

# Organisation du GO / No Go sur les opportunités de financement

PROCEDURE INTERNE

Janvier 2024

## I. INTRODUCTION

Ce processus vise à clarifier les modalités de prise de décision sur les différentes opportunités de financement.

Il comprend tout type de financement : AAP public, financements privés indépendant ou pour des cofinancements, etc.

Il s'applique :

- En réponse à un appel à projet d'un partenaire institutionnel français ou international
- En réponse à un appel à projet identifié dans les pays d'intervention
- Sur sollicitation d'un partenaire, à Marseille
- Sur sollicitation d'un partenaire, dans un pays d'intervention
- Sur la base d'une réflexion interne à Santé Sud
- En renouvellement d'un financement, public ou privé

Ce processus ne s'applique pas pour la recherche de cofinancement d'un projet (cf. cas particulier dans la partie III.)

### **Financement d'un montant inférieur à 50k€ identifiés au niveau des RN**

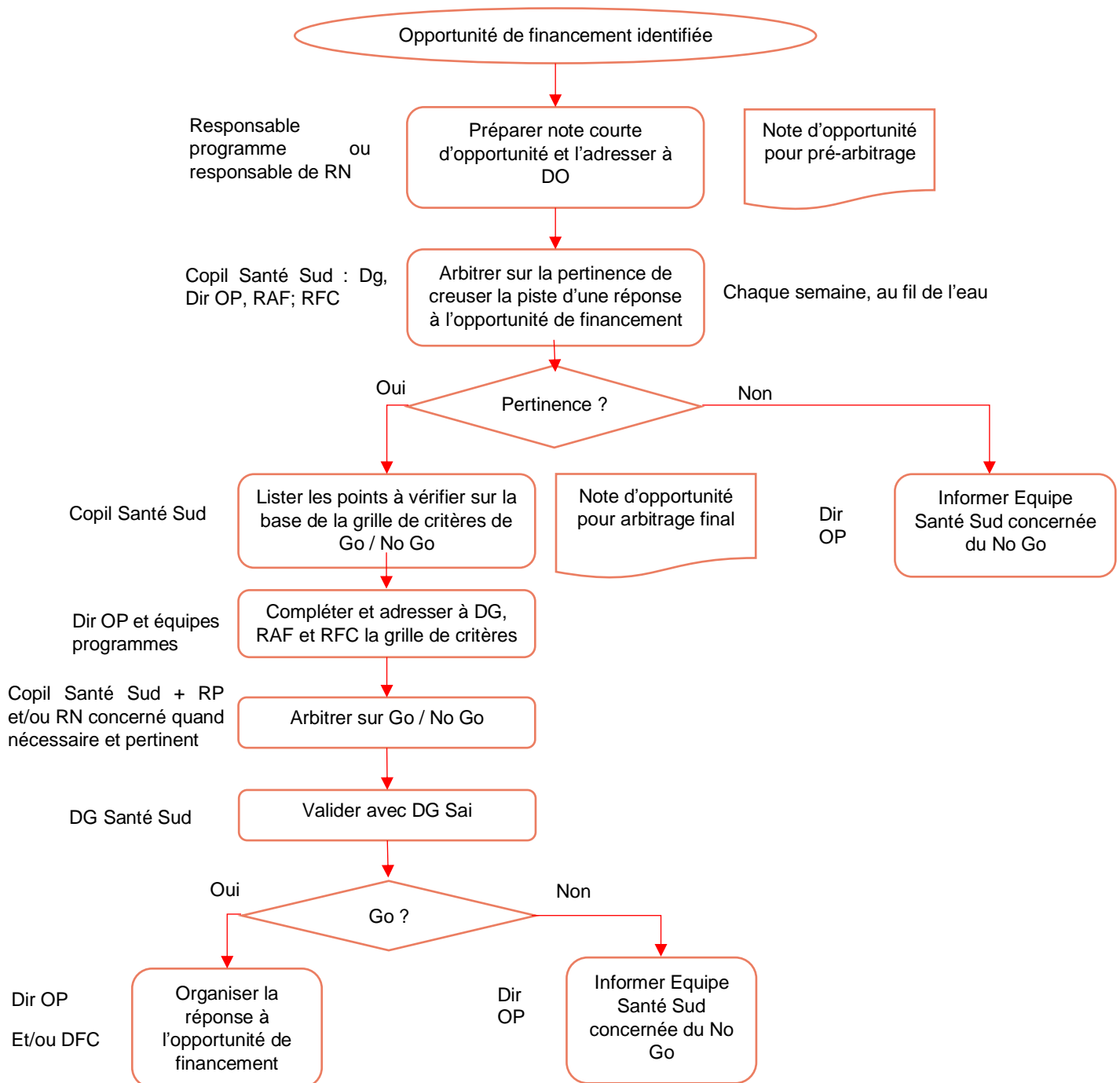
S'il s'agit d'une opportunité de financement :

- d'un montant inférieur à 50k€,
- sans enjeu de cofinancement,
- dont le financeur s'inscrit dans la charte éthique des financements acceptables par Santé Sud.

Le ou la Responsable RN peut demander directement une validation à la Direction des opérations, en s'assurant au préalable :

- que des moyens sont bien prévus pour la coordination du projet correspondant à ce financement,
- que ce financement ne pourrait pas correspondre au cofinancement d'un projet déjà en cours,
- qu'il n'y a pas de compétition sur ce financement avec une autre RN de Santé Sud.

## II. PROCESSUS



### III. Eléments complémentaires

#### Recherche de cofinancement

Pour toute opportunité de cofinancement identifié, par le.la RFC ou les RP au siège, par les RRN dans les pays d'intervention :

- L'information est transmise à le.la RFC qui vérifie l'éligibilité du bailleur au regard de la charte de financements de Santé Sud
- Un échange est organisé avec le.la DO sur l'opportunité de ce financement
- Un arbitrage final est organisé en COPIL (chaque semaine, au fil de l'eau)

#### Rappel des règles financières du SAI du Groupe SOS

##### Obligations au dépôt de projets :

1. Intégration systématique en coûts directs des RH supports des bureaux locaux ainsi que les autres coûts partagés (loyer, coûts de fonctionnement du bureau, etc.), nécessaires à la mise en œuvre du projet.
2. Intégration systématique en coûts directs des RH siège nécessaires à la mise en œuvre du projet
3. Prévoir une augmentation de tous les coûts unitaires (RH et achats) sur base du taux d'inflation issue d'une source fiable (ex. Source FMI)
4. Prévoir une augmentation de 3% / an des coûts RH (dont la ventilation sera définie ultérieurement par la direction générale)
5. Maximum de frais administratif autorisés par le bailleur : 14% AFD ; 10 à 25% autres
6. Priorisation des zones d'intervention où nous avons des bureaux pays existants
7. 80% + de cofinancement déjà obtenu et pipe de développement à hauteur de 300% cofinancement manquant
8. Remontée de tous les excédents (marge, fonds non dédiés) au siège de l'ONG



- Validation de ces conditions par la DAF secteur
- En cas de non-respect, dérogation obligatoire écrite du DG secteur

## Note d'opportunité

|             |    |
|-------------|----|
| <b>Pays</b> | XX |
|-------------|----|

|                 |    |
|-----------------|----|
| <b>Bailleur</b> | XX |
|-----------------|----|

### Le financeur

|   |  |
|---|--|
| Statut bailleur<br>(public, privé lucratif/non lucratif, national, international, etc.)               |  |
| Relation bailleur<br>(Appel à projets, relation directe, sollicitation par une autre structure, etc.) |  |
| Contact existant ?  |  |
| Historique avec ce bailleur ?   |  |

### L'opportunité de financement

|   |  |
|---|--|
| Enveloppe de financement<br>(si AAP, préciser enveloppe globale et donner une idée du montant sur lequel nous pourrions nous positionner) |  |
| Calendrier de réponse   |  |
| Pays / zones concernés  |  |
| Thématiques concernées  |  |
| Date de mise en œuvre du projet   |  |

### Premiers éléments d'analyse

|  |  |
|--|--|
| Contexte et enjeux   |  |
| Liens avec la stratégie / les thématiques d'intervention de Santé Sud  |  |
| Enjeux pour la ou les RN et le portefeuille RP potentiellement concernées  |  |
| Pré-identification de partenaires ?<br>Préciser le rôle de Santé Sud dans le partenariat (lead, consortium, partenaire)  |  |
| Argumentaire pour creuser cette piste<br>(justifier en quelques phrases pourquoi il semble pertinent d'aller plus loin dans l'analyse de cette opportunité de financement) |  |

**Analyse détaillée** – à remplir au mieux pour le pré-arbitrage et le plus exhaustivement possible pour l'arbitrage final

| Thème                                 | Critère  | OUI | NON | Explications |
|---------------------------------------|--|-----|-----|--------------|
| Stratégie                             | Alignement avec la stratégie, les thématiques et les expertises de Santé Sud<br>(préciser les axes stratégiques, thématiques et expertises concernées)   |     |     |              |
|                                       | Intérêt pour Santé Sud<br>(renforcement RN, développement nouveaux partenariats ou nouvelles activités, nouvelle zone d'intervention, etc.)  |     |     |              |
|                                       | Lien avec d'autres projets en cours à Santé Sud<br>(y.c. possibilités d'optimisations budgétaires)   |     |     |              |
|                                       | Respect du cadre éthique de Santé Sud  |     |     |              |
|                                       | Pertinence du projet envisagé pour le financeur  |     |     |              |
| Modalités de mise en œuvre du projet  | Bailleur constructif et facilitant<br>(complexité des procédures, méconnaissance, éthique, niveau cofinancement, lourdeur livrables)   |     |     |              |
|                                       | Qualité du partenariat<br>(partenaire connu, fiable, capacités de saine gestion, historique des relations, apports et pertinence de son expertise, etc.)   |     |     |              |
|                                       | Dates du projet  |     |     |              |
| Budget                                | Montant concerné suffisamment important<br>(préciser le montant total max)   |     |     |              |
|                                       | % de prise en charge des frais administratifs et coûts de coordination aligné avec nos règles internes   |     |     |              |
|                                       | Besoin de cofinancement < 20% du montant total et/ou cofis identifiés<br>(préciser en commentaire le % et le montant)  |     |     |              |
| Modalités d'élaboration de la réponse | Calendrier réaliste<br>(Préciser ici le cas échéant date limite des FAQ, date de soumission concept note, date de réponse sur concept note, date de soumission dossier complet, date de réponse sur dossier complet) |     |     |              |
|                                       | Equipe disponible pour répondre<br>(préciser qui serait en charge)   |     |     |              |
|                                       | Chances de l'emporter estimées importantes   |     |     |              |

**Décision**

| Go | No Go |
|----|-------|
|    |       |

Eléments explicatifs si No Go et points de vigilance si Go:

- X
- X