariat avec un ou plusieurs FOD pourrait aboutir à un financement significatif pour le Traité.

Particuliers

Les clients patrimoniaux représenteront une catégorie importante pour les efforts de mobilisation des ressources du Traité. En 2008, les 50 personnes les plus généreuses aux Etats-Unis ont remis plus de 15 milliards d'USD aux causes philanthropiques. Là aussi, on note une recrudescence de l'intérêt porté aux questions mondiales. En 2007, deux contributions de 100 millions d'USD ont été octroyées pour des projets internationaux d'éradication de la pauvreté par Clinton Global Initiative.

D. DEFINIR LES OBJECTIFS

Après avoir examiné deux points de référence qui évaluent les besoins du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages, après avoir examiné les donateurs potentiels pertinents et les modèles efficaces de mobilisation de ressources dans d'autres organisations multilatérales, le Plan stratégique table sur un objectif de 116 millions d'USD à atteindre en cinq ans. Cette ambition sera atteinte par la réalisation de cibles opérationnelles de plus en plus importantes dans une approche par palier dont le premier établit une cible opérationnelle de 50 millions d'USD. Cette cible n'est pas le reflet du besoin mondial total du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages, mais un point de départ approprié, modéré et raisonnable. Elle devra rester flexible; si les niveaux initiaux de financement indiquent la faisabilité d'une cible supérieure, une cible plus élevée doit être rapidement instituée. Pour des raisons de planification, le Traité prélèvera ses ressources et son pourvoi en personnel sur la cible opérationnelle initiale de 50 millions d'USD. Une fois que le Traité sera en vue de l'objectif de 116 millions d'USD, les investissements en ressources et en personnel devront être augmentés en conséquence.

Les efforts de mobilisation des ressources commenceront en juillet 2009 et se termineront en décembre 2014. Cette période quinquennale permettra au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages d'établir les systèmes nécessaires et fournira le temps suffisant pour fidéliser correctement les contributeurs potentiels, garantir les engagements et asseoir la dynamique.

Il est important de réitérer que la cible devrait être ajustée selon les progrès accomplis. Si au moment de la Quatrième Session de l'Organe directeur les engagements pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages sont en avance sur la cible et que les donateurs potentiels répondent d'une façon prévisible, la cible opérationnelle pourrait être augmentée pour parvenir à l'objectif de 116 millions d'USD aussitôt que possible.

Le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages est dans une phase "de démarrage". Il doit commencer par un objectif moindre en première année pour augmenter progressivement les années suivantes et atteindre les niveaux les plus élevés en cinquième année. Ainsi, pour un objectif 116 millions d'USD, les prédictions seront de parvenir à 45-55 millions d'USD à la troisième année et 116 millions d'USD à la cinquième année. Ces niveaux de financement couvriraient approximativement 30 pour cent des coûts estimés pour la mise en œuvre des domaines d'activité prioritaire concernés du Plan d'action mondial dans l'Option B à la cinquième année. Réaliser un objectif de 116 millions d'USD permettrait au Traité de financer des projets à grande échelle dans chacune des cinq régions de la FAO comprenant les Parties contractantes qui sont des pays en voie de développement.

Donc, un succès initial dans la collecte de 50 millions d'USD en vue de l'atteinte de l'objectif de 116 millions d'USD représenterait un point de départ raisonnable pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages en ayant un impact réel pour le traitement des trois priorités de la Stratégie de financement.

E. REALISER LES OBJECTIFS DU FONDS FIDUCIAIRE POUR LE PARTAGE DES AVANTAGES

Cette section décrit la faisabilité de l'objectif de financement de 116 millions d'USD pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages au cours d'une période quinquennale. Celle-ci s'appuie sur une courbe de croissance progressive régulière avec les niveaux de financements les plus élevés réalisés en cinquième année. Elle suppose que les engagements pris par les Parties contractantes, les fondations et le secteur privé seront honorés au cours d'une période de trois ans. Par exemple, un engagement de trois millions de dollars sera payé en trois versements égaux de 1 million d'USD par an pendant trois ans. Si l'engagement de 3 millions d'USD est pris en 2014, les paiements s'échelonnent sur 2014, 2015 et 2016. Une part significative des contributions reçues pendant un exercice biennal sera dépensée durant ce même exercice. Les financements seront reversés sur une base annuelle à mesure que les paiements des engagements précédents seront effectués et que de nouveaux engagements seront garantis. Le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages aura besoin d'un flux de contribution durable qui se poursuivra au-delà de la période quinquennale initiale.

En accord avec les normes établies, les particuliers auront la possibilité de prendre des engagements payables en cinq ans. Cela permettra d'assurer un flux de trésorerie stable et prévisible. (Les flux de trésorerie indicatifs pour une cible opérationnelle de 50 millions d'USD et un objectif de 116 millions sont présentés dans la section D de l'Annexe.)

La collecte de 116 millions d'USD sur cinq ans supposerait de garantir les engagements détaillés dans le tableau 5.

Tableau 5: Plan de garantie de l'objectif de 116 millions d'USD en engagements sur cinq ans

	Année 1 (18 mois)	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Objectif cumulé (million d'USD)	10	27	50	80	116
Objectif annuel (million d'USD)	10	17	23	30	36
# des contributions des Parties contractantes	5-7	6-8	6-8	10-14	10-14
# des contributions des Parties contractantes	98- 100%	90-95%	90-93%	80-85%	75-85%
# Autres contributeurs	0 – 3	2-4	4-6	6-10	8-12

Aux fins de planification et de ressources, un plan de sécurisation de la cible opérationnelle initiale de 50 millions d'USD est présenté dans la section E de l'Annexe.

F. NIVEAU DES CONTRIBUTIONS

Après avoir établi des objectifs annuels et l'impact relatif et probable des contributions globales des Parties contractantes et des autres contributeurs, il est utile de modéliser l'ampleur et le nombre des contributions au cours des cinq ans. Le tableau 7 modélise l'objectif de 116 millions d'USD. Un tableau pour la cible opérationnelle de 50 millions d'USD aux fins de planification et de ressources est présenté dans la section E de l'Annexe.

Il est à noter que ce tableau fournit une base sans écarter que le Traité puisse garantir un nombre de contributions plus élevé ou des niveaux plus importants pour une année donnée que ceux indiqués dans ce tableau. En outre, les grandes contributions pourront aussi être complétées par un nombre plus important de contributions plus réduites. Un plus grand nombre d'engagements aux niveaux les plus hauts est financé dans les années suivantes tandis que davantage de donateurs potentiels sont fidélisés.

Tableau 6: Engagements nécessaires pour la réalisation d'un objectif de 116 millions d'USD sur cinq ans

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total de toutes les années		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Niveau d'engagement (USD)	# Total Contributions	Total (USD)
10 000 000									1	10 000 000	1	10 000 000
7 500 000							1	7 500 000	1	7 500 000	1	15 000 000
5 000 000			1	5 000 000	1	5 000 000	1	5 000 000	1	5 000 000	4	20 000 000
3 000 000	1	3 000 000	1	3 000 000	2	6 000 000	2	6 000 000	2	6 000 000	8	24 000 000
2 000 000	1	2 000 000	3	6 000 000	3	6 000 000	4	8 000 000	2	4 000 000	14	28 000 000
1 000 000	2	3 000 000	2	2 000 000	5	5 000 000	3	2 000 000	3	3 000 000	15	15 000 000
500 000	2	1 000 000	2	1 000 000	2	1 000 000	1	500 000	1	500 000	8	4 000 000
	6	10 000 000	9	17 000 000	13	23 000 000	12	30 000 000	11	36 000 000	51	116 000 000

III. ELEMENTS DU PLAN

Cette section décrit les activités spécifiques et les conditions opérationnelles nécessaires à la mise en œuvre du Plan stratégique. Chacun de ces éléments joue un rôle essentiel dans la mobilisation des ressources.

A. IDENTIFIER LES LEADERS

L'identification de leaders pour la mobilisation de ressources est absolument essentielle et peut être exploitée sous la forme d'un Groupe spécial institué aussitôt que possible. Ce Groupe spécial aura la charge d'aider à la sensibilisation des Parties contractantes et autres contributeurs potentiels au Traité et au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Ses membres agiront en tant qu'ambassadeurs du Traité et auront à cœur d'utiliser leurs sphères d'influence au profit du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Ils aideront à identifier les donateurs potentiels, à procurer les introductions appropriées, partager leurs idées et faciliter au mieux la sécurisation des contributions pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

Le Groupe spécial devra être constitué de six à dix membres représentatifs des catégories du Traité. Certains membres pourront être :

- Des Ministres, anciens et en poste, de l'agriculture ou des affaires étrangères;
- Des représentants, anciens et en poste, des Parties contractantes;
- D'anciens responsables d'agences de développement;
- Des leaders philanthropiques;
- Des leaders économiques du secteur privé ;
- Des professeurs, des scientifiques et autres experts des domaines des ressources phytogénétiques, de la biodiversité, du changement climatique et du développement durable.

Le Groupe spécial se réunira deux à trois fois par an pour examiner l'avancement des promesses de contributions et identifier de nouveaux donateurs potentiels. Les membres du Groupe spécial collaborent tant qu'ils le désirent. Il est probable que les membres du Groupe spécial changeront tous les un ou deux ans pour explorer continuellement de nouveaux réseaux et contacts.

Le Role des parties contractantes

Il faut noter que le leadership ne se limite pas aux seuls membres du Groupe spécial pour la mise en œuvre du plan de mobilisation des ressources. Le Traité a de nombreux partisans parmi ses Parties contractantes et leur participation active pour l'initiation et le soutien des efforts de mobilisation des ressources sera essentielle. Le Comité de la Stratégie de financement (décrit plus bas dans cette section) devrait en particulier participer activement à la garantie des engagements des Parties contractantes, entre autres. Chaque fois que cela est possible et si approprié, les membres du Comité devront être impliqués dans l'identification et la fidélisation de donateurs potentiels et la reconnaissance et le service après-don aux donateurs.

B. DEVELOPPER L'ARGUMENTAIRE DE MOBILISATION

Chaque plan de mobilisation de ressources devrait commencer par la création d'un document appelé argumentaire de mobilisation (l'argumentaire). L'argumentaire de mobilisation identifie les besoins essentiels du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et développe les arguments irréfutables pour apporter des contributions.

L'argumentaire mettra en évidence l'unicité du Traité en tant qu'instrument légalement contraignant avec mandat international pour le traitement des trois priorités de la Stratégie de financement : le transfert de technologie, l'échange d'information et la création de capacités; la conservation et la gestion des ressources phytogénétiques à la ferme; et l'utilisation durable des ressources phytogénétiques. Il valorisera l'atout que représente le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages pour la bonne marche du Traité. De cette manière, il traite des questions mondiales les plus urgentes quant à la sécurité alimentaire, le changement climatique, la perte de biodiversité et la nécessité d'un développement agricole durable.

L'argumentaire de mobilisation est :

- Un document d'information sur le Traité international;
- Un outil pour recruter des leaders et pour solliciter les donateurs;
- Un argument logique pour susciter le soutien dont il a besoin;

Il inclura :

- Une brève description du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et des raisons de sa création;
- La manière dont le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages s'intègre aux orientations stratégiques globales du Traité;
- Les réalisations déjà accomplies et les donateurs potentiels d'avenir;
- Les particularismes du Traité et du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages quant aux opportunités spéciales et aux défis.

L'argumentaire servira de référence au cours de la campagne et sera la source primaire pour tous les matériels de levée de fonds subséquents comme des feuillets de Questions & Réponses, des bulletins et autres. Par la suite, il peut être approprié d'élaborer des versions de l'argumentaire adaptées aux donateurs potentiels et aux différentes catégories. Par exemple, les priorités des donateurs potentiels du secteur privé peuvent différer de celles des Parties contractantes, de même celles des sociétés de celles des fondations. Les sociétés privées peuvent s'intéresser davantage au travail du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages quand celui-ci touche leur main-d'œuvre dans des pays spécifiques. Les fondations, elles, peuvent s'intéresser davantage au traitement de thèmes plus généraux comme la sécurité alimentaire dans le monde ou les Objectifs du Millénaire pour le développement.

C. DEVELOPER UN SYSTEME DE GESTION DES DONATEURS POTENTIELS

Un système de gestion des donateurs potentiels est un outil essentiel pour la collecte de fonds. Un système de gestion de donateurs potentiels minutieux suit toute l'activité associée aux potentiels donateurs en commençant par l'identification initiale, leur fidélisation et la demande de contribution et le service après-don aux donateurs.

De nombreux outils sont disponibles pour gérer un système de donateurs potentiels. Un tableau de suivi donateurs potentiels (dans Excel, Access ou des logiciels spécifiques de la collecte de fonds comme Raisers Edge ou E-Tapestry) doit être constamment vérifié et actualisé avec l'information appropriée. Un tel système facilitera la tâche du Secrétariat et de l'équipe de mobilisation des ressources pour la planification et la gestion des stratégies. Pour la sélection et l'établissement d'un système de gestion des donateurs potentiels adapté, le Secrétariat pourrait s'inspirer des expériences existantes dans d'autres fonds et mécanismes, dont le Fonds fiduciaire mondial pour la diversité des cultures.

Les fonctions clefs de la gestion de donateurs potentiels incluent :

- L'enregistrement des données de chaque donateur potentiel dans le système. Il indiquera aussi chaque contact, réunions particulières, appels téléphoniques et correspondances relatives à la promesse d'une contribution;
- La conduite d'un examen régulier des donateurs potentiels et des progrès faits au sein du Secrétariat et de l'équipe de mobilisation des ressources mais aussi avec le Groupe spécial et peut-être avec les donateurs clefs des Parties contractantes;
- Les spécifications des donateurs potentiels quant au niveau initial de recherche d'indicateurs de richesse, le passé philanthropique, les intérêts spéciaux, la concordance avec le Traité ou avec des organisations dédiées à la biodiversité ou au développement durable;
- L'établissement des mesures de performance qui mettent en évidence le nombre de contributions et de donateurs potentiels requis pour atteindre l'objectif.

Une fois les donateurs potentiels identifiés, il faudra évaluer le calendrier et le niveau des contributions à leur demander et hiérarchiser ces demandes en conséquence. Certains donateurs potentiels seront prêts pour une demande à court terme tandis que d'autres nécessiteront une certaine fidélisation avant qu'il ne soit raisonnable de leur faire une demande de contribution. Les autres considérations importantes à prendre en compte lorsque l'on formule une approche stratégique des donateurs potentiels sont :

- L'examen des relations entre donateurs potentiels (Qui connaît qui ? Qui pourrait être plus favorable à la requête ?);
- La planification d'initiatives appropriées (par exemple, des activités de fidélisation et de reconnaissance des donateurs, un calendrier de communications);

- Le développement de stratégies écrites pour chaque donateur potentiel;
- La coordination des initiatives avec le Secrétariat, le Groupe spécial, les représentants des Parties contractantes et autres partisans du Traité;
- L'évaluation de chaque initiative (la demande est-elle opportune ? Quel est le meilleur moment pour une demande ? Est-ce une priorité maintenant ou est-il préférable de la reporter à plus tard ?);
- Le rapport et l'enregistrement des résultats de réunions et d'autres activités de fidélisation;
- L'examen et la révision de la stratégie écrite au fur et à mesure de l'acquisition des informations.

Les activités de gestion de donateurs potentiels seront continues – sur les cinq ans et au-delà – puisque de nouveaux donateurs potentiels seront identifiés, évalués, fidélisés, sollicités et remerciés par le service après-don. Le système lui-même (base de données et structure d'évaluation) devra être développé dans les six premiers mois de la première année.

Une mise en œuvre efficiente d'un système de gestion de donateurs potentiels aboutira à l'accroissement des relations avec les contributeurs actuels et éventuels et à la conversion de plus en plus de donateurs potentiels en donateurs actifs.

D. FIDELISATION DES DONATEURS

Les sous sections iv à vi examinent les activités qui s'inscrivent dans le cadre des relations avec les donateurs. Chaque activité est corrélée aux autres et reflète une séquence logique d'établissement et de maintien des relations avec les donateurs.

Les activités de fidélisation informent les donateurs potentiels sur le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et son besoin de contributions. Elles sont conçues pour que les donateurs potentiels se sentent pleinement intégrés à l'effort. Les Parties contractantes doivent être fidélisées comme les autres donateurs potentiels. Tous les donateurs potentiels doivent comprendre clairement pourquoi leur appui est nécessaire, comment il sera utilisé et le niveau de contribution pertinent pour obtenir l'impact nécessaire.

Pour un certain nombre de donateurs potentiels, des étapes initiales de fidélisation seront nécessaires afin de leur présenter le Traité et les familiariser avec les objectifs du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Cette période de fidélisation est très importante car elle développe des rapports personnels avec les donateurs potentiels. Les activités de fidélisation pourront aussi être de bonnes occasions de présenter aux donateurs, pour un financement possible, les projets éligibles n'ayant pu être financés sous le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages dans les tours précédents du cycle de subvention.

Les occasions de fidélisation pourront inclure :

- Des événements exclusifs, par exemple une réception accueillie par un donateur des Parties contractantes ou des leaders économiques de renom ou d'autres personnalités bien connues qui coïnciderait avec des réunions du Traité;

- De petites réceptions ou petits déjeuners d'affaires pour les leaders qui coïncideront avec d'autres conférences internationales principales où les représentants des Parties contractantes et d'autres donateurs et des donateurs potentiels pourraient être attendus;
- Des événements importants tels des réunions majeures de Traité comme les sessions de l'Organe directeur ou des réunions du Comité de la Stratégie de financement;
- La présentation d'un petit groupe élite aux leaders philanthropiques ou économiques;
- Des conférences faites par des experts d'envergure de la biodiversité et du développement durable;
- Des tête-à-tête avec des ministres ou d'autres représentants gouvernementaux.

Les événements de fidélisation devront être soigneusement organisés et orchestrés. Pour assurer le succès on doit prendre en compte :

- L'hôte.
- La durée, le lieu et le programme.
- Les orateurs.
- Le public.
- Les messages.

Les actions et les événements de fidélisation auront lieu et devront être soigneusement planifiés tous les ans de la période quinquennale du Plan Stratégique. Il sera utile de se référer aux expériences du Fonds fiduciaire mondial pour la diversité des cultures.

E. RECONNAISSANCE DES DONATEURS ET REMERCIEMENTS

La reconnaissance des donateurs est une occasion d'optimiser l'implication des donateurs et d'aider à attirer de nouveaux publics. Elle donne aux donateurs le sentiment d'être appréciés et de faire partie d'un effort important.

Il faut établir des procédures claires quant à la façon de remercier les engagements lorsque ceux-ci sont confirmés. Cette politique est particulièrement importante pour les donateurs qui ne sont pas des Parties contractantes.

Un programme de reconnaissance des donateurs spécifiera les types de reconnaissance que reçoit un donateur selon son niveau de contribution. Les éléments d'un système de reconnaissance sont :

- L'inclusion d'une liste honorifique sur le site Internet du Traité ou un lien vers un site Internet spécial pour les donateurs du Traité;
- Des remerciements sur des matériels imprimés pour les réunions du Traité, sur des brochures, des rapports annuels et autres publications;
- Des communiqués de presse à la communauté internationale et aux médias ciblés;

- Une participation à une cérémonie de récompense ou d'autres occasions commémoratives;
- L'invitation à devenir l'un des leaders du Groupe spécial.

Les contributions peuvent aussi être gratifiées au travers d'invitations aux événements ou réunions exclusifs qui donneraient l'occasion d'approcher les leaders mondiaux, les décideurs politiques, les scientifiques de renom et autres personnes. De plus, un événement spécial ou un déjeuner exclusivement réservé aux donateurs peut être envisagé. Ceux-ci pourront avoir lieu autour des réunions du Traité et être accueillis par une Partie contractante ou autre partie prenante en utilisant au mieux le temps et les ressources.

Les remerciements et la reconnaissance des donateurs commencent dès qu'une contribution est garantie et sont déjà en cours puisque les premières contributions ont été perçues et que les donateurs doivent être reconnus. Les systèmes et les procédures optimisant la politique de reconnaissance des donateurs devront être en place la première année et devront être actualisés chaque année.

F. SERVICE APRES-DON

Une fois qu'une contribution est viabilisée, correctement reconnue et remerciée, il est essentiel que le Traité continue à communiquer et partager l'information importante sur l'impact de la donation. Des contacts ciblés et opportuns aideront à entretenir des rapports étroits et à améliorer des occasions de renouvellement de dons ou de renforcement de ceux-ci.

Le service après-don aux donateurs devrait être un élément du plan de communication global du Traité. Les méthodes de communication avec des donateurs (et des donateurs potentiels) sont :

- Un bulletin électronique présentant les activités du Traité et les progrès du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages;
- Un rapport annuel et un bilan financier;
- Une Lettre annuelle qui peut être jointe au rapport annuel résumant les réussites de la levée de fond et les réalisations du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages;
- Des mises à jour régulières sur les projets qui ont reçu des décaissements du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages;
- Des comptes-rendus détaillés. Certains contributeurs exigeront des mises à jour détaillées et le Traité devra développer sa capacité à produire ces rapports concomitamment à l'augmentation du volume des activités.

Comme mentionné dans la section Reconnaissance des donateurs, un événement annuel peut être organisé en conjonction avec les Sessions de l'Organe directeur ou d'autres réunions intersessions du Traité.

G. COMMUNICATION

La construction de la sensibilisation au Traité sera un facteur déterminant dans le succès du Plan stratégique. Le Traité doit impérativement augmenter sa visibilité au sein de la communauté internationale, y compris ses propres Parties contractantes, les organisations internationales et le secteur privé. La communication englobera un grand choix d'activités incluant la participation à des réunions, la tenue de conférences de presse, l'annonce des contributions majeures, l'envoi de publications telles des bulletins et des rapports annuels et l'amélioration d'autres outils de communications comme le site Internet.

Les activités devront inclure :

- La participation à des conférences et des événements internationaux : Etablir une liste de conférences internationales clés abordant les questions de la biodiversité, de la sécurité alimentaire et du développement durable où la participation du Secrétariat ou des représentants des Parties contractantes serait pertinente afin de mieux sensibiliser au Traité.
- L'organisation d'événements à forte visibilité pendant les réunions majeures du Traité : profiter de réunions majeures du Traité pour augmenter la visibilité ; ce qui pourrait probablement se traduire par l'identification de donateurs potentiels et d'opportunités de fidélisation des donateurs.
- Aligner le Traité plus directement avec l'avancement des Objectifs du Millénaire pour le développement : le Traité traite directement trois des huit Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) : (i) en finir avec la pauvreté et la faim; (ii) assurer la durabilité environnementale; et (iii) développer un partenariat mondial pour le développement. De nombreuses agences de financement des Parties contractantes basent leurs priorités sur les OMD et il serait avantageux de créer des documents qui décrivent clairement les avancées du Traité vers ces objectifs.
- Une communication au public le plus large possible: Développer davantage de matériels promotionnels et de levée de fonds (comme des brochures, des livrets blancs, des médias numériques) conçus pour des lecteurs peu avertis du Traité ou du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Ces documents écrits pour un public non technique pourront être utiles pour de nombreuses catégories et aussi pour communiquer avec les Parties contractantes et d'autres contributeurs. Il faudrait aussi inclure une sensibilisation des principaux médias puisque la sensibilisation publique est essentielle au succès de tels financements.
- L'implication des points focaux nationaux du Traité dans l'effort de communication : profiter du rôle important que peuvent jouer les points focaux nationaux pour les échanges d'informations entre leurs pays et le Traité et réciproquement.
- La création d'un site spécial au sein du site Internet du Traité pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages : Une fois que le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages a été pleinement mis en œuvre, le site Internet devrait renseigner sur les projets financés, leur impact et la

durabilité. Il devrait aussi présenter les projets éligibles et dignes d'intérêt qui manquent de financement suffisant.

- La création de sujets d'actualité standards du Traité et du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages pour les Parties contractantes et les amis du Traité : les représentants des Parties contractantes et d'autres partisans du Traité tireront parti de sujets d'actualité standards (adaptables au besoin) qui souligneront les aspects les plus importants du Traité et du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages susceptibles d'être utilisés lors de réunions.

H. FONCTIONNEMENT DU FONDS FIDUCIAIRE POUR LE PARTAGE DES AVANTAGES

Il est essentiel pour le Traité d'établir un système transparent et efficace pour gérer les aspects financiers et opérationnels du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. Les systèmes devront représenter chaque étape du cycle de projet du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages :

- Ouverture de l'Appel à propositions;
- Réception et traitement de pré-propositions;
- Tri et réponse aux pré-propositions;
- Réception et traitement des propositions finales;
- Évaluation des propositions finales;
- Approbation des projets pour le financement;
- Conclusion des accords de projet avec les bénéficiaires ;
- Surveillance et rapports sur les projets;
- Évaluation du fonctionnement du Fonds et des projets financés.

Les systèmes devront inclure :

- Une gestion de projet et un système d'information : le système doit être capable de suivre, de compiler et de produire un rapport sur toutes les activités qui touchent au cycle du projet. Il contiendra des données de référence, des informations de contacts, de la correspondance et des rapports de base.
- Des politiques et des procédures administratives: pour guider le fonctionnement pratique du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages, une politique et des procédures administratives claires et transparentes pour la gestion au quotidien du cycle de projet et pour la gestion des encaissements et décaissements de fonds doivent être instaurées. Elles devront assurer une certaine flexibilité pour la gestion des subventions et leurs dépenses opportunes.
- Processus d'examen : un programme régulier pour le jury d'experts pour examiner les propositions de projet soumises à financement.
- Évaluation : mesures régulières et évaluation (i) du fonctionnement du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages; et (ii) de l'impact et la durabilité des projets financés.

I. COMITE SUR LA STRATEGIE DE FINANCEMENT

Un Comité de la Stratégie de financement devra être convoqué et tenir des réunions régulières dans les périodes intersessionnelles pour guider et soutenir la mise en œuvre du Plan stratégique. Si la Stratégie de financement est dans une phase pleinement opérationnelle, elle nécessite toutefois d'établir et de consolider bon nombre de ses procédures et travaux de routine. Il est très important que cet organe subsidiaire spécialisé de l'Organe directeur fournisse des conseils suivis pour assurer une mise en œuvre transparente et sans à-coups de la Stratégie de financement.

Comme les Parties contractantes sont les mieux placées pour souligner l'appui politique fort que la Stratégie de financement souhaite, elles doivent être directement impliquées dans la mobilisation des ressources nécessaires dans le cadre du Plan stratégique. Donc, les membres du Comité devront participer activement à l'exécution des activités de mobilisation des ressources prévues dans le Plan stratégique. Le Comité fournira aussi des conseils sur les aspects opérationnels du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.

J. IMPLICATIONS EN TERMES DE RESSOURCES ET DE PERSONNEL

Des ressources devront être allouées dans le budget pour mettre en œuvre et pourvoir en personnel l'effort de mobilisation des ressources. En s'appuyant sur ce qui existe dans des organisations similaires, pendant la phase de démarrage, les investissements initiaux peuvent atteindre 10-15 pour cent de l'objectif. Ces niveaux diminueront par la suite à un niveau pérenne de 5-10 pour cent. Aux fins de planification, le Traité prélèvera ces ressources et le personnel sur la cible opérationnelle initiale de 50 millions d'USD.

Pendant la phase de démarrage, certaines fonctions pourront être externalisées pour mettre rapidement en place des systèmes opérationnels adéquats sans encourir de dépenses à long terme. Après une certaine période (environ 3-6 mois), la responsabilité serait transférée à une personne travaillant à plein temps pour le Traité. Les capacités fondamentales nécessaires dans une initiative de mobilisation des ressources sont :

- Une expérience de la sollicitation de contributions majeures;
- Des compétences pour la gestion et la recherche de donateurs potentiels;
- L'écriture de proposition;
- Une forte conviction et des capacités de leader pour atteindre les cibles indiquées;

Au moins un cadre senior qui se consacrera à plein temps à la mobilisation des ressources devra être recruté la première année. Des cadres devront être ajoutés au fur et à mesure du renforcement des activités de levée de fond et de référencement.

Si après les dix-huit premiers mois, le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages réalise ses objectifs financiers et que des nouveaux donateurs potentiels intègrent le processus, le Traité devrait pouvoir ajouter un deuxième cadre pour étendre les efforts de collecte de fond.

De même, si à la troisième année le Traité est en bonne voie d'atteindre son objectif de 116 millions d'USD, les investissements en termes de ressources et de personnel devront être augmentés en conséquence.

Le tableau 9 ci-dessous présente un exemple de planification des ressources humaines pour la mobilisation des ressources sur la base d'une cible opérationnelle initiale de 50 millions d'USD sur cinq ans. Ceci est donné à titre indicatif, le Traité devant rester flexible et réactif à l'évolution des besoins.

Tableau 7: Investissements en termes de ressources et personnel sur cinq ans sur la base d'une cible opérationnelle initiale de 50 millions d'USD

ANNEE	POSTES ET MISE EN ŒUVRE
Année 1 18 mois: juillet 2009 – décembre 2010	<i>Postes</i> <ul style="list-style-type: none"> • Cadre senior intérimaire pour la mobilisation des ressources (6 mois). • Responsable senior pour le développement des ressources (affectation en 2010). Plans et mise en œuvre de toutes les initiatives de levée de fond, suit les opérations promotionnelles. <i>Activités annuelles</i> <ul style="list-style-type: none"> • Commencement de la fidélisation des 10 meilleurs donateurs potentiels, Parties contractantes ou autres contributeurs. • Élaboration des systèmes de levée de fonds – suivi donateurs potentiels, gestion des subventions ; développer un calendrier des actions de fidélisation ; développer l'argumentaire de mobilisation, les plans de sollicitation des donateurs potentiels, les matériels de présentation et autres supports écrits.
Année 2 2011	<i>Poste</i> <ul style="list-style-type: none"> • Responsable senior 2 pour la mobilisation des ressources: suit le portefeuille des donateurs potentiels fondations et secteur privé, développe la fidélisation individualisée et les plans de sollicitation, aide aux opérations promotionnelles. • Soutien administratif: Prépare la correspondance, suivi des remerciements, aide aux opérations. <i>Activités annuelles</i> <ul style="list-style-type: none"> • Opérations de fidélisation et de service après-don, bulletins, participation à des réunions mondiales importantes
Année 3 2012	<i>Poste</i> <ul style="list-style-type: none"> • Responsable senior 3 pour la mobilisation des ressources: suit le portefeuille fondations et fonds orientés par le donateur, conduit la recherche de donateurs potentiels. <i>Activités annuelles</i> <ul style="list-style-type: none"> • Opérations de fidélisation, opérations de sollicitation, bulletins et autres communications, participation à des réunions mondiales importantes.
Année 4 2013	<i>Poste</i> <ul style="list-style-type: none"> • Cadre 1: conduit la recherche de donateurs potentiels susceptibles d'être fidélisés, aide à la fidélisation et aux opérations de reconnaissance. <i>Activités annuelles</i> <ul style="list-style-type: none"> • Opérations de fidélisation, opérations de sollicitation, bulletins et autres communications, participation à des réunions mondiales importantes.
Année 5 2014	<i>Poste:</i> <ul style="list-style-type: none"> • Cadre 2: suit le portefeuille des donateurs potentiels. <i>Activités annuelles</i> <ul style="list-style-type: none"> • Opérations de fidélisation, opérations de sollicitation, bulletins et autres communications, participation à des réunions mondiales importantes.
Total des investissements nécessaires en mobilisation des ressources	4 millions d'USD - 5 millions d'USD sur cinq ans

Des ressources devront aussi être allouées pour le fonctionnement du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages. A mesure que le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages prendra de l'ampleur – et par là même le nombre de subventions et les sommes attribuées, – un programme d'administration des subventions plus puissant sera nécessaire. Ce travail impliquera : (i) la surveillance financière de sommes d'argent encaissées et décaissées; (ii) la mise en application et le suivi des rapports sur les financements; (iii) un rapport annuel aux donateurs et financeurs; et (iv) l'enregistrement des données et d'autres fonctions administratives. En général, cela s'élèvera à environ 5 millions d'USD sur les cinq ans de mise en œuvre du Plan stratégique. Le coût pour administrer le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages dans sa phase de démarrage est approximativement de 12 pour cent des fonds déboursés. Ce taux pourrait diminuer avec le temps.

L'alternative serait d'externaliser ces fonctions vers des sociétés qui fourniraient l'administration des subventions et des contrats, garantiraient la distribution des paiements et surveilleraient aussi les fonctions de rapport essentielles. Cela pourrait réduire légèrement les coûts de personnel et les frais généraux et permettre au Traité de dépenser plus de fonds pour les financements de projets.

Une autre possibilité intéressante serait de s'associer avec d'autres organisations internationales qui octroient des financements, ce qui permettrait au Fonds fiduciaire pour le partage des avantages d'éviter de créer une nouvelle infrastructure pour soutenir le processus de cycle de subvention.

IV. MISE EN ŒUVRE DU PLAN

Cette section examine brièvement la mise en œuvre annuelle des éléments du Plan décrits dans la Section III. Les activités varieront légèrement d'année en année. L'année Une est particulièrement importante du fait de la mise en place des procédures, des systèmes, des bases de données, des calendriers, de la communication initiale et des efforts de sensibilisation. Une fois ceux-ci établis, ils resteront en place pour les années suivantes. Il est essentiel que le Traité investisse en ressources humaines aussi bien qu'en systèmes pour mettre en œuvre efficacement le plan. Les progrès sur la mise en œuvre seront rapportés régulièrement à l'Organe directeur.

Il est à noter que cette section fournit des conseils généraux pour la mise en œuvre du Plan et non pas des normes. Le tableau 8 récapitule le plan de mise en œuvre.

Tableau 8: Résumé des activités de mise en œuvre par année

	Activités de mobilisation des ressources	Année 1 6/2009 – 2010						Année 2 -2011				Année 3 - 2012				Au-delà de l'Année 3
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
Argumentation de mobilisation	1. Prospectus contribution leadership															
	2. Leadership et propositions de demande de contribution															
	3. Guide Q&R pour l'argumentaire de mobilisation															
	4. Version de l'argumentaire de mobilisation pour le secteur privé															
	5. Déterminer des stratégies complètes de reconnaissance des contributions															
Systèmes & Support	6. Procédures de réception des contributions															
	7. Élaborer la base de données et les systèmes de recherche															
	8. Affecter le personnel de mobilisation des ressources															
	9. Tableau de suivi donateurs potentiels															
	10. Processus pour recevoir et remercier les contributions															
	11. Concevoir les rapports de gestion															
	12. Programme global de réunions															
	13. Budget opérationnel															
	14. Politique d'attribution des contributions															
	15. Vendeurs de sources															
Perspectives et Besoin	16. Listes prospectives des contributeurs															
	17. Recherche de donateurs potentiels (particuliers)															
	18. Recherche de donateurs potentiels (secteur privé)															
	19. Recherche de donateurs potentiels (fondations)															
	20. Développer des stratégies de demande de contribution															
	21. Programmer des réunions de demande de contribution															
	22. Briefing sur la demande de contribution pour le leadership															
	23. Coordonner le suivi des demandes de contribution documenter les contributions															
Recrutement et formation	24. Guide Q&R pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages															
	25. Manuels de formation pour les leaders															
	26. Description des tâches pour les leaders															
	27. Recruter et former les leaders															
Communication	28. Bulletin du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages															
	29. Reconnaître les contributeurs sur le site Internet															
	30. Calendrier des briefings et du suivi pour les réunions du leadership et de fidélisation															
	31. Téléconférences avec les leaders importants															
	32. Communication ciblée vers les donateurs potentiels du secteur privé															
Fidélisation	33. Développement de la page Internet du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages															
	34. Plan de fidélisation – but concevoir des événements proposés															
Service après-don	35. Événements de fidélisation															
	36. Événements de fidélisation Sujets d'actualité															
	37. Lettres de remerciement															
	38. Reconnaissance commémorative pour les contributeurs															
	39. Déclaration de promesse et lettres de rappel de promesse (modèle)															
	40. Bilan des subventions pour les donateurs fondation															

Année Une – 18 mois de juillet 2009 à décembre 2010

- Développer un argumentaire de mobilisation irréfutable.
- Identifier les leaders pour le Groupe spécial et les réunir deux ou trois fois dans l'année.
- Identifier les dix premiers donateurs potentiels immédiats pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.
- Commencer le processus de fidélisation des grands donateurs potentiels. Chaque fois que pertinent et possible, impliquer les membres du Groupe spécial et du Comité de la Stratégie de financement.
- Préparer des supports de communication clefs et des actions de sensibilisation et vers les médias.
- Établir des procédures opérationnelles pour traiter et accepter des contributions et envoyer des remerciements et autre correspondance.
- Créer un système de suivi de la gestion des donateurs potentiels et une base de données.
- Mettre en place un système d'administration de subventions puissant et transparent.
- Etablir une gestion de projets et un système de l'information pour le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.
- Poursuivre le premier round du cycle de projets et amorcer le second round du cycle de projet.
- Investir en terme de personnel afin de surveiller la mise en œuvre au cours de la première année.
- Réaliser l'objectif annuel de levée de fond pendant l'année.

Année Deux – 2011

La seconde année, les systèmes de base pour faire fonctionner les opérations de développement des ressources seront en place. L'accent devra porter sur l'élargissement du pool de donateurs potentiels par une fidélisation et une recherche continue. Le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages ayant garanti des donations, les activités de service après-don devront commencer. La Quatrième Session du l'Organe directeur pourrait avoir lieu durant cette deuxième année et serait une occasion d'annoncer les résultats et de décider de l'augmentation ou non de la cible quinquennale, ainsi que d'augmenter la visibilité du Traité et d'effectuer la reconnaissance des donateurs et des événements de service après-don.

- Commencer le service après-don aux donateurs. Envoyer des bulletins électroniques aux donateurs sur le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages ainsi qu'un rapport officiel sur la manière dont les contributions ont été dépensées, souligner les progrès ainsi que tout retour imprévu et l'impact général des sommes d'argent déboursées par le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.
- Poursuivre la fidélisation des donateurs existants.
- Coordonner les réunions du Groupe spécial.
- Elargir le pool de donateurs potentiels par la recherche ciblée sur les fondations, les sociétés et les particuliers intéressants, évaluer et enregistrer dans le système de gestion de donateurs potentiels. Poursuivre l'enregistrement des contacts avec les donateurs potentiels.
- Adapter l'argumentaire de mobilisation aux différentes catégories.

- Planifier un événement de reconnaissance des donateurs qui salue la participation des donateurs au fonds fiduciaire pour le partage des avantages coïncidant avec la quatrième session de l'Organe directeur.
- Poursuivre la gestion du cycle de projets du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.
- Evaluer et mesurer le programme et le fonctionnement général du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.
- Recruter du personnel cadre complémentaire pour la mobilisation de ressources et le fonctionnement du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.
- Atteindre l'objectif annuel de levée de fond.

Année Trois – 2012

L'année trois poursuivra les actions établies au cours des deux années précédentes. Les résultats du service après-don aux donateurs deviendront apparents cette année. Certaines des subventions faites en première année auront déjà donné des résultats et il sera temps de solliciter un financement continu et, dans l'idéal, accru. Pendant la troisième année, le Traité devrait aussi décider de ses options de pourvoi en personnel du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et du processus de mobilisation des ressources. Ce sera le bon moment pour décider d'externaliser certaines fonctions, administratives ou autres.

Parce que le Fonds aura déjà bénéficié d'un large soutien des Parties contractantes et fidélisé d'autres contributeurs, un financement important du secteur privé pourra être garanti cette année. Les activités de service après-don se poursuivront. Le Fonds aura achevé ses premiers cycles de subvention et pourra établir un bilan de ses réussites et de nombreux faits à partager avec les donateurs (potentiels et actifs). Ceci devra être fait par des communications régulières par courriel, des bulletins, des mises à jour de site Internet et des rapports aux donateurs.

- Le Groupe spécial devra poursuivre ses réunions, certains membres pourront achever leur mandat et d'autres s'ajouter.
- Solliciter et garantir des contributions répétitives de donateurs établis.
- Poursuivre les activités de fidélisation.
- Poursuivre l'identification, l'évaluation de nouveaux donateurs potentiels.
- Poursuivre la reconnaissance des donateurs et les activités de service après-don. Célébrer les succès du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.
- Poursuivre la gestion du cycle de projets du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages.
- Atteindre l'objectif annuel de levée de fond.

Année Quatre – 2013

Le cycle se poursuit et les activités en quatrième année ne différeront pas de celles de la troisième année. Les activités s'amplifieront avec le nombre de donateurs (actifs et potentiels). Cette année pourrait coïncider avec la Cinquième Session de l'Organe directeur et serait le moment pour évaluer le succès, évaluer les objectifs des cinq années suivantes, et évaluer le fonctionnement général du Fonds fiduciaire pour le partage des avantages et accroître la visibilité du Traité.

Année Cinq – 2014

L'année cinq verra le plein établissement des efforts de mobilisation des ressources du Traité avec un afflux régulier et prévisible de fonds de ses principales catégories. L'investissement en cours et continu dans des activités fondamentales permettra au Traité de financer des projets et des programmes plus importants via le Fonds fiduciaire pour le partage des avantages pour renforcer et approfondir son impact.

V. ANNEXE

A. RESULTATS DE LEVEE DE FONDS DE QUELQUES ORGANISATIONS INTERNATIONALES

Tableau 9: Financement du Fonds fiduciaire mondial pour la diversité des cultures 2003 – 2007

	2003	2004	2005	2006	2007	Total 5 ans
Dotation (USD)	3 455 672	6 626 691	21 174 847	9 763 713	34 341 250	75 362 173

Tableau 10: Financement du Fonds mondial de lutte contre le SIDA, la tuberculose et le paludisme, comparaison 2003/2007

	2003	% of Total	2007	% of Total	Accroissement USD / %
Gouvernement	779 374 000	100%	2 816 433 000	98	2 037 059 000 361 %
Secteur privé	2 442 000	0%	49 224 000	2	46 782 000 2 016 %
Autre	0	0%	47 224	0	47 224
Total	781 818 002	100%	2 865 706 231	100	2 083 888 224 367%

Tableau 11: Financement de l'UNICEF, comparaison 2003 vs. 2007

	2003	% of Total	2007	% of Total	Accroissement USD / %
Gouvernement	1 136 000 000	67	1 747 535 609	58	611 535 609 154%
Secteur privé & ONGs	492 062 767	29	873 767 804	29	381 705 037 178%
Agences des Nations Unies	22 937 233	1	225 974 432	8	203 037 199 985%
Autres	37 000 000	2	165 714 584	6	128 714 584 448%
Total	1 688 000 000	100	3 012 992 429	100	1 324 992 429 178%

Figure 3: Financement de l'International Rescue Committee 2004 – 2008

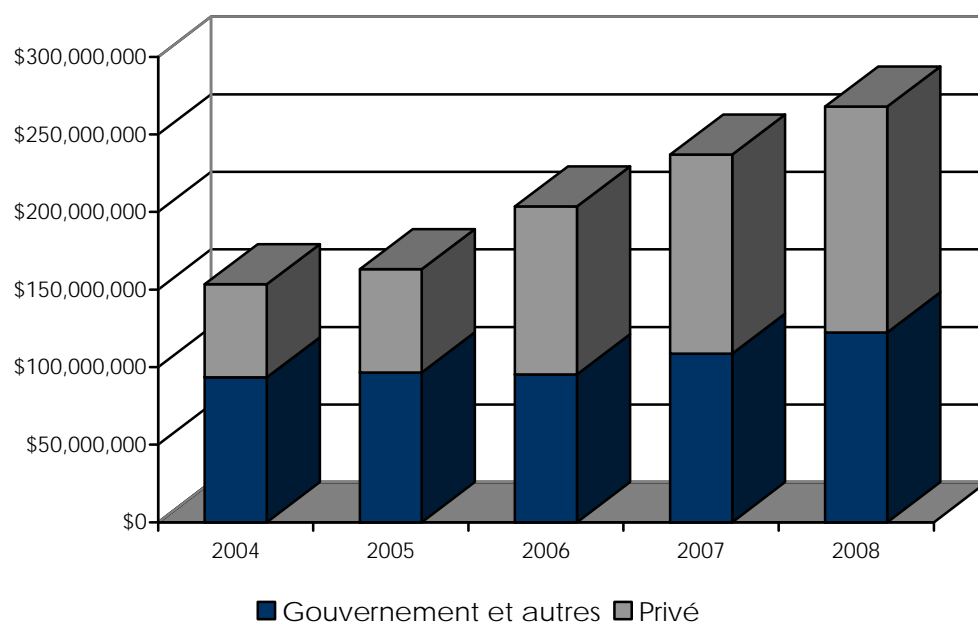


Tableau 12: International Rescue Committee Funding 2004 - 2007

	2004	2005	2006	2007	2008
Financement non gouvernemental (Millier d'USD)	60 043	66 503	108 219	128 336	145 532
Financement non gouvernemental (% du Total)	39	41	53	54	54
Financement gouvernemental et autres (Millier d'USD)	93 361	96 569	95 353	108 639	122 347
Financement gouvernemental et autres (% du Total)	61	59	47	46	46
TOTAL (Millier d'USD)	153 404	163 072	203 573	236 976	267 879

B. FLUX DES AIDES PUBLIQUES AU DEVELOPPEMENT (APD) EN 2007

Tableau 13: Flux des APD 2007

Pays	APD pour l'agriculture 2007 (en million d'USD)	Total des flux des APD 2007 (en million d'USD)
Australie	82.48	2 268.06
Autriche	12.3	1 381.51
Belgique	38.88	1 319.16
Canada	73.25	3 715.08
Danemark	75.44	1 481.45
Finlande	14.91	650.5
France	664.93	8 463.53
Allemagne	186.3	9 644.36
Grèce	3.89	249.19
Irlande	35.59	824.06
Italie	50.79	1 464.88
Japon	588.32	12 867.63
Luxembourg	11.3	253.45
Pays-Bas	57.59	4 800
Nouvelle Zélande	3.04	247.08
Norvège	75.08	2 882.72
Portugal	1.98	276.51
Espagne	88.05	3 640.68
Suède	100.57	2 932.22
Suisse	56.19	1 280.43
Royaume-Uni	95.6	7 379.27
Etats-Unis	1 214.06	24 724.5
CE	378.36	13 437.4
République Tchèque	2.2	80.95
Corée	94.02	1 056.21
Turquie	1.87	544.96
Tous les Pays Membres du Comité d'aide au développement	4 006.99	107 867.79
PARTIES CONTRACTANTES TOTAL	2 201.57	70 026.58

Note: les lignes sur fond gris représentent les Parties contractantes, mars 2009

Source: Statistiques OCDE - <http://stats.oecd.org/wbos>

C. DOTATIONS DES FONDATIONS

Tableau 14: Principales fondations américaines - 1980, 1993, 2006

Rang	Fondation	1980		Fondations	1993		Fondations	2006	
		Actifs	Dons		Actifs	Dons		Actifs	Dons
		(milliard d'USD)	(milliard d'USD)		(milliard d'USD)	(milliard d'USD)		(milliard d'USD)	(milliard d'USD)
1	Ford	2.8	0.1	Ford	6.9	0.29	Gates	33	1.54
2	Pew	1.1	0.05	Kellogg	5	0.24	Ford	12.3	0.53
3	RW Johnson	1	0.04	Pew	3.5	0.15	R.W. Johnson	9.8	0.33
4	Rockefeller	1	0.04	R.W. Johnson	2.3	0.09	Hewlett	8.5	0.21
5	Mellon	0.88	0.06	MacArthur	3.1	0.09	Kellogg	7.8	0.26
6	Lilly	0.86	0.03	Lilly	2.8	0.13	Lilly	7.3	N/A
7	Kellogg	0.77	0.05	Rockefeller	2.3	0.13	Packard	6.4	0.24
8	Kresge	0.66	0.03	Mellon	2.3	0.09	MacArthur	6.1	0.22
9	Mott	0.42	0.03	Annenberg	1.6	0.14	Mellon	5.8	0.17
10	Duke	0.38	0.03	Woodruff	1.6	0.05	Moore	5.7	0.23

Source: Foundation Centre

Tableau 15: Principales fondations américaines octroyant des dotations en dehors des Etats-Unis

Top 50 U.S. Foundations Awarding Grants Outside the U.S., circa 2006

Foundation Name	Foundation		Dollar Amount	No. of Grants
	State	Type ¹		
1. Bill & Melinda Gates Foundation	WA	IN	\$1,075,418,392	78
2. The Ford Foundation	NY	IN	179,572,062	864
3. The Rockefeller Foundation	NY	IN	92,662,451	110
4. W. K. Kellogg Foundation	MI	IN	54,212,703	170
5. The William and Flora Hewlett Foundation	CA	IN	38,799,368	70
6. John D. and Catherine T. MacArthur Foundation	IL	IN	33,547,181	146
7. Hansjoerg Wyss Foundation	PA	IN	22,558,144	7
8. The Andrew W. Mellon Foundation	NY	IN	21,623,600	85
9. The Susan Thompson Buffett Foundation	NE	IN	20,143,115	17
10. Charles Stewart Mott Foundation	MI	IN	18,126,122	155
11. Carnegie Corporation of New York	NY	IN	15,267,489	31
12. Gordon and Betty Moore Foundation	CA	IN	15,249,246	34
13. International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies	NY	IN	14,697,348	48
14. The David and Lucile Packard Foundation	CA	IN	12,893,025	60
15. The AVI CHAI Foundation	NY	IN	11,118,094	5
16. Arthur S. DeMoss Foundation	FL	IN	10,666,409	5
17. Alcoa Foundation	PA	CS	9,038,156	224
18. The McKnight Foundation	MN	IN	8,601,000	41
19. World Children's Fund	CA	IN	8,509,865	4
20. The Bristol-Myers Squibb Foundation, Inc.	NY	CS	8,411,950	96
21. Legacy Heritage Fund Limited	NY	IN	7,248,130	23
22. BP Foundation, Inc.	IL	CS	5,665,942	15
23. Rockefeller Brothers Fund, Inc.	NY	IN	5,492,001	65
24. Open Doors International, Inc.	CA	OP	5,385,990	3
25. The Annenberg Foundation	PA	IN	5,213,428	12
26. The Packard Humanities Institute	CA	OP	5,155,382	13
27. A Glimmer of Hope Foundation	TX	IN	5,105,247	2
28. Koch Foundation, Inc.	FL	IN	5,061,120	366
29. Energy Foundation	CA	IN	4,790,000	76
30. Ted Arison Charitable Trust	FL	IN	4,772,000	14
31. The Harry and Jeanette Weinberg Foundation, Inc.	MD	IN	4,661,000	10
32. Christian A. Johnson Endeavor Foundation	NY	IN	4,609,832	6
33. Richard and Rhoda Goldman Fund	CA	IN	4,454,000	58
34. Intel Foundation	OR	CS	4,362,256	67
35. The Starr Foundation	NY	IN	4,310,000	11
36. Edward C. Johnson Fund	MA	IN	3,993,579	9
37. J. Paul Getty Trust	CA	OP	3,826,446	37
38. Ted Arison Family Foundation USA, Inc.	FL	IN	3,805,702	75
39. The Christensen Fund	CA	IN	3,641,558	50
40. The JPMorgan Chase Foundation	NY	CS	3,512,756	90
41. Community Foundation Silicon Valley	CA	CM	3,397,558	41
42. GE Foundation	CT	CS	3,392,552	40
43. Alfred P. Sloan Foundation	NY	IN	3,332,015	22
44. Open Society Institute	NY	OP	3,259,964	25
45. Banyan Tree Foundation	DC	IN	3,216,440	43
46. The Kresge Foundation	MI	IN	3,187,060	6
47. The UPS Foundation	GA	CS	3,117,088	73
48. James S. McDonnell Foundation	MO	IN	2,571,741	18
49. Western Union Foundation	CO	OP	2,502,125	53
50. Ochylski Family Foundation	IA	IN	2,500,000	5
Total			\$1,796,658,632	3,578

Source: The Foundation Center, 2008. Due to rounding, figures may not add up. Based on grants of \$10,000 or more awarded by a national sample of 1,263 larger U.S. foundations (including 800 of the 1,000 largest ranked by total giving). For community foundations, only discretionary grants are included. Grants to individuals are not included in the file.

¹IN = Independent Foundation; CM = Community Foundation; CS = Corporate Foundation; OP = Operating Foundation.

Source: Foundation Centre

Tableau 16: Principaux bénéficiaires des dotations des fondations américaines

Top 50 Non-U.S. Recipients of U.S. Foundation Grants, circa 2006

Recipient Name	Country	Dollar Amount	No. of Grants
1. Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria	Switzerland	\$501,460,350	4
2. World Health Organization	Switzerland	155,372,449	37
3. Programs for a Green Revolution in Africa	Kenya	150,000,000	6
4. Bangladesh Rural Advance Commission (BRAC)	Bangladesh	40,167,972	2
5. Liverpool School of Tropical Medicine	England	27,935,210	2
6. University College London	England	25,334,158	1
7. International Vaccine Institute	South Korea	21,618,528	2
8. International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies	Switzerland	20,016,065	25
9. Fondation Beyeler	Switzerland	19,445,000	1
10. Imperial College of Science, Technology and Medicine	England	19,256,621	3
11. INDEPTH Network	Ghana	17,606,474	3
12. Ministry of Culture of the Republic of Latvia	Latvia	16,231,000	1
13. Marie Stopes International	England	15,737,657	22
14. Centre Hospitalier Universitaire Vaudois	Switzerland	15,708,281	2
15. Public Health Foundation of India	India	15,000,000	1
16. University of York	England	13,605,037	1
17. Asian Vegetable Research and Development Center	Taiwan	12,083,990	1
18. Avi Chai	Israel	10,176,800	2
19. United Nations High Commissioner for Refugees	Switzerland	10,050,875	2
20. Foundation for Innovative New Diagnostics	Switzerland	9,804,500	1
21. Fundacio Clinic per a la Recerca Biomedica	Spain	9,053,061	5
22. European and Developing Countries Clinical Trials Partnership	Netherlands	8,500,000	1
23. Planned Parenthood Federation, International	England	8,225,000	8
24. Fraunhofer-Gesellschaft	Germany	7,493,155	1
25. Confederation of Independent States Ministries	Russia	7,424,924	1
26. International Maize and Wheat Improvement Center	Mexico	6,949,110	3
27. Swiss Tropical Institute	Switzerland	6,865,420	2
28. Kings College London	England	6,858,952	6
29. University of Cape Town	South Africa	6,710,435	26
30. BBC World Service Trust	England	6,387,422	2
31. MicroSave India	India	6,322,709	1
32. United Nations Programme on HIV/AIDS	Switzerland	5,436,074	3
33. Open Doors Philippines	Philippines	5,033,533	1
34. Trust for Civil Society in Central and Eastern Europe	Bulgaria	5,000,000	1
35. Stefan Batory Foundation	Poland	5,000,000	2
36. Medical Research Council	England	4,785,723	4
37. A Glimmer of Hope-Ethiopia	Ethiopia	4,531,837	1
38. Open University	England	4,500,000	2
39. Charities Aid Foundation (UK)	England	4,491,043	8
40. Vancouver Aquarium Marine Science Center	Canada	4,391,219	4
41. African Malaria Network Trust (AMANET)	Tanzania	4,182,729	2
42. Rostros y Voces	Mexico	4,174,614	4
43. University of the Witwatersrand	South Africa	4,067,000	13
44. Cambridge University	England	4,053,023	7
45. Missionaries of the Poor, Sisters	Philippines	4,018,871	1
46. Secretaria Obras Sociales Esposa Presidente	Guatemala	3,971,220	1
47. University of KwaZulu-Natal	South Africa	3,900,260	12
48. European College of Liberal Arts	Germany	3,896,584	2
49. Willows Foundation	Turkey	3,871,934	2
50. Makerere University	Uganda	3,854,875	7
Total		\$1,280,561,694	252

Source: The Foundation Center, 2008. Due to rounding, figures may not add up. Based on grants of \$10,000 or more awarded by a national sample of 1,263 larger U.S. foundations (including 800 of the 1,000 largest ranked by total giving). For community foundations, only discretionary grants are included. Grants to individuals are not included in the file.

Source: Foundation Centre

Tableau 17: Dotations des fondations internationales américaines par catégorie

International Grants by Subject Category, 2006*

Subject	Dollar Value of Grants		No. of Grants		Subject	Dollar Value of Grants		No. of Grants	
	Amount	%	No.	%		Amount	%	No.	%
International Affairs					Environment and Animals				
Peace and Security	\$113,882	2.7	490	3.7	Environment	\$274,585	6.5	1,065	8.1
Foreign Policy	30,850	0.7	162	1.2	Animals and Wildlife	45,724	1.1	239	1.8
Promoting International Understanding	61,768	1.5	375	2.9	Total Environment and Animals	\$331,859	7.9	1,432	10.9
International Affairs, Research/Policy	11,985	0.3	28	0.2	Arts and Culture				
International Terrorism	3,862	0.1	26	0.2	Arts--Multipurpose	\$57,149	1.4	264	2.0
International Affairs/Other	25,246	0.6	165	1.3	Media and Communications	24,567	0.6	170	1.3
Total International Affairs	247,593	5.9	1,246	9.5	Visual Arts/Museums	22,000	0.5	128	1.0
International Development, Relief					Performing Arts	25,788	0.6	144	1.1
Community/Economic Development	\$162,196	3.9	728	5.6	Humanities	13,187	0.3	124	0.9
Agricultural Development	301,777	7.2	302	2.3	Historic Preservation	10,784	0.3	71	0.5
Relief/Humanitarian Aid	136,745	3.2	756	5.8	Other	3,578	0.1	97	0.7
Development/Relief/General	212,527	5.0	832	6.3	Total Arts and Culture	\$157,054	3.7	998	7.6
Human Services	66,464	1.6	778	5.9	Science and Technology				
Total International Development, Relief	\$879,709	20.9	3,396	25.9	General Science	\$10,513	0.2	48	0.4
Health					Life Science	13,098	0.3	59	0.5
General and Rehabilitative					Other	12,816	0.3	116	0.9
Public Health	\$178,161	4.2	321	2.4	Total Science and Technology	\$36,427	0.9	223	1.7
Hospitals and Medical Care	675,039	16.0	183	1.4	Human Rights, Civil Liberties				
Reproductive Health Care	83,476	2.0	451	3.4	Human Rights	\$73,851	1.8	466	3.6
General and Rehabilitative Subtotal	936,676	22.2	955	7.2	Migration, Refugee Issues	24,565	0.6	99	0.8
Specific Diseases	488,110	11.6	154	1.2	Civil Liberties/Legal Services	43,683	1.0	334	2.5
Medical Research	366,656	8.7	411	3.1	Total Human Rights, Civil Liberties	\$142,100	3.4	899	6.9
Mental Health	2,938	0.1	52	0.4	Public Affairs/Society Benefit¹	\$163,189	3.9	699	5.3
Total Health	\$1,794,380	42.6	1,572	12.0	Religion	\$59,564	1.4	659	5.0
Social Sciences					Other	\$838	0.0	18	0.1
Economics	\$8,936	0.2	36	0.3	Total Grants	\$4,205,385	100.0	13,029	100.0
Population Studies	19,603	0.5	52	0.4					
International Law	9,510	0.2	32	0.2					
Social Sciences/Other	8,084	0.2	59	0.5					
International Area Studies	88,398	2.1	228	1.7					
Women's Studies	2,909	0.1	15	0.1					
Interdisciplinary/Other	10,037	0.2	80	0.6					
Total Social Sciences	\$147,476	3.5	502	3.8					
Education									
Elementary and Secondary	\$98,860	2.3	408	3.1					
Higher Education	46,430	1.1	235	1.8					
Graduate and Professional	32,777	0.8	374	2.9					
Adult and Continuing	810	0.0	13	0.1					
Library Science/Libraries	25,857	0.6	59	0.5					
Other	40,463	1.0	296	2.3					
Total Education	\$245,197	5.8	1,385	10.6					

Source: The Foundation Center, 2008.

*All dollar figures expressed in thousands; due to rounding, figures may not add up. Based on grants of \$10,000 or more awarded by a national sample of 1,263 larger U.S. foundations (including 800 of the 1,000 largest ranked by total giving). For community foundations, only discretionary grants are included. Grants to individuals are not included in the file. International grants include: 1) cross-border grants and 2) grants to U.S.-based international programs.

¹The Public Affairs/Society Benefit category includes grants for public affairs, philanthropy, and general grants to promote civil society. Some civil society grants are captured in other categories, such as human rights and international development.

Source: Foundation Centre

Tableau 18: Dotations des fondations internationales américaines – Développement et Aides

International Development, Relief

Community/Economic Development	\$162,196	3.9	728	5.6
Agricultural Development	301,777	7.2	302	2.3
Relief/Humanitarian Aid	136,745	3.2	756	5.8
Development/Relief/General	212,527	5.0	832	6.3
Human Services	66,464	1.6	778	5.9
Total International Development, Relief	\$879,709	20.9	3,396	25.9

Source: Foundation Centre

D. MOUVEMENTS DE TRESORERIE INDICATIFS POUR LE FONDS FIDUCIAIRE POUR LE PARTAGE DES AVANTAGES

Tableau 19: Mouvements de trésorerie indicatifs pour l'objectif de 116 millions d'USD 2010-2016

	Promesses d'engagement indicatives		Mouvements de trésorerie indicatifs sur des promesses d'engagement sur trois ans							
	Nombre	Niveau (USD)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Année 1	1	3 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000					
	2	2 000 000	1 333 333	1 333 333	1 333 333					
	1	1 000 000	333 333	333 333	333 333					
	4	500 000	666 667	666 667	666 667					
	Objectif	10 000 000	3 333 333	3 333 333	3 333 333					
Année 2	1	5 000 000		1 666 667	1 666 667	1 666 667				
	1	3 000 000		1 000 000	1 000 000	1 000 000				
	3	2 000 000		2 000 000	2 000 000	2 000 000				
	2	1 000 000		666 667	666 667	666 667				
	2	500 000		333 333	333 333	333 333				
	Objectif	17 000 000		5 666 667	5 666 667	5 666 667				
Année 3	1	5 000 000			1 666 667	1 666 667	1 666 667			
	2	3 000 000			2 000 000	2 000 000	2 000 000			
	3	2 000 000			2 000 000	2 000 000	2 000 000			
	5	1 000 000			1 666 667	1 666 667	1 666 667			
	2	500 000			333 333	333 333	333 333			
	Objectif	23 000 000			7 666 667	7 666 667	7 666 667			
Année 4	1	7 500 000				2 500 000	2 500 000	2 500 000		
	1	5 000 000				1 666 667	1 666 667	1 666 667		
	2	3 000 000				2 000 000	2 000 000	2 000 000		
	4	2 000 000				2 666 667	2 666 667	2 666 667		
	2	1 000 000				666 667	666 667	666 667		
	1	500 000				166 667	166 667	166 667		
	Objectif	30 000 000				9 666 667	9 666 667	9 666 667		

Tableau 19: Mouvements de trésorerie indicatifs pour l'objectif de 116 millions d'USD 2010-2016

	Promesses d'engagement indicatives		Mouvements de trésorerie indicatifs sur des promesses d'engagement sur trois ans							
	Nombre	Niveau (USD)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Année 5	1	10 000 000					3 333 333	3 333 333	3 333 333	
	1	7 500 000					2 500 000	2 500 000	2 500 000	
	1	5 000 000					1 666 667	1 666 667	1 666 667	
	2	3 000 000					2 000 000	2 000 000	2 000 000	
	2	2 000 000					1 333 333	1 333 333	1 333 333	
	4	1 000 000					1 333 333	1 333 333	1 333 333	
	1	500 000					166 667	166 667	166 667	
	Objectif	36 000 000					12 333 333	12 333 333	12 333 333	
			Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Total Cash
40-50	Grand Total		3 333 333	9 000 000	16 666 667	23 000 000	29 666 667	22 000 000	12 333 333	116 000 000

E. FIABILISATION DE LA CIBLE OPERATIONNELLE

Tableau 21: Plan de fiabilisation de la cible opérationnelle de 50 millions d'USD par des engagements sur cinq ans, pour la planification en ressources et en personnel à usage interne et d'orientation pour le Secrétariat

	Année 1 (18 months)	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Objectif cumulé (USD)	2.5 millions	8 millions	18 millions	32 millions	50 millions
Objectif annuel	2.5 millions	5.5 millions	10 millions	14 millions	18 millions
# Contributions des Parties contractantes	3-5	4-6	4-6	8-12	8-12
% Contributions des Parties contractantes	99- 100	95-98	90-95	88-93	85-90
# Autres contributeurs	0 – 1	1-3	2-4	3-5	4-8

Tableau 22: Engagements nécessaires pour atteindre la cible opérationnelle de 50 millions d'USD sur 5 ans, pour la planification en ressources et en personnel à usage interne et d'orientation pour le Secrétariat

	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5		Total général	
Niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Total pour le niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Total pour le niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Total pour le niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Total pour le niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Total pour le niveau d'engagement (USD)	# Contributions	Total (USD)
5 000 000									1	5 000 000	1	5 000 000
3 000 000					1	3 000 000	1	3 000 000	1	3 000 000	3	9 000 000
2 000 000			1	2 000 000	2	4 000 000	3	6 000 000	3	6 000 000	9	18 000 000
1 000 000	2	2 000 000	3	3 000 000	3	3 000 000	4	4 000 000	3	3 000 000	15	15 000 000
500 000	1	500 000	1	500 000			2	1 000 000	2	1 000 000	6	3 000 000
	3	2 500 000	5	5 500 000	6	10 000 000	10	14 000 000	10	18 000 000	34	50 000 000