

« Lorsque le Seigneur bénit une personne avec des richesses, il lui donne la gestion de ces richesses pour le bien de tous, et non pour son seul bénéfice personnel »

– Pape François



FICHE DE FORMATION
Février - Mars 2024

Collecte de fonds

Soyons créatifs pour assurer la continuité de nos actions !

Introduction

L'AIC, fidèle à l'exemple de Saint Vincent et suivant les enseignements de l'Église, a pour mission de lutter contre toute forme de pauvreté et d'exclusion, par des initiatives et des projets transformateurs. Pour cela, nous travaillons avec nos frères et sœurs en situation de pauvreté en les encourageant à découvrir leurs forces d'une part, en soutenant l'éducation et en promouvant une vie digne, d'autre part, et enfin en dénonçant les injustices et en faisant pression sur les structures auprès des décideurs, notre objectif étant l'éradication des causes de la pauvreté¹. **Pour mener à bien nos actions, nous avons besoin**, en plus de notre activité bénévole, **de ressources financières**.

Une bonne **communication** est une compétence essentielle pour la collecte de fonds : nous devons être capables d'expliquer et de communiquer notre travail et nos objectifs aux autres, afin de les inciter à soutenir notre cause. Il s'agit de **montrer aux donateurs qu'en donnant de l'argent, ils ont le pouvoir de changer le monde de manière significative**. Il est donc important de savoir leur expliquer comment, de manière très concrète, grâce à leur don, ils lutteront contre la pauvreté et amélioreront la qualité de vie des plus démunis, tout en transformant leur propre vie ; en effet, leur don leur permettra de contribuer à une noble cause, ce qui augmentera l'estime qu'ils ont d'eux-mêmes.

En tant que membres de l'association, nous sommes **tous de potentiels collecteurs de fonds et coresponsables de la recherche de ressources**. De ce fait, nous devons tous avoir une réelle compréhension de ce que fait notre association, de pourquoi elle le fait et dans quel but.

D'autre part, les activités de collecte de fonds sont également utiles pour améliorer le profil de notre association – car elles contribuent à sa visibilité – et essentielles pour sa pérennité et pour garantir un plus grand impact de nos actions à long terme.

Cette **fiche** a pour **objectif** de proposer des pistes ou des outils pour aider à lever, de manière créative, les fonds dont nous avons tous besoin pour mener à bien nos actions.

¹ [La « Mission » de l'AIC](#) telle que définie sur le site web AIC.

1. Quelques principes de base

Il faut prendre en compte un certain nombre de principes pour réussir une collecte de fonds.

- **Connaissance :**
 - De l'association et de ses besoins, afin de pouvoir en parler.
 - Des donateurs potentiels et de leurs caractéristiques, afin de solliciter leur soutien de la façon la plus appropriée. Il existe des différences dont il faut tenir compte, dans les coutumes en matière de dons, dans l'environnement juridique et dans la disponibilité des fonds.
- **Communication :** Il est important de bien choisir les médias sur lesquels l'on souhaite s'exprimer et d'élaborer des messages qui permettent de :
 - présenter l'association et ses besoins, et
 - faire coïncider les objectifs des donateurs potentiels avec ceux de notre association.
- **Organisation et planification :** il conviendra d'élaborer une stratégie.
- **La demande :** si nous ne demandons pas, personne ne nous donnera.
« 100% des tirs qui n'ont pas été tentés sont des tirs ratés » – Wayne Gretzky, légende du hockey
Notre demande d'aide a beaucoup de chances d'aboutir dans la mesure où elle concerne le travail avec les bénéficiaires. C'est une formidable opportunité qu'il ne faut surtout pas laisser passer ! Les personnes donnent parce qu'elles sont sollicitées. Lorsque vous demandez, soyez proactif, tenace et poli.
- **Remercier nos donateurs :** il est impératif de **remercier immédiatement** toutes les personnes/organisations qui font un don à notre association. C'est une marque de gratitude pour leur décision de nous faire un don ; en outre, notre reconnaissance peut les prédisposer à soutenir à nouveau notre association dans le futur.
- **Information :** Il est certes important de montrer aux donateurs comment, en donnant de l'argent, ils ont le pouvoir de faire une différence significative dans le monde ; mais il est essentiel aussi de leur faire connaître, par la suite, l'**impact concret** du soutien financier reçu, grâce à des rapports d'activité clairs et complets qui mettent cela en évidence.
- **Persévérance et patience :** il faut du temps pour élaborer une stratégie de collecte de fonds efficace et qui repose sur une relation de confiance avec les donateurs.

2. Développer une stratégie de collecte de fonds efficace

L'association doit disposer d'une équipe spéciale qui, sur la base d'un plan stratégique global, élabore et coordonne une stratégie de collecte de fonds. Idéalement, ce plan devrait couvrir une période de plusieurs années et inclure des projections financières réalistes en matière de recettes et de dépenses. Il doit définir les objectifs, les résultats escomptés et le montant des fonds à collecter pour atteindre ces objectifs.

En outre, il convient d'établir une base de données de contacts d'organisations ou de particuliers – y compris d'anciens donateurs. Il est également utile de se pencher sur les activités de collecte de fonds qui, le cas échéant, ont été menées par le passé, car il y a toujours des leçons à tirer des succès comme des échecs.

- **Étapes pour l'élaboration d'une stratégie de collecte de fonds**

Nous vous proposons ci-dessous une série d'étapes à suivre pour élaborer une stratégie de collecte de fonds².

Étape 1 : Mission et objectifs de l'organisation

L'équipe responsable doit effectuer un exercice de planification qui définit la mission et les objectifs généraux sur lesquels doit reposer la stratégie de collecte de fonds.

Étape 2 : Influences internes et externes

Les influences internes et externes susceptibles d'affecter notre plan de collecte de fonds doivent être prises en compte en effectuant une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces). En général, les forces et les faiblesses sont des influences internes à notre association, tandis que les opportunités et les menaces sont généralement externes.

FORCES <ul style="list-style-type: none">- Nombreux contacts- Dirigeants compétents- Image publique attractive- Bonne réputation	FAIBLESSES <ul style="list-style-type: none">- Manque d'aptitude pour gérer des nouveaux projets- Manque d'expérience- Peu de volontaires
OPPORTUNITÉS <ul style="list-style-type: none">- Améliorer l'image- Mieux utiliser les traditions- Renforcer la durabilité de l'équipe- Attirer de nouvelles volontaires	MENACES <ul style="list-style-type: none">- Concurrence d'autres organisations- Réduction des dons due au climat économique actuel

Les résultats de l'analyse SWOT donneront une image plus claire des opportunités et des éventuels inconvénients à prendre en compte. Il est conseillé de les consulter pour évaluer l'évolution de la stratégie de collecte de fonds.

Étape 3 : Objectifs de la collecte de fonds

Une fois définis les besoins de l'association (Étape 1) et obtenus les résultats de l'analyse SWOT (Étape 2), il sera possible d'identifier les objectifs de la collecte de fonds (par exemple, obtenir des fonds pour acheter un terrain sur lequel construire un abri, ou obtenir des fonds pour couvrir les salaires des travailleurs qui soutiendront le travail de l'association pendant trois ans). Les priorités doivent être clairement établies.

Étape 4 : Types de donateurs

Les donateurs potentiels doivent être identifiés, puis il faut se renseigner sur eux.

² Extrait du « Guide pour une Bonne Collecte de Fonds » de l'Institut de Collecte de Fonds du Royaume Uni cité dans https://duz92c7qaoni3.cloudfront.net/documents/2_9_1_ES_fundraising-booklet.pdf.

Étape 5 : Méthodes pour collecter des fonds

Une fois connus les objectifs, les types de donateurs potentiels et le temps estimé pour la collecte de fonds, il faudra choisir dans quelles méthodes de collecte l'association investira des ressources humaines et matérielles et le temps que cela prendra. Elle doit bien évaluer ce temps afin que cela n'affecte pas les activités avec les bénéficiaires.

Étape 6 : Ressources et budget

Pour que les activités de collecte de fonds soient efficaces, il est essentiel d'y investir du temps et de l'argent. Pour chaque activité de collecte de fonds prévue, il faudra estimer les ressources humaines, matérielles et financières qui y seront consacrées. Un budget devra également être établi, dans lequel seront estimés les coûts et les recettes potentielles de l'activité, en tenant compte des éventuels facteurs de risque susceptibles de limiter ces dernières (par exemple, la pluie réduira la fréquentation – et les recettes – d'un événement en plein air).

3. Établir une relation avec les donateurs

La collecte de fonds prend du temps, surtout pour établir des **relations de confiance** stables et durables avec les donateurs, et les inciter à garantir la continuité dans leur apport de fonds. Pour ce faire, il est essentiel, non seulement de leur témoigner notre gratitude, mais aussi de les tenir régulièrement informés de l'utilisation qui est faite des ressources qu'ils ont apportées et de leur impact réel sur nos projets.

Il existe de nombreux types de donateurs potentiels. En voici quelques-uns :

- **Les particuliers** : il peut s'agir de volontaires et de membres du personnel, de membres de la famille, d'amis, d'anciens membres.
- **Les collectivités locales et les administrations** : certaines soutiennent les associations en leur accordant des fonds pour qu'elles puissent travailler ensemble sur des projets de promotion.
- **Les entreprises** locales, nationales et internationales. Elles peuvent apporter une contribution financière ou des dons en nature et de l'expertise. Des accords de parrainage peuvent être conclus, en vertu desquels notre association fait la promotion de l'entreprise en échange d'une contribution spécifique.
- **Les Nations unies et les organisations qui lui sont liées (UNICEF, PNUD, UNFPA, UNESCO, OMS)** : Elles apportent d'importants financements dans le monde entier.
- **Les Fonds européens** : La Commission européenne finance d'importants programmes de promotion pour les pays en développement dans des domaines tels que la réintégration sociale et l'inclusion des communautés marginalisées, l'éducation à la citoyenneté et aux droits de l'homme, l'égalité des sexes, l'éducation à la santé sexuelle et reproductive, la protection de l'environnement et la culture. À noter cependant que les projets qu'elle finance nécessitent une grande capacité de gestion. Il est important de noter également que seules les organisations légalement enregistrées sont éligibles et nous devons nous assurer que notre association répond aux exigences légales.
- **Les Fondations** : De nombreux pays disposent de fondations qui accordent des subventions à des organisations et à des causes spécifiques.

- **Les Organisations non gouvernementales internationales (OING)** : Certaines organisations caritatives internationales peuvent soutenir des projets.
- **Les Groupes vincentiens locaux** : par exemple, la famille vincentienne ou différents groupes AIC soutiennent parfois des projets auxquels ils participent eux aussi.

4. Des activités qui génèrent des revenus

Il existe de nombreuses façons de collecter des fonds, et il s'en développe de nouvelles en permanence. Voici quelques exemples, mais **vous pouvez certainement en ajouter beaucoup d'autres !**

VENTES	ÉVÉNEMENTS		AUTRES
<ul style="list-style-type: none"> • Dons de nourriture ou de cadeaux • Billets de théâtre/danse /cinéma • Autocollants/badges • T-shirts, stylos et sacs portant le logo ou le nom de l'association • Lanternes et chapelets • Artisanat • Articles de marque • Gâteaux virtuels • Gâteaux/biscuits • Livres de recettes • Vêtements d'occasion • Cartes de Noël • Tricot/couture • Bougies 	<ul style="list-style-type: none"> • Banquets de solidarité • Bingos • Cérémonies de remise de prix • Cocktail/exposition/vente d'art • Concerts de musique • Concerts de bienfaisance en présentiel ou virtuels • Défilés de mode • Événements sportifs sponsorisés • Expositions • Foire internationale de gastronomie, plats typiques nationaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Marathons, marches • Organiser des repas/danses et vendre les emplacements des tables • Concours de cuisine ou de pâtisserie sponsorisé par le plus grand nombre d'entreprises privées possible • Récital de poèmes et de chansons • Tombola/loterie • Vente aux enchères • Soirée Culturelle • Première de films sponsorisés 	<ul style="list-style-type: none"> • Quêtes à la messe • Impression et vente de calendriers avec diverses photographies • Lavage de voitures

5. Phrases qui peuvent vous aider lors de vos collectes de fonds

- « *Votre aide est essentielle pour la réalisation de ce projet – chaque don compte !* »
- « *Ensemble, nous pouvons faire la différence, rejoignez-vous notre cause ?* »
- « *Votre générosité peut changer des vies – faites un don dès maintenant !* »
- « *Notre objectif est de collecter des fonds pour une bonne cause – pouvez-vous nous aider à l'atteindre ?* »
- « *Chaque contribution compte et nous rapproche de notre objectif – rejoignez-nous !* »
- « *Faites partie de ce projet de solidarité et apportez-y votre grain de sable.* »
- « *Votre don est un investissement pour un avenir meilleur – merci de faire partie de cette histoire !* »

- « Avec votre aide, nous pouvons faire de ce rêve une réalité – ensemble, rien ne pourra nous arrêter ! »
- « Votre solidarité peut changer des vies. Aidez-nous à la mettre en œuvre ! »
- « Chaque contribution s'additionne aux autres et nous rapproche de notre objectif – nous comptons sur vous ! »
- « Votre générosité peut faire la différence dans la vie de nombreuses personnes. Rejoignez-nous et transformons des vies ensemble. »
- « Avec votre aide, nous pouvons développer des projets qui bénéficieront à l'ensemble de la communauté – rejoignez notre cause ! »
- « Votre soutien financier peut avoir un impact durable sur la vie de ceux qui en ont le plus besoin – contribuez maintenant ! »
- « Chaque contribution compte et nous pousse à continuer à travailler pour un monde plus juste – merci de votre collaboration ! »
- « Votre solidarité est le moteur qui nous fait avancer – merci de croire en notre mission ! »
- « Votre générosité peut changer des vies et transformer des rêves en réalité – merci de participer à ce changement ! »
- « Grâce à votre don, nous pouvons apporter l'espoir et transformer les vies de ceux qui en ont le plus besoin – contribuez maintenant ! »
- « Chaque contribution s'additionne et nous rapproche de notre objectif – merci de faire partie de cette cause ! »
- « Votre solidarité est le pilier essentiel qui soutient nos actions – merci pour votre générosité ! »

**Allez-y ! Lancez-vous avec courage dans la collecte de fonds !
Utilisez vos talents de manière créative !**

Questions pour la réflexion en équipe

1. Qu'est-ce qui vous a le plus frappé dans cette fiche ?
2. Que nous manque-t-il pour mener à bien notre collecte de fonds ?
3. Quelles sont nos forces et nos faiblesses, les menaces éventuelles et les opportunités qui se présentent à nous ?
4. Outre les dons, quelles autres formes de collecte de fonds pouvons-nous entreprendre ?
5. Rédigez un document pour encourager les dons/contributions.

Fiche réalisée par Gloria Amparo Benitez et Milagros Galisteo, novembre 2023