



Élaboration de projet et recherche de financement

La conduite de la phase de préparation est essentielle tant pour l'obtention du financement auprès des partenaires techniques et financiers (PTF) que pour assurer les chances de succès et l'atteinte des objectifs. De la requête initiale jusqu'à la négociation des accords de financement, le séminaire reprend les étapes du cheminement d'un nouveau projet dans le contexte des banques multilatérales de développement. On y propose différentes approches, modèles, outils et techniques.

CLIENTÈLE CIBLE :

- **Secrétaires généraux**
- **Cadres des ministères**
- **Responsables sectoriels**
- **Directeurs(trices)**
- **Agents(es) d'une unité de préparation de projet**
- **Coordonnateurs(trices) et gestionnaires de projets**

DURÉE : 2 semaines

OBJECTIFS PRATIQUES

- ✓ **Acquérir** une connaissance approfondie du cheminement pour préparer un projet ou une phase d'un projet/programme dans le système d'aide multilatérale.
- ✓ **Développer** les habiletés à orchestrer les études préparatoires exigées par l'État ou les partenaires techniques et financiers.
- ✓ **S'approprier** les stratégies et techniques de négociation des accords de financement avec les bailleurs.
- ✓ **Réussir** la conception de projet ainsi que leur démarrage et accélérer les décaissements.

THÈMES ET CONTENUS

- **Cheminement-type d'un projet sur financement multilatéral :** Cycle de vie d'un projet. Missions et documents associés au mécanisme de préparation. *Le Project Preparation Facility* (PPF). Rôles des différents intervenants, de l'identification du projet à l'accord de financement.
- **De l'identification au concept :** Politiques, stratégies, programmes, projets. Insertion dans le cadre des objectifs de développement durable (ODD). Identification des besoins. Les leçons apprises des projets ou phases précédentes. Évaluation préliminaire des options. Analyse des parties prenantes. Analyse et plan de gestion des risques. La chaîne de résultats, le cadre logique, les indicateurs de performance.
- **Du concept à l'évaluation :** Préparation des termes de référence des études préparatoires, recrutement de consultants, analyse et approbation des rapports : techniques, économiques, socio-environnementales, arrangements institutionnels, évaluation des risques. Le document de stratégie de passation des marchés du projet pour promouvoir le développement (« PPSD »). Évaluation des besoins en ressources, matérielles, financières et humaines. Préparation d'un budget préliminaire avec le logiciel Costab de la Banque mondiale. Manuel de procédures opérationnelles du projet. Préparation des TDR et DAO pour les marchés de la phase d'implantation. Communication avec les parties prenantes.
- **Négociation des accords de financement :** Processus de négociation. Exigences des partenaires techniques et financiers. L'importance de la préparation. Stratégies et tactiques de négociation. Aspects comportementaux. Pièges à éviter.

