

En amont de la recherche de fonds

La question du financement des associations se pose avec plus ou moins d'acuité selon les situations...

La recherche de fonds implique un long travail et la formation d'une équipe est quasi indispensable pour conduire une action de cette envergure. Ces personnes vont se charger de :

- définir les objectifs de la campagne financière
- décider de la forme que prendra la recherche de fonds
- de repérer les partenaires (membres, pouvoirs publics, organismes privés, entreprises) susceptibles d'être sollicités
- des relations avec les donateurs

Faut-il tenter une recherche unique de dons importants ? Solliciter des subventions pour une activité ponctuelle ? Trouver de nouveaux membres pour « engranger » de nouvelles cotisations ? Vendre des produits ? Facturer certaines prestations ? Partager des locaux ? Mettre à disposition l'infrastructure de l'association (par exemple matériel informatique) ? Organiser une manifestation (exposition, gala, kermesse, loto) ? S'adresser à des donateurs particuliers qui offrent de l'argent et/ou du matériel ? Aux pouvoirs publics ? A des entreprises privées ? A des fondations ? A des clubs services ?

Les diverses sources de financement renvoient à des choix éthiques. Certaines « collent » mieux que d'autres à l'image de l'association, aux actions qu'elle conduit, aux prestations qu'elle offre ou encore aux usagers avec lesquels elle est en contact.

Rappelons que les diverses sources de financement des associations sont les sources financières internes et externes. Selon la mission de l'association, les options porteront sur une consolidation des ressources financières internes ou, plutôt, sur un renfort des ressources externes.

Les sources financières internes

- Les cotisations (source naturelle et première)
- Les ventes de biens, d'objets et de prestations

Les sources financières externes

- Les fonds publics (subvention générale/enveloppe budgétaire, financement du déficit de fonctionnement, etc.)
- Les fonds octroyés par des entreprises
- Les collectes de fonds *traditionnelles* : quêtes sur la voie publique, manifestations expositions, kermesses et galas, dons, legs
- Les collectes de fonds *plus modernes* : mailings, imprimés tout ménage, contacts par téléphone avec donateurs potentiels, émissions radiophoniques ou télévisées où l'on incite les personnes à effectuer un don au profit d'une cause ou d'une association.

Informez et fidélisez les donateurs, ça vaut mieux
que de se lancer dans des envois tout ménage à répétition !