



CONSEILS FINANCIERS : BULLETIN D'INFORMATIONS

Chers amis,

Alors que l'année 2003 touche à sa fin, la plupart d'entre nous cherchent à nouer les deux bouts de leur budget. Cependant, au fur et à mesure que l'année 2004 approche, nous commençons également à développer nos Plans Stratégiques et à prendre des décisions afin d'atteindre les objectifs que nous nous étions fixés pour l'année écoulée – par exemple, quels projets et quels programmes doivent être traités en priorité dans notre Plan de travail 2004. Ces réflexions nous mènent généralement à la question suivante: *´ Disposons-nous des fonds nécessaires pour réaliser ces objectifs ? ´*^a

La présente publication du bulletin d'information de la Région Europe AMGE vise par conséquent à expliquer brièvement les différentes opportunités de collectes de fonds ainsi que le type de ressources requises pour vous permettre de développer une stratégie de collecte de fonds adaptée à votre Association en fonction de ses besoins et de ses ressources.

De même, alors que la célébration du **Journée Mondiale de la Pensée** aura lieu le 22 février 2004, nous vous demandons de songer à la manière dont vous commémorerez cet événement spécial – une excellente occasion de mettre vos collectes de fonds en pratique ! Si vous souhaitez trouver des idées intéressantes pour que cette journée soit une réussite, consultez le site Web du Bureau mondial à l'adresse www.world-thinking-day.com. Vous pourrez y lire les « global fundraising stories » et télécharger votre « dossier de la Journée Mondiale de la Pensée »

Quel que soit le type de collecte de fonds que vous décidez d'adopter à l'avenir, il est important que vous disposiez d'une Stratégie de collecte de fonds définie dans votre Plan Stratégique. Cette stratégie permettra à votre Association de se concentrer sur l'objectif que vous vous êtes fixé et vous permettra également d'identifier les ressources dont vous disposez pour atteindre ce but.

Mettons-nous y donc...

Élaborer une Stratégie de collecte de fonds – Éléments clés

Par où faut-il commencer ? Pour réussir une collecte de fonds, vous devez partir de votre propre Association – tout simplement parce que la réussite de votre collecte de fonds reposera sur le développement d'une stratégie mûrement réfléchie et d'une proposition de projet liée à votre Plan Stratégique et à vos objectifs.

Par conséquent, avant de vous lancer dans l'élaboration de votre Stratégie de collecte de fonds – et surtout, avant de commencer à récolter des fonds provenant de sources extérieures – vous devez envisager les éléments clés repris dans tout bon plan stratégique :

- ❑ **Quels sont les buts et les objectifs de votre Association ?** *Disposez-vous d'une bonne déclaration d'objectif ou d'une déclaration de mission? Par exemple, la mission de l'AMGE est de « permettre aux jeunes filles et femmes de développer leur plein potentiel en tant que citoyennes responsables du monde ». Une déclaration de mission permettra plus facilement aux*



éventuels donateurs de comprendre le but de votre Association, ce qui est indispensable avant qu'ils puissent envisager de vous octroyer leur soutien.

- ❑ **Votre Association dispose-t-elle de plans et de programmes bien définis ?** Pour récolter des fonds, vous devez communiquer vos activités à des publics différents et identifier les projets pour lesquels vous devez trouver des fonds.
- ❑ **Votre Association dispose-t-elle de budgets réalistes et bien développés ?** Ces budgets sont indispensables pour identifier les sommes spécifiques d'argent que vous devez récolter et pour communiquer ces sommes aux éventuels donateurs.
- ❑ **La gestion financière et l'organisation des dossiers de votre Association sont-elles adaptées ?** Bon nombre de donateurs réclameront une copie des comptes de votre Association (surtout si vous collectez des fonds auprès de fondations ou d'organismes de droit public).
- ❑ **Comment votre Association est-elle structurée ?** Une personne est-elle chargée de la coordination des activités de collecte de fonds ? Bien que chaque membre de l'Association joue un rôle dans la collecte des fonds, une personne ou un petit groupe de personnes doit accorder une attention toute particulière aux activités qui ont lieu.
- ❑ **Quels sont les points forts et les points faibles de votre Association ?**
- ❑ **Quel public ciblez-vous ?** Qui tire profit de votre programme ? Vos membres, votre communauté locale, certains groupes de votre communauté, etc.
- ❑ **Pouvez-vous prouver que les objectifs de votre Association sont atteints ?**
- ❑ **Votre image est-elle positive au sein de la communauté ?**

Vous devrez ensuite vous pencher sur les questions suivantes afin de rassembler les informations nécessaires pour élaborer votre Stratégie de collecte de fonds.

- ❑ *Quelle somme d'argent devez-vous collecter ? A quelles fins ?*
- ❑ *Avez-vous besoin de cet argent pour lancer un nouveau projet ?*
- ❑ *Avez-vous besoin de cet argent pour financer un projet particulier qui a déjà été lancé ?*
- ❑ *Avez-vous besoin de cet argent pour financer les salaires, pour acheter du matériel particulier ou pour construire une salle de réunion ?*
- ❑ *Devez-vous trouver des fonds pour payer les frais de gestion journalière de l'Association ?*

Les réponses que vous apporterez à ces questions vous permettront de déterminer le type de collecte de fonds que vous pouvez utiliser ou les sources de financement que vous pourrez envisager.

- ❑ *Quelles sont les ressources humaines dont vous disposez ?*
- ❑ *Quel temps votre Association est-elle disposée à consacrer à la collecte de fonds ?*
- ❑ *Quels sont les talents ou compétences de votre personnel ou des membres du Conseil ? Ont-ils des contacts personnels auxquels ils pourraient faire appel pour la collecte de fonds ou à des fins publicitaires ?*
- ❑ *Votre Association peut-elle se permettre d'investir dans la collecte de fonds ? Certains types de collecte de fonds exigent des dépenses de votre Association avant de pouvoir récolter les fonds – par exemple, si votre Association décide d'organiser un événement afin de collecter des fonds, il se pourrait qu'elle doive d'abord payer des frais de location et de campagne publicitaire avant que l'événement n'ait lieu.*

Pour terminer, vous devrez également envisager les points suivants :

Votre Association a-t-elle déjà tenté de collecter des fonds auparavant ? Quel était le niveau de réussite ? Que peut-elle encore tenter ? N'oubliez pas cependant que même si vous parvenez à collecter des fonds d'une manière ou d'une autre, il est important de trouver d'autres méthodes de sorte que votre Association ne dépende pas uniquement d'une seule source de revenus.



Quelle est la rivalité au sein de votre communauté locale ou de votre pays en matière de collecte de fonds ? Si d'autres organisations tentent également de collecter des fonds, vous devez réfléchir aux différences et aux éléments intéressants de votre Association que vous pourrez mettre en avant et qui vous permettront de persuader les donateurs de vous verser des fonds. Dans certains cas, il peut être intéressant de songer à une coopération avec d'autres organisations afin de collecter des fonds dans un but précis.

Votre Association bénéficie-t-elle du statut légal adéquat pour vous permettre de demander des fonds à des organismes publics ou à d'autres sources ?

Lorsque vous avez répondu à ces questions, vous pouvez alors décider de l'approche que vous devez adopter. Les réponses à ces questions vous permettront d'établir la Stratégie de collecte de fonds de votre Association.

Différents types de collecte de fonds

Nous pouvons désormais examiner les différents types de collecte de fonds ainsi que les méthodes que vous devez adopter pour collecter ces fonds en fonction des différentes activités de votre Association.

1. Collecte de fonds auprès de fondations ou d'organisations caritatives

Une organisation caritative ou une fondation est une organisation qui accorde des subventions et qui est fondée par une société, des familles ou des individus afin d'octroyer des fonds à des fins spécifiques ou de financer certains équipements. Le simple but de ces organismes consiste à accorder des subventions à des organisations qui aident d'autres organisations ou d'intervenir dans un but caritatif. Lors de la création d'une fondation, les responsables décident généralement de soutenir un domaine particulier – par exemple, ils peuvent décider de soutenir des organisations qui travaillent pour la protection de l'enfance ou qui effectuent des recherches médicales, ou encore des organisations qui aident les personnes atteintes de maladies particulières ou de handicaps. Il arrive souvent que ces fondations soient soumises à des restrictions géographiques – elles peuvent uniquement accorder des subventions pour aider les personnes qui vivent dans un pays particulier ou dans une certaine région. Il est important d'identifier les restrictions qui s'appliquent à une fondation avant de formuler une proposition.

En outre, **la majorité des fondations accordent uniquement des subventions pour certains types de projets**, car elles préfèrent savoir où va leur argent et comment il est dépensé. Si une fondation accorde des subventions pour un certain projet, l'argent ne peut être utilisé qu'à cette fin. C'est ce que nous appelons les **revenus limités**. Rares sont les fondations qui accordent des subventions pour les frais de gestion journalière de votre Association, bien que si vous demandez de l'aide pour un projet spécifique, les frais de locations et de téléphone, les salaires et l'équipement qui sont générés par votre Association, puissent être compris dans la somme totale que vous demandez.

Les fondations demandent généralement aux organisations d'introduire leur demande de subvention dans un certain délai et de remplir un formulaire de demande. Elles peuvent également vous demander de formuler votre proposition par écrit en indiquant clairement les buts et objectifs de votre Association, le projet pour lequel les fonds sont demandés, les détails du lancement du projet, l'évaluation de sa réussite ainsi que les personnes qui en tireront profit. D'autres fondations préfèrent, par contre, rencontrer personnellement les représentants de votre Association avant de statuer sur l'octroi d'une subvention.



Elles peuvent demander davantage d'informations sur les types de revenus de votre Association et préfèrent généralement ne pas être considérées comme le seul soutien financier d'une organisation. Si le financement n'est pas demandé pour l'ensemble des dépenses du projet, une fondation peut réclamer des informations sur les autres sources de revenus qui ont été demandées et peut également demander si ces demandes de subventions ont été acceptées. Il se peut également que vous deviez fournir des détails sur votre compte bancaire ainsi que des états vérifiés de vos comptes ou des références de sorte que la fondation puisse s'assurer que les subventions octroyées seront utilisées sérieusement. Il est important de développer de bonnes relations avec une fondation – il est souvent préférable de demander, au préalable, une petite somme pour un petit projet et de montrer que votre Association peut s'occuper correctement de la gestion de cette subvention, avant de réclamer une somme plus importante.

Certaines fondations peuvent vouloir s'impliquer à différents niveaux du projet – d'autres, par contre, peuvent simplement exiger un rapport de suivi ainsi que des informations sur la manière dont l'argent est dépensé et sur les résultats du projet. Elles peuvent également demander comment votre Association assurera le suivi du travail après que la subvention aura été dépensée.

Pour pouvoir bénéficier de ce type de collecte de fonds, il convient tout d'abord d'accorder du temps à un membre du personnel ou à une personne volontaire pour effectuer des recherches afin d'identifier les fondations susceptibles de soutenir votre Association. Il faudra ensuite trouver la manière d'introduire votre demande et écrire une proposition en fonction de leurs exigences.

Où pouvez-vous trouver des informations sur les fondations qui soutiennent des organisations dans votre pays ?

Ce genre d'information se trouve généralement dans une bibliothèque locale ou sur le site Internet du Centre Européen des Fondations www.efc.be ou à l'adresse www.fundersonline.org, qui vous permet d'effectuer des recherches sur des fondations en fonction du domaine d'intérêt et du pays. Bien que la plupart des fondations sont des organismes de petite taille qui visent à soutenir des projets locaux, certaines d'entre elles sont plus importantes et possèdent leur propre site Web afin de fournir des informations et de vous permettre d'introduire votre demande de subvention en ligne.

Les fondations reçoivent bien plus de demandes de subvention qu'elle ne peuvent en fournir – votre proposition doit donc être percutante. N'oubliez pas que les fondations ne financent pas uniquement une proposition écrite mais des personnes qui peuvent développer un projet.

Voici quelques points supplémentaires utiles lors de la recherche d'une fondation

- Il est essentiel d'effectuer des recherches approfondies
- Les fonds octroyés par des fondations peuvent prendre du temps – organisez-vous à l'avance
- Les fondations reçoivent bien plus de propositions qu'elles ne peuvent accorder de subventions – soyez percutants !
- Essayez de trouver les raisons du refus de votre proposition
- Tous les contacts que vous entretenez avec une fondation doivent être purement professionnels
- Si une fondation vous accorde son soutien, remerciez-la et témoignez-lui votre confiance

2. Collecte de fonds européens légaux

"Fonds légaux" est le terme utilisé pour décrire les subventions disponibles auprès du gouvernement et qui sont généralement octroyées pour un domaine particulier de la politique gouvernementale. Des subventions peuvent également être accordées pour soutenir d'importants domaines de travail des Institutions européennes, telles que la Commission européenne ou le Conseil de l'Europe. Ce type



d'activité de collecte de fonds est similaire à la collecte de fonds auprès des fondations – vous devez identifier le domaine de travail propre à votre Association que le gouvernement ou les Institutions européennes pourront soutenir et vous assurer que votre Association répond aux critères de soutien. Vous devez également fournir les bonnes informations de sorte que votre demande puisse être prise en considération et évaluée. Il arrive également que des subventions visant à soutenir les frais de gestion des organisations soient accordées, mais les subventions ne peuvent, de manière générale, être utilisées que pour le projet spécifique décrit dans la demande de subvention.

Le Conseil de l'Europe, ainsi que la Commission européenne, disposent de départements spécifiques qui développent des politiques pour la jeunesse. Ces organes octroient des subventions afin de soutenir les organisations de la jeunesse ou alors ils gèrent des programmes de financement spécifiques, comme le Programme Jeunesse, tel que souligné dans la précédente publication de ce bulletin d'information. Vous trouverez davantage de détails à ce sujet en consultant les sites Web ci-joints ou, en ce qui concerne le Programme Jeunesse, en contactant l'Agence nationale ou le Coordinateur national du Programme Jeunesse de votre pays.

Vous trouverez de plus amples informations sur le Fonds Européen pour la Jeunesse du Conseil de l'Europe sur le site www.coe.int/youth.

Vous trouverez de plus amples informations sur le Programme Jeunesse sur le site www.europa.eu.int/comm/education/youth.html

La Commission européenne publie régulièrement des appels aux propositions, invitant les organisations de la jeunesse à soumettre des projets de financement – ces appels se trouvent également sur le site Web. Il existe également un programme de financement particulier pour les organisations de la jeunesse développé dans le bassin méditerranéen et en Europe centrale et orientale. Vous trouverez plus de détails à ce sujet sur le site Web mentionné ci-dessus.

Pour que votre Association puisse bénéficier de ce type de collecte de fonds, il convient d'accorder le temps nécessaire pour effectuer les recherches afin d'identifier les possibilités de financements disponibles et pour compléter le formulaire de demande et assurer le suivi administratif dès que le projet touche à sa fin.

3. Collecte de fonds auprès des sociétés

Il arrive parfois que des sociétés apportent leur contribution afin de soutenir le travail des organisations sans but lucratif telles que votre Association. Les sociétés peuvent intervenir tant au niveau local qu'au niveau national. Il arrive également d'une branche locale d'une société soutienne un groupe local si la société n'est pas disposée à soutenir votre Association à l'échelon national.

Parallèlement aux collectes de fonds auprès des fondations, ce type d'approche peut varier en fonction de la politique de la société. Il sera plus facile pour votre Association de prendre personnellement contact avec le directeur de la société, mais la société peut également vous proposer d'envoyer un courrier ou de compléter le formulaire d'application en insistant sur votre demande de subvention. Votre demande pourra parfois être acceptée si elle correspond au travail de la société – par exemple, si votre Association tente de collecter des fonds en vue d'acheter du matériel informatique ou d'organiser un projet de développement des compétences informatiques des jeunes, vous pourriez, par exemple, vous adresser à des sociétés de production informatique.

N'oubliez surtout pas que les sociétés n'offrent pas de l'argent purement et simplement pour aider d'autres personnes ou d'autres sociétés – elles offrent souvent de l'argent aux organisations caritatives



afin d'améliorer leur image de marque. Votre Association devra examiner s'il est intéressant d'être associé à telle ou telle société aux yeux du public. Des facteurs éthiques pourront être pris en considération par votre Association avant de faire appel à une société pour obtenir son soutien. De même, vous serez également amené à songer à la manière d'annoncer ce don au public. Ce point pourrait faire partie des exigences de la société pour obtenir la subvention.

Les sociétés peuvent également soutenir les ONGs de différentes manières. Elles peuvent accepter de faire intervenir les ventes de leurs produits pour soutenir votre Association. De cette manière, un pourcentage du prix de vente sera octroyé à votre Association pour chaque produit vendu. Ce principe est généralement connu sous le nom de Cause-Related Marketing (ou marketing humanitaire). Il s'agit d'une autre méthode de dons utilisée par les sociétés pour augmenter les ventes et gagner la reconnaissance du public à travers leur soutien à la communauté. Si votre Association est impliquée dans ce type de collecte de fonds, il est souvent nécessaire de conclure un accord afin que chaque partenaire mentionne clairement ses attentes. Des facteurs éthiques pourront également être pris en considération pour ce type de collecte de fonds car la société pourrait envisager que votre Association recommande ses produits.

Dans certains pays, les sociétés peuvent adopter le principe du « workplace giving schemes » (ou plan de donations dans le cadre du travail) où les employés acceptent qu'une partie de leur salaire soit octroyée à une organisation caritative de leur choix. Si ce principe s'applique également dans votre pays, votre Association pourrait se renseigner pour s'impliquer et devenir une institution caritative.

Pour terminer, les sociétés peuvent parfois apporter leurs contributions 'en nature'. Cela signifie que vous pouvez essayer de demander des biens au lieu de demander des dons d'argent. Si vous envisagez de publier une brochure d'information, vous pouvez toujours essayer de demander si l'imprimeur ne pourrait pas fournir le papier au lieu de demander une aide financière. Si vous envisagez d'organiser un camp, vous pouvez demander au supermarché de vous donner les boissons et la nourriture.

Pour pouvoir bénéficier de ce type d'activité, il convient d'accorder le temps nécessaire pour effectuer les recherches relatives au soutien que les sociétés pourraient fournir à votre Association et pour trouver la meilleure méthode d'aborder ce point. Il convient également de remercier correctement la société.

4. Collecte de fonds auprès des individus

A l'heure actuelle, de nombreuses organisations collectent des fonds auprès des individus en leur demandant personnellement leur aide ou en leur adressant directement un courrier. Les dons offerts par les individus sont souvent la meilleure source de fonds illimités – ces fonds ne sont pas octroyés pour un projet particulier, ils peuvent être utilisés à n'importe quelle fin : frais administratifs, salaires, équipement, etc.

La personne qui demande le soutien connaît généralement le donateur potentiel – chercher, par exemple, si les membres de votre Conseil ont des relations avec des personnes qui pourraient apporter une contribution à votre Association grâce à leur situation financière ou avec des personnes qui exercent une certaine influence au sein d'une organisation susceptible de faire un don important à votre Association. Demandez alors à ces personnes si elles accepteraient de soutenir votre Association avant de leur soumettre une demande en face à face.

La seconde méthode adoptée par les organisations pour collecter des fonds auprès des individus consiste à organiser une campagne de publipostage. Le publipostage consiste à envoyer des lettres à des groupes importants ou à des individus en leur demandant des donations – **les campagnes de publipostage sont onéreuses** en raison des coûts d'impression et des frais de port. Cette méthode exige l'utilisation et la mise à jour de grandes listes d'individus qui pourraient éventuellement répondre à ce genre de demande.

Av. De la Porte de Hal 38/1, 1060 Brussels, Belgium



Le nombre de réponses à ce genre de courrier est souvent très faible, plus particulièrement lorsque l'ONG n'est pas très connue ou qu'elle couvre un domaine spécialisé. Vous devez vous assurer que les sommes investies dans une telle campagne seront compensées par les donations que vous recevrez. Certaines organisations achètent des listes d'individus susceptibles de soutenir leur organisation – des listes de coordonnées d'anciennes Guides et Eclaireuses mises à jour et conservées par votre Association peuvent être un excellent point de départ si vous envisagez de vous lancer dans une telle campagne. Il se peut également que vous deviez tenir compte des dispositions relatives à la protection des données applicables dans votre pays visant à conserver les données des individus dans des ordinateurs ou dans des fichiers.

Pour avoir recours à ce type de collecte de fonds, il faut pouvoir bénéficier du temps nécessaire pour 'prospector' et trouver les personnes susceptibles d'apporter un soutien. Une campagne de publipostage exigera également un investissement financier considérable avant de collecter les fonds.

5. Collecte de fonds auprès de la communauté

Collecter des fonds auprès de la communauté est un type de collecte de fonds qui peut être effectué au niveau local, auprès des amis et des personnes proches du groupe local des Guides et Eclaireuses. Ces initiatives peuvent également être planifiées au niveau national mais elles doivent être prises en charge par chaque groupe local.

Les activités entreprises par la communauté peuvent comprendre des événements sponsorisés, des ventes de bienfaisance, des défis, des compétitions et des événements organisés.

Quelle que soit la méthode que vous adoptez, vous devez vous poser certaines questions avant de vous lancer dans une quelconque activité :

- Combien de fonds seront collectés?*
- Combien coûtera l'organisation de cette activité ?*
- Les aides et les sponsors disposent-ils des compétences et des talents nécessaires pour mener cette activité avec succès ?*
- Comment organiser facilement cette activité?*
- L'organisateur dispose-t-il de suffisamment de personnel pour contribuer à la planification de l'événement et gérer les activités le jour même ?*
- Quel pourcentage de réussite souhaitons-nous atteindre?*
- Quels sont les risques encourus?*
- Avons-nous déjà organisé cette activité auparavant ? Cela vaut-il la peine d'organiser à nouveau cette activité ?*

Voici différentes méthodes de collecte de fonds au sein de votre communauté locale :

A. Evénements sponsorisés

Lors d'un événement sponsorisé, une personne volontaire envisage de participer à une activité en échange d'un engagement ou d'une promesse de verser de l'argent de la part de ses amis ou de sa famille. Par exemple, l'activité peut consister à ne pas parler pendant un certain temps, à marcher ou à nager une certaine distance. Principe:

Un volontaire accepte de participer à une marche sponsorisée. Pour chaque kilomètre parcouru, les sponsors du volontaire acceptent de payer une somme d'argent, par ex. 3€. Si le volontaire effectue 12 kilomètres, ses sponsors doivent donc verser la somme de 36€.



Les événements sponsorisés permettent de collecter des sommes importantes d'argent pour des petits efforts à condition de rassembler suffisamment de personnes enthousiastes et que l'argent soit effectivement récolté après l'événement. Il s'agit également d'événements où tout le monde peut participer et apporter sa contribution, quelle qu'elle soit.

Voici quelques points importants à signaler lors de l'organisation d'un événement sponsorisé.

Il est important d'annoncer l'événement à l'avance à grand renfort de publicité afin d'attirer un maximum de participants.

Si les Jeannettes ou les Guides participent à l'événement, il est important d'obtenir, au préalable, la permission de leurs parents.

Si l'événement est organisé dans une propriété privée ou publique, vous devez tout d'abord obtenir la permission et vous assurer ensuite que vous êtes couvert par une assurance.

Vous pourriez avoir besoin de personnes responsables afin de confirmer que les tâches effectuées par une personne sponsorisée ont été accomplies.

Conservez une liste des participants et de tous les sponsors qui ont versé de l'argent.

B. Compétitions

Différentes sortes de compétitions peuvent être organisées. Vous pouvez récolter de l'argent en faisant payer un droit d'entrée et en faisant sponsoriser les participants. Votre Association ou votre groupe peut également demander aux commerçants locaux de donner ou de sponsoriser les prix.

C. Ventes

Votre Association peut essayer d'organiser des ventes pour collecter des fonds. Dans certains pays, les ventes de vêtements, livres et biens ménagers de seconde main sont très populaires pour récolter localement de l'argent. Vous pouvez demander aux Jeannettes et aux Guides de rassembler certains biens auprès de leurs parents, amis et voisins ou de cuire des gâteaux et des bonbons et de les vendre. Cependant, avant d'organiser une vente, vous devez vérifier si des dispositions légales s'appliquent aux ONGs et spécifient le type d'activités commerciales pouvant être effectuées.

Voici quelques directives à suivre pour que vos ventes soient réussies :

- Les biens doivent être des objets que les personnes souhaitent acheter – si vous vendez des livres ou des vêtements de seconde main, assurez-vous qu'ils soient propres, en bon état et que le prix proposé soit raisonnable ;
- Les biens devront être bien présentés et correctement emballés;
- La vente doit être organisée dans un endroit accessible et accueillant ;
- Annoncez la vente à grand renfort de publicité afin d'attirer beaucoup de monde.
- Vous devrez également décider de ce que vous ferez avec les biens invendus.
- Si l'événement a lieu pendant le week-end, veillez à pouvoir conserver l'argent dans un endroit sûr jusqu'à qu'il puisse être amené à la banque.

D. Evénements organisés

Les événements organisés, tels que des foires, des barbecues, des soirées, des concerts et des expositions peuvent également permettre de rassembler des sommes importantes d'argent. Cependant, la réussite de ces événements dépend d'une bonne organisation, à la fois avant et pendant l'événement.



Si vous décidez d'organiser de tels événements, vous devez les planifier bien à l'avance et gérer correctement certains aspects de l'organisation, tels que la réservation de l'endroit, les artistes, la restauration, la publicité, la location d'équipements, etc. Vous devez également penser à l'impression des tickets ainsi qu'à leur prix de vente avant que l'événement n'ait lieu.

Si vous organisez un événement pour le grand public, vous devez également vérifier si une assurance est exigée et vous assurer que votre Association est correctement couverte en cas d'accident. Il peut également être nécessaire d'obtenir les permis pour vendre des boissons et de la nourriture ou pour les représentations musicales et les soirées.

Pour pouvoir bénéficier des collectes de fonds auprès de la communauté, votre Association devra avant tout accorder du temps aux volontaires afin d'organiser et de participer aux événements que vous prévoyez. De tels événements peuvent être très amusants pour les participants et les organisateurs. Cependant, vous devez rester prudents et vous assurer que les fonds récoltés reflètent les efforts fournis par les organisateurs, sinon les volontaires risquent rapidement de perdre leur motivation.

Le mot de la fin: Collecte de fonds et Relations publiques

Une bonne collecte de fonds va de pair avec de bonnes relations publiques. Quel que soit le type d'événement organisé, il est fondamental de mettre en place une bonne publicité afin de garantir la réussite des efforts fournis pour rassembler des fonds. Vous devez tirer profit de toutes les possibilités qui s'offrent à vous pour mener une bonne campagne publicitaire. Une bonne publicité passe avant tout par du bon matériel publicitaire, tels que des affiches, des dépliants, des autocollants, des ballons, etc. afin d'attirer l'attention sur un événement particulier. Elle passe également par des bonnes relations de presse ou par la publicité. Si vous avez besoin d'aide dans ce domaine, consultez le **Kit des relations avec les médias** de l'AMGE, disponible auprès du Bureau Europe AMGE ou du Bureau Mondial. Ce guide contient des informations utiles sur tous les aspects des relations publiques que votre Association pourrait utiliser pour mener une bonne campagne publicitaire.

Conclusion

J'espère que ce bulletin d'informations vous a expliqué correctement les différentes possibilités et les différents domaines à envisager pour établir une Stratégie de collecte de fonds.

Il ne peut être que bénéfique de travailler les uns avec les autres, de tirer des leçons des perspectives, des erreurs et des réussites des autres. Nous vous encourageons donc à partager vos expériences en matière de collecte de fonds ou d'indiquer les domaines de financement qui vous intéressent. Tous les commentaires, questions et suggestions sont les bienvenus et doivent être envoyés à:

Rita Waswani
Funding & Communications Officer
Bureau Europe AMGE
Avenue de la Porte de Hal 38 / 1, 1060 Brussels, BELGIUM
Tél.: +32 (0)2 541 08 80 ; Fax : +32 (0)2 541 08 99
e-mail: rwaswani@wagggseurope.org

Nous vous souhaitons une excellente fin d'année 2003 et une agréable nouvelle année !