**Considérations budgétaires**

Au fur et à mesure que vous avancez dans l'élaboration d'une stratégie de GC, un budget correspondant et un exposé budgétaire doivent également être élaborés. Comme pour la stratégie en général, votre budget dépendra de la portée technique, du calendrier et des ressources existantes. Il y a plusieurs éléments que vous devrez prévoir, quelle que soit la taille de votre stratégie.

## Salaires

Une partie importante de votre budget sera allouée aux salaires... Tenez compte des compétences que vous recherchez chez le personnel ainsi que du temps à consacrer, des tâches et des responsabilités. Ces facteurs auront une incidence sur la ou les fourchette(s) de salaires que vous devez prévoir. Les salaires des KM dépendent souvent du degré de spécialisation des compétences recherchées ainsi que de l'historique des salaires du candidat. Le donateur et le type de financement peuvent également dicter un montant maximum qui peut être payé pour les salaires. La GC étant un domaine relativement nouveau, il existe encore peu de professionnels possédant des compétences explicites en la matière. Utilisez les compétences dans des domaines connexes pour identifier les candidats appropriés.

Les activités de GC requièrent généralement un certain niveau d'effort de la part des catégories de RH suivantes : suivi et évaluation, rédacteur technique, graphiste, spécialiste des TIC, gestionnaire de projet...

## Avantages sociaux

Les salaires comprennent les avantages sociaux qui incluent souvent les vacances, les soins de santé et le congé parental. Ces coûts varient d'une organisation à l'autre. Ce poste budgétaire ne sera pas propre au travail de GC.

## Consultants

Les consultants sont utilisés pour accomplir des tâches que le personnel actuel n'a pas les compétences ou le temps d'accomplir lui-même. Tenez compte des compétences nécessaires, du nombre de jours et du taux de rémunération attendu. Les stratégies de GC font appel à des consultants pour réaliser des évaluations des besoins, rédiger et éditer des documents de GC et mettre en œuvre certaines activités, notamment celles axées sur la santé numérique, les TIC, la promotion et la diffusion. Le type de financement limite également le taux journalier maximum. Les projets financés par l'USAID exigent que les consultants remplissent un formulaire indiquant l'historique des salaires, connu sous le nom de [1420](https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1868/AID-1420-17-6-13-19FINAL.doc).

## Fournitures

Vous devrez dresser la liste des fournitures nécessaires pour soutenir les activités de GC identifiées dans vos stratégies de GC. Les fournitures courantes pour le travail de GC comprennent les clés USB pour le partage de documents électroniques et le papier pour l'impression de copies papier. Des ordinateurs, des photocopieurs, des scanners et des graveurs de clés USB peuvent également être nécessaires. Justifiez chaque élément en expliquant comment il est nécessaire pour réaliser l'activité correspondante. Dans les projets de l'USAID, les articles dont le coût est égal ou supérieur à 25 000 dollars sont classés comme équipement. La plupart des stratégies de GC n'auront pas des dépenses aussi élevées que cela.

## Voyages

Les voyages pour rencontrer les parties prenantes sont importants pour les stratégies de gestion des connaissances, à des fins de collecte, d'échange et de partage des connaissances. Les directives de financement dictent souvent les limites des dépenses pour l'hôtel, les repas et les frais accessoires, tels que les [limites des indemnités journalières de l'USAID](https://aoprals.state.gov/web920/per_diem.asp). Notez le but et le nombre de voyages ainsi que le nombre de voyageurs, les billets d'avion, l'hébergement, les repas et le transport terrestre.

## Contrats

Les contrats ressemblent à des consultations, mais pour des organisations plutôt que des individus ; les bons de commande, les contrats de sous-traitance et les partenariats sont des outils similaires. Ces outils sont souvent utilisés pour des tâches plus importantes et plus compliquées. Dans votre budget, indiquez l'étendue des travaux, les produits livrables et les paiements d'étape, ainsi que la période d'exécution. Les stratégies de GC utilisent souvent des contrats pour s'associer à des organisations qui ont des compétences spécialisées ou une expérience de la gestion de plans de travail complexes, notamment ceux axés sur la santé numérique ou la planification des ressources.

## Coûts indirects

Les coûts indirects comprennent le coût des locaux et des équipements de bureau (s'ils ne sont pas achetés neufs). Comme pour les avantages sociaux, le taux des coûts indirects varie d'une organisation à l'autre et d'un donateur à l'autre. L'USAID et d'autres bailleurs de fonds utilisent souvent des accords négociés sur les taux de coûts indirects ou NICRA en abrégé. Les taux indirects sont exprimés en pourcentage du total des coûts directs modifiés. Souvent, les organisations ont des taux différents pour leur siège et leurs bureaux extérieurs.

**Modèle de budget**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Article** | **Unité** | **taux** | **Total** |
| Salaires |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Consultants |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Fournitures |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Voyages |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Contrats |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Coûts indirects |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |