

# Collecte de fonds

Auteure: Elsbeth Fischer-Roth, Centre de compétences vitamine B

---

Fondamentalement, on distingue la *collecte de fonds*, c.-à-d. la recherche de financement par le biais des services de la Confédération ou du canton, de fondations ou de ses propres activités (dons, manifestations, collaboration) et le *sponsoring*, qui consiste à trouver des fonds en offrant une contre-prestation: une entreprise fournit de l'argent, des prestations en nature ou des ressources (personnes) pour un projet ou une manifestation et demande une contrepartie, p. ex. la visibilité du soutien apporté par le placement du logo de l'entreprise, donc une sorte de publicité (cf. fiche pratique sponsoring, lien vers la page 5). Cette fiche se consacre au thème de la collecte de fonds.

Pour les associations et les organisations à but non lucratif, il est capital de pouvoir compter sur différentes sources de financement. La collecte de fonds est synonyme d'un soutien large, mais aussi d'un travail non négligeable. La recherche de moyens financiers demande beaucoup de temps. Il est nécessaire de planifier et il est souvent pertinent de demander du soutien (informations, documentation, cours).

Une collecte de fonds réussie commence par répondre aux questions suivantes:

- Pour quel projet ou quelle tâche avons-nous besoin de moyens financiers et dans quel ordre de grandeur?
- Qui devrait nous soutenir financièrement?
- Pour quelle raison les personnes ou entreprises qui nous soutiennent le feraient-elles?

## 1. Soutiens possibles

Toute source financière ne correspond pas forcément à chaque projet; une vérification approfondie est nécessaire. Pour les grands projets, il est important de miser sur différentes sources financières, afin de réduire les dépendances. Un projet peut être financé par:

- *Les cotisations des membres de l'association:* en vue d'une manifestation particulière un projet spécifique, les cotisations peuvent être augmentées temporairement, cela doit toutefois être planifié à l'avance et, généralement, approuvé par les membres (se conformer aux statuts!). Il est bien entendu aussi possible d'adresser une demande de dons directement aux membres, ce qui permet de les impliquer dans le projet.
- *Dons individuels:* pour les projets ou manifestations avec un fort ancrage local, mais aussi lors d'évènements hors du commun, p. ex. un malheur, on peut s'adresser à des individus particuliers.
  - *Par écrit:* par lettre ou e-mail, via le site Internet ou les médias sociaux.
  - *Lors d'une manifestation:* récolte de dons ponctuelle (tirelire, collecte, etc.).

- *Financement participatif*: présentation du projet sur une plateforme de financement participatif (fiche pratique Financement participatif, lien vers la page 5).
- *Soutien des pouvoirs publics* (commune, canton, éventuellement Confédération): ce type de soutien ne peut, en général, être accordé que s'il existe une base légale. La demande de soutien doit s'y référer. Au niveau cantonal, des demandes peuvent être adressées au Fonds de loterie, informez-vous sur les conditions et les possibilités. Nombre de communes et de paroisses disposent de fonds affectés à un usage précis. Si cet usage correspond au projet, une demande peut être déposée.
- *Accord de prestations*: les pouvoirs publics peuvent notamment conclure des accords de prestations avec des associations et y définissent des tâches dont l'association se charge contre un dédommagement financier de la part de la commune / du canton. La condition préalable est un besoin clair ainsi qu'une base légale.
- *Soutiens de fondations*: les fondations disposent généralement de moyens financiers importants, mais reçoivent également de nombreuses demandes. Il est important que le projet corresponde parfaitement au but de la fondation et que cela soit exprimé clairement dans la demande. Pour des projets locaux et régionaux, il est recommandé de s'adresser à des fondations régionales. Les fondations nationales n'accordent généralement pas de contribution de soutien aux projets locaux (sauf pour des projets pilotes novateurs et servant d'exemples). On trouve des fondations dans le [Répertoire des fondations](#) de la Confédération, sur des plateformes telles que [Fundraiso](#) et [StiftungSchweiz](#) ou via des répertoires cantonaux. Les fondations régionales sont souvent gérées par les banques cantonales. Trouver la bonne fondation pour son projet prend du temps, mais en cas de succès la somme à la clé est conséquente.
- *Le Pour-cent culturel Migros et les sociétés coopératives Migros régionales* soutiennent et financent des projets et des manifestations dans divers domaines et disciplines. Renseignez-vous pour savoir si votre projet ou votre manifestation correspond aux conditions de soutien.
- *Contributions d'entreprises*: les entreprises disposent souvent d'un budget dédié aux dons et soutiennent des organisations et associations locales, avec des montants généralement moins importants. Les demandes concernant des manifestations ont de bonnes chances d'obtenir le soutien d'entreprises. Renseignez-vous aussi si un membre (du comité) travaille dans une de ses entreprises, un lien direct facilite souvent la démarche! Tenez compte de la situation de concurrence: ne déposez pas des demandes auprès de plusieurs entreprises travaillant dans le même secteur d'activité.
- *Autres possibilités*: les membres de l'association participent activement à la manifestation d'une autre organisation, ce qui leur permet de gagner de l'argent; des événements tels que des courses de récolte de fonds, marchés aux puces, tombolas, tournois de jass, etc.; la vente d'objets ou de prestations (symboliques), p. ex. un souper avec le président ou la présidente, etc.).

Les moyens financiers ne sont pas le seul soutien apprécié, la mise à disposition d'infrastructures, de véhicules, de matériel ou de l'aide pour mener à bien le projet est aussi précieuse.

## 2. La demande de soutien

### Contenus

Il faut bien réfléchir à quelles organisations ou personnes on envoie une demande de soutien. La taille de l'organisation doit également être prise en compte; une association de petite taille n'adressera pas forcément une demande à une entreprise internationale. Il vaut mieux envoyer quelques demandes minutieusement formulées que de miser sur la quantité. Le respect de la forme exigée est essentiel (formulaire, documents nécessaires).

Une demande de soutien contient:

- *Une lettre d'accompagnement*: une lettre courte (max. 1 page A4), datée, avec une adresse personnelle et le nom de l'expéditeur. Une formulation positive et des phrases à la voix active pour mentionner les points principaux sont avantageuses. Le rapport avec le destinataire ou la destinataire et ses intérêts potentiels est capital.
- *Description du projet*: les projets de plus grande taille nécessitent, outre une description détaillée du projet, un résumé des points essentiels (management-summary).
- *Budget et plan financier*: le budget contient la somme demandée ainsi que le nom d'autres soutiens suivis de l'indication «demande déposée» ou «demande approuvée».
- *Informations* sur l'organisation déposant la demande, joindre éventuellement les statuts, le rapport annuel, etc.

Une fois la demande envoyée, il faut suivre activement le processus. Si l'on ne reçoit pas de réponse, on peut et doit se manifester à nouveau. En cas de modifications du projet, ces dernières devraient être communiquées.

Conseils et informations concernant le dépôt de demandes: [Swissfoundation](#) (La demande parfaite) et [StiftungSchweiz](#).

### Les arguments en faveur d'un soutien

Il est pertinent d'adopter la perspective de l'organisation ou de la personne à qui l'on adresse la demande de soutien, de rechercher des arguments et de les mentionner dans la demande. Il faut s'adresser à de potentiels donateurs de façon rationnelle, avec une présentation du sujet ou de la problématique, sa pertinence, la nécessité d'agir, puis présenter une solution. Mais les gens aiment également que l'on s'adresse à eux à un niveau émotionnel. C'est pourquoi il est important de mentionner la façon dont le projet ou la manifestation s'inscrit dans les objectifs et la philosophie de l'organisation de soutien et d'exprimer son estime personnelle.

Potentiels arguments en faveur du soutien à un projet ou à une manifestation:

- Le projet ou la manifestation améliore la qualité du lieu et offre des possibilités de contacts dont l'organisation de soutien (commune, canton, entreprise) profite.
- Notre association est sympathique et sérieuse et s'engage pour la communauté.
- Les objectifs du projet ou de la manifestation concordent avec les lignes directrices de l'organisation de soutien à laquelle l'on s'adresse.
- Le projet aide l'organisation de soutien à atteindre son but, p. ex. parce qu'il correspond au but de la fondation à un mandat politique.
- Un engagement en faveur de ce but est bien vu d'un point de vue sociétal ou politique.
- Le projet ou la manifestation sont réalisés avec l'aide de bénévoles. Le soutien au bénévolat est sympathique et jouit d'une connotation positive dans l'opinion publique.
- Il existe déjà un lien avec l'association, parce que des collaborateurs ou collaboratrices de l'organisation de soutien sont p. ex. membres de l'association ou s'engagent au sein de son comité.

### **Description de projet**

La description de projet contient des informations sur la situation initiale et le but du projet ou de la manifestation. La demande de soutien décrit à quels buts les moyens financiers recherchés seront affectés et quel impact le projet aura sur quel groupe cible. Un budget facile à comprendre fait partie intégrante de la description de projet. Tous les coûts liés au projet doivent y être mentionnés ainsi que les moyens financiers disponibles et ceux qui doivent encore être trouvés (cf. fiche pratique Budget de projet, lien vers la page 5).

Pour la plupart des organismes de soutien, il est important que l'association qui dépose une demande puisse faire état de prestations propres. Les prestations propres sont p. ex. le travail non rémunéré du comité et des membres de l'association, mais aussi des moyens financiers générés par ses propres sources (p. ex. cotisations des membres) ou des biens dont dispose déjà l'association (infrastructures, matériel utilisé lors de manifestations antérieures, etc.).

Il est possible de déposer une demande pour soutenir financièrement l'ensemble d'un projet ou d'une manifestation. Souvent, il est toutefois plus prometteur de déposer des demandes pour des sous-projets, p. ex. pour l'apéritif au cours d'une manifestation, pour les coûts publicitaires, l'évaluation, etc. Dans cette optique, les projets doivent être décrits précisément dans la documentation.

## **3. Les rapports avec les organisations de soutien et donateurs**

Il va de soi que l'on envoie un remerciement lors d'une réponse positive, mais aussi en cas de refus. Les organisations de soutien et donateurs doivent être informés régulièrement de l'avancée du projet ou de la manifestation. Si possible, permettre une participation (p. ex. mots

de bienvenue, invitation au lancement ou à l'évaluation, etc.). Soigner le contact une fois le projet ou la manifestation achevés (envoyer le rapport annuel, des invitations aux événements de l'association, etc.) cela crée une base pour de futures demandes de soutien.

*Vous trouverez d'autres fiches pratiques sur <https://www.vitamineb.ch/savoir/fiches-pratiques/>*

- *Financement participatif*
- *Sponsoring*
- *Budget de projet*
- *Budget*