

Les Affaires

Dossier spécial, samedi, 3 mars 2001, p. 50

Philanthropie et mécénat

Il faut de l'argent pour ramasser de l'argent

Plusieurs ingrédients sont nécessaires pour réussir une bonne collecte de fonds

Théroux, Pierre

Il faut plusieurs ingrédients pour réussir une bonne collecte de fonds: créer une identité personnelle à la campagne, bien identifier les donateurs potentiels, avoir une bonne équipe de bénévoles, par exemple, mais surtout... en avoir les moyens financiers!

"Il faut de l'argent pour ramasser de l'argent", rappelle André Verret, président honoraire du Centre québécois de philanthropie. Car, précise-t-il, même si une campagne de souscription fait appel à des bénévoles, la sollicitation des entreprises et des particuliers nécessite des coûts importants. Les organismes qui comptent sur les ressources financières adéquates auront ainsi les meilleures chances de succès.

Par ailleurs, "il est plus facile de mener à bien une campagne si elle est bien documentée", affirme Lorraine J. Simard, directrice, marketing et développement, de la Fondation du diabète juvénile. Ainsi, il importe de préciser pourquoi il y a une demande de financement, à quoi servira l'argent recueilli et, s'il y a lieu, quels sont les résultats passés.

"Il faut un projet précis, un thème; c'est là un point majeur de la réussite d'une campagne", renchérit **Daniel Asselin**, président de la firme **Épisode**, spécialisée en collecte de fonds.

Et la présence d'un porte-parole? "C'est un avantage certain, mais il faut d'abord et avant tout mettre sur pied un bon plan de campagne et de communication", souligne Mme Simard.

Sa Fondation peut compter sur la présence du chanteur Daniel Lavoie

Tableau 1

© 2001 *Les Affaires*. Tous droits réservés.