



Conseils pour demander – et obtenir – du financement

Comme plusieurs, votre groupe a sûrement besoin d'argent pour développer un scoutisme de qualité qui soit à la portée des gens de votre région.

Ce petit guide vous indique des pistes pour permettre aux groupes scouts de faire des démarches systématiques et permanentes (campagne) de demandes de fonds. Il couvre l'aspect « Campagne de financement » et la démarche spécifique de demande de don. Le guide ne couvre pas la démarche de préparation et de réalisation d'activités de financement.

Campagne de collecte de fonds

- a) Identification des besoins
 - Quelle est votre situation financière ?
 - Quels sont vos besoins (matériel, aide à des jeunes, activités spéciales) ?
 - Qu'est-ce qu'on veut faire et de combien a-t-on besoin ?
 - Regrouper les besoins sous le titre d'un but rassembleur (thème).
- b) Mise en place d'un comité de campagne
 - Ce comité peut être formé de gens du groupe
 - Ou d'autres gens susceptibles d'aider
 - Identifier les *amis des scouts* dans la société (ceux qui en ont fait ou qui ont des enfants qui en font)
 - Aller les rencontrer pour voir quelles portes ils peuvent nous ouvrir
- c) Se donner un plan de campagne
 - Objectif financier (raisonnable et réaliste)
 - Message de campagne
 - Période de la campagne (de quelle date à quelle date)
 - Budget de campagne
 - Il faudra probablement autoriser des dépenses pour réaliser la campagne
 - Moyens de communication envisagés
 - Affiches
 - Documents
 - Médias (journaux, radio, téléphone)
- d) Faire préparer le matériel de campagne
- e) Réalisation des activités de demandes de dons
- f) Faire un suivi rigoureux des activités
- g) Se donner un programme de reconnaissance pour les donateurs

Conseils pour demander – et obtenir – du financement (suite)

Demandes de dons

- a) Identifier des donateurs potentiels
- b) Identifier quels sont les intérêts de ces donateurs potentiels en terme d'aide à la communauté (on cherche des donateurs qui partagent les valeurs scouts)
- c) Identifier les gens qui iront faire le démarchage auprès du donateur
 - Quelqu'un qui le connaît
 - Quelqu'un qui connaît le scoutisme
- d) Appeler le donateur et obtenir un rendez-vous face à face (l'appel devrait être fait par la personne qui connaît le donateur)
- e) Aller rencontrer le donateur
 - Avec des documents de base en fonction de l'opération (support visuel adéquat)
(exemple : un calendrier avec une feuille décrivant les activités du groupe)
 - Avec en tête le montant visé (autant que possible récurrent, exemple 100\$/an) et l'utilisation du montant
 - Avec en tête la visibilité que la cible ou son entreprise aura en retour (exemple une liste de bienfaiteurs dans un communiqué local ou au souper-spaghetti)
 - N.B. : il peut arriver que le don soit en nature (exemple : un local sans loyer, un prêt de matériel etc.)
- f) Au cours de la rencontre, il faut sortir avec un engagement
 - Oui un don de XX \$
 - Oui, un don à déterminer (donc à suivre)
 - Oui, sous la forme d'un autre engagement
 - Éventuellement non ! (restez empathique et...
 - Connaître la raison
 - Quelles sont les causes déjà soutenues par le donateur ? Connaît-il d'autres personnes à solliciter auprès desquelles il pourrait vous introduire?
 - Faire le suivi pour concrétiser l'engagement
- g) Envoyer une lettre de remerciement indiquant
 - L'utilisation des fonds
 - La visibilité qui sera faite
 - S'il n'y a pas eu de don, remercier pour le temps consacré.

Trucs et astuces

- Consulter des groupes et/ou organisations qui sont déjà passés par là;
- Attention : ne pas frapper à des portes qui auraient déjà été sollicitées (autre groupe, fédération,...)

Si vous avez des questions ou avez besoin de conseil, communiquer avec Pascal Rochon à la FSQ à l'adresse courriel suivante « prochon@scoutsduquebec.qc.ca »