

# Stratégies de levée de fonds du Fonds Kenya Wildlife Service

**Auteur:**

Edwin Wanyonyi

**Fond:**

KWS

Kenya | 2011



Latin American and Caribbean  
Network of Environmental Funds

# Études de Cas

## Stratégies de levée de fonds du Fonds Kenya Wildlife Service

### À propos du Kenya Wildlife Service Fund (Fonds de dotation)

Le Kenya Wildlife Service Fund est un fonds de dotation consacré à la faune et à la flore, notre fierté nationale et un héritage mondial. Il a été créé par décret parlementaire dans le cadre du Wildlife Conservation Management Act. Le fonds a démarré ses activités fin 2009.

### Pourquoi un fonds de dotation ?

Le Kenya Wildlife Service Fund est conçu pour offrir un financement fiable et continu, indépendamment des fluctuations des recettes des visiteurs, des changements politiques, ou des caprices de l'économie mondiale. Par définition, on ne peut pas toucher au principal d'un fonds de dotation, seulement à ses intérêts et autres recettes. Ainsi le fonds restera-t-il toujours en mesure de financer les efforts de préservation de la vie sauvage et des populations locales génération après génération.

### Les objectifs financiers du fonds

Le fonds doit atteindre les 100 milliards de KSh (shillings kenyans, soit 100 millions USD), levés sur une décennie. Avec des intérêts estimés à 10 % par an, on disposera de 10 milliards de KSh annuels (près de 13 millions USD). Cela ne représente qu'une fraction des coûts de la conservation à l'échelle du pays, mais représente toujours un précieux appoint, en particulier quand le tourisme est à la baisse.)

## Comment est géré le fonds ?

Un Conseil de personnalités, réunissant de neuf à quinze experts en conservation et en finances reconnus au niveau international, investit et gère le fonds de dotation. Le mandat des conseillers bénévoles est de trois ans. Le Président et le Directeur de la KWS ont un siège au Conseil. Les autres conseillers sont indépendants de la KWS et de l'État kenyan. Les conseillers sont responsables individuellement et collectivement des actions du Fonds.

## Qui peut verser une contribution au fonds de dotation ?

Tout le monde ! On trouve parmi les cotisants : des visiteurs, des fondations, l'État kenyan, des bailleurs multilatéraux et bilatéraux, des entreprises, et des citoyens conscients du Kenya et du monde entier.

## À combien se monte la levée de fonds ?

Le fonds a levé un total de 839 477 USD, en interne, auprès d'entreprises, des équipes et de particuliers. Des négociations portant sur un total de 4,6 million USD sont en cours avec des partenaires dans le domaine du développement et devraient aboutir avant juin 2012. Les tableaux ci-dessous détaillent les levées de fonds :

PROMESSES DE CONTRIBUTIONS		
Bailleurs	Montant en Ksh	Montant en USD
Kenya Wildlife Service / État kenyan	60 000 000	705 882
Cycle with the Rhino	2 896 750	34 079
Hells Gate on a Wheelbarrow	1 800 000	21 176
KLM Royal Dutch	380 000	4 471
Dr Scott Rogers	12 500	147
KWS Staff	1 074 000	12 635
Community and Wildlife Service Division	1 900 000	22 353
Honorary Wardens & Groups - Coast Conservation	1 235 000	14 529
Regine Hess- Ambassade d'Allemagne à Nairobi	30 000	353
Animal Adoption	2 026 676	23 843
<b>TOTAL</b>	<b>71 354 926</b>	<b>839 470</b>

En cours de négociation		
Bailleurs	Montant en Ksh	Montant en USD
Agence Française de Développement (AFD) & FFEM	150 000 000	2 000 000
État Kenyan – Ministère des finances	200 000 000	2 666 667
<b>Total</b>	<b>350 000 000</b>	<b>4 666 667</b>

## Comment levons-nous les fonds ?

- Système de dons en ligne sur notre site web, en phase de tests, avec la Banque kenyane I&M Bank
- Démarrage du Programme d'adoption d'animaux où l'on a vu des célébrités adopter des animaux et verser des cotisations pour leurs soins. Ces cotisations sont partagées à 50 % entre le Fonds et les dépenses courantes.
- Programme de récompense pour les sponsors et les supporters, où on peut aussi acheter certains articles dans le commerce dont une partie du prix est reversée au Fonds.
- Manifestations annuelles de collecte de fonds « To Hells Gate on a Wheelbarrow » et « Cycle with the Rhino » et une course de bateaux dont les recettes sont reversées au Fonds.
- Partenariat avec des compagnies d'aviation, la première étant Virgin Atlantic, pour des billets gratuits pour des levées de fonds internationales.