



Focus Thématique  
**GOUVERNANCE**



Thématique  
**Déontologie de la recherche de  
financements**

Bonnes Pratiques de référence  
**40- 41- 42**

# SOMMAIRE

SOMMAIRE .....	2
DE QUOI PARLE-T'ON ?.....	3
IDEES DE MISE EN ŒUVRE.....	4
LES BONNES PRATIQUES DE REFERENCE.....	6

# DE QUOI PARLE-T'ON ?

Parler de déontologie de la recherche de fonds revient à définir l'ensemble des règles de comportement à mettre en place pour collecter de fonds.

Ces règles dépendent majoritairement des canaux choisis dans le cadre de la stratégie de financement de l'organisme conformément au modèle socio-économique souhaité par l'organe collégial d'administration.

L'étape préliminaire à ce travail est donc de confirmer vers quels types de donateurs / de financeurs et partenaires financiers, l'organisme veut se tourner. La palette de type de donateurs/financeurs et la façon de les aborder est assez large. A titre d'exemples :

- Mécénat privé (dons en nature ou en numéraire)
- Financeurs publics
- Collectes grand public
- Collectes corporate (arrondis sur salaires, défi de collecte, crowdfunding via une entreprise)
- Plateforme de financement participatif
- Libéralités (dons, legs ..)
- Grands donateurs
- Fondations et fonds de dotation qui distribuent des fonds
- Parrainage
- Finance solidaire
- etc.

Le choix des canaux dépend de la stratégie de financement de l'organisme et bien-sûr des moyens disponibles pour se lancer. Il conviendra de se poser au minimum quelques questions préliminaires :

- Cohérence de la stratégie de financement avec la stratégie globale de l'entité et validation par l'OCA.
- Habilitation : Mon organisation est-elle habilitée à recevoir des dons, du mécénat, des libéralités, ... ?
- Fiscalité : Bien différencier la collecte de fonds défiscalisable du parrainage (sponsoring) et des investissements solidaires.
- Organisation et modalités de la recherche de fonds : Avons-nous les moyens pour collecter des fonds ? bien calibrer les investissements temps et budget par rapport aux objectifs visés.
- Quels sont les objectifs et freins pour développer la collecte de fonds ?

Lorsque les canaux sont déterminés, alors les règles déontologiques peuvent être définies pour chaque canal retenu. On peut les classer en 3 catégories:

- **La définition des règles relatives au choix des cibles : vers qui se tourner, vers qui ne pas se tourner ?**  
*Elles doivent permettre un choix éclairé des financeurs potentiels en cohérence avec la charte éthique de l'organisme et dans le respect des circuits de décision établis.*
- **La définition des engagements réciproques entre les parties,**  
*Ils doivent permettre de clarifier les modalités de la relation avec les donateurs*
- **La définition des règles internes d'organisation de la collecte de fonds**  
Ces règles doivent permettre d'assurer la maîtrise des risques liés à la collecte et assurer la bonne destination des fonds.

Pour aller plus loin : se référer à la « check-list du fundraising » sur le site de Prezi (<https://prezi.com/fr/>)

# IDEES DE MISE EN ŒUVRE

	<b>Cas des mécènes privés</b>
<b>CHOIX DES CIBLES ET DES MOYENS</b>	<p>Choix des cibles :</p> <p>Pour la recherche de fonds auprès de mécènes privés, il est utile d'engager une réflexion en amont sur les principes et valeurs auxquels l'association est attachée. On peut ici repartir des valeurs présentées dans le projet associatif ainsi que des engagements RSE développés dans le plan stratégique</p> <p>L'association peut alors se poser la question : Y a-t-il des secteurs d'activité en provenance desquels il n'est pas souhaitable de recevoir de dons ? (Pourrait nuire à son image en externe ou être mal accepté en interne).</p> <p>Modalités de revue des cibles :</p> <p>L'association réalisera des vérifications des informations disponibles sur les cibles potentielles a minima sur internet et sur les principaux réseaux</p> <p>L'organisme met en œuvre un dispositif pour assurer l'indépendance de ses actions vis-à-vis du mécène ainsi que le risque de conflits d'intérêt avec tel ou tel mécène potentiel (par exemple avec la revue des liens ou relations d'intérêt entre l'association et le partenaire cible).</p> <p>L'association s'accordera aussi sur la teneur des messages pour approcher les financeurs potentiels.</p>
<b>ENGAGEMENTS RECIPROQUES</b>	<p><b>Pour définir des attentes envers le mécène</b>, par exemple :</p> <p>Vérifier que l'opération de mécénat a bien comme objectif de soutenir un projet d'intérêt général, de manière désintéressée et menée distinctement des activités de l'entreprise.</p> <p>Encadrer les contreparties matérielles (financement, mise à disposition de ressources, locaux...) et immatérielles dans la convention de mécénat (communication institutionnelle, apposition du logo, ...).</p> <p>Attendre par exemple une participation aux frais de structure en plus du financement du projet.</p> <p>Clarifier les actions et objectifs à atteindre dans les projets de partenariat (le cas échéant avec les éléments de mesure ou indicateurs de succès associés)</p> <p><b>Pour définir ses engagements auprès du mécène</b>, par exemple :</p> <p>Assurer la transparence sur l'utilisation des fonds,</p> <p>Assurer le respect de la volonté du mécène,</p> <p>S'entendre sur des exigences de reporting raisonnables.</p> <p>Etc.</p> <p><i>On veillera à formaliser les engagements de parties dans une convention bilatérale</i></p>
<b>REGLES INTERNES</b>	<p>Adapter l'organisation et la comptabilité analytique pour être capable de justifier du détail des dépenses par destination garantissant ainsi la traçabilité des dons et leurs affectations.</p> <p>Organiser le reporting et la communication.</p>

Pour aller plus loin : se référer au guide « charte de déontologie du mécénat d'entreprise » disponible sur le site de l'ADMICAL

	<b>Cas de la collecte grand public</b>
<b>CHOIX DES CIBLES ET DES MOYENS</b>	<p>La réflexion initiale consiste à bien identifier les cibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Celles qui ont un intérêt pour votre cause, votre projet,</li> <li>- Leur capacité de dons,</li> <li>- La proximité (géographique ou nationale).</li> </ul> <p>Puis définir les moyens techniques pour réaliser les collectes (ce que l'on accepte de faire et ce que l'on n'accepte pas de faire) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quels outils de collectes : mailing, relance téléphonique, contreparties, démarchage dans la rue, événementiels... ?</li> <li>- Appel ou non à des prestataires pour la collecte,</li> <li>- Quels messages pour approcher le donateur potentiel ?</li> <li>- Quelles règles d'approches, selon quels principes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ne pas abuser de la crédulité ou de la fragilité du donateur/testateur</li> <li>- Cultiver la relation : remercier, écouter, informer</li> <li>- Diffuser des messages positifs, non misérabilistes</li> <li>- Ne pas sursolliciter (fréquence des appels à générosité)</li> <li>- Etc.</li> </ul> </li> </ul>
<b>ENGAGEMENTS RECIPROQUES</b>	<p>Ils sont dans ce cas plutôt à sens unique et visent à garantir le respect de la volonté des donateurs</p> <p>A titre d'exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Traçabilité des dons et la transparence sur l'utilisation des fonds</li> <li>- Engagement sur les délais d'envoi des reçus fiscaux</li> <li>- Traitement des réclamations</li> <li>- Information des donateurs (lettres, revues, ...)</li> <li>- Le traitement des données personnelles</li> </ul>
<b>REGLES INTERNES</b>	<p>S'agissant ici de la possibilité de manipulation de chèques et de l'argent liquide, il faudra définir des règles de fonctionnement très précises afin de limiter les risques associés à ce type d'activité, en particulier le risque d'atteinte à la probité.</p> <p><u>Pour la collecte des fonds, par exemple :</u>  Mise en place de procédures et de procédés techniques empêchant tout détournement de dons lors de la collecte, notamment sur la voie publique, ou pour la réception de chèques par courrier.  Assurer des actions de sensibilisation et formation des bénévoles chargés de collecter les dons.  Organiser des contrôles internes.</p> <p><u>Pour le traitement des dons, par exemple :</u>  Mise en place de procédures encadrant l'enregistrement des fonds et toutes les manipulations associées.  Mise en place d'une procédure encadrant l'encaissement des chèques,  Mise en place la procédure encadrant la délivrance des reçus fiscaux,  Prévoir les conditions de la réaffectation des dons fléchés non utilisés.</p>

Pour aller plus loin, se référer au guide de l'AFA « **MAÎTRISER LE RISQUE D'ATTEINTE À LA PROBITÉ AU SEIN DES ASSOCIATIONS ET FONDATIONS RECONNUES D'UTILITÉ PUBLIQUE** »

# LES BONNES PRATIQUES DE REFERENCE

## UNE DÉONTOLOGIE DE LA RECHERCHE DE FINANCEMENTS ET DE LA COLLECTE

L'organe collégial d'administration organise la définition, le suivi et le contrôle des règles déontologiques et des prescriptions réglementaires de collecte de dons et de recherche de financements

**Bonne Pratique 40** : L'organe collégial d'administration, ou un administrateur ou un comité spécialisé :

- **définit les principes déontologiques et techniques relatifs à l'organisation de la recherche de financements, la collecte et à la communication associée,**
- rappelle le modèle socio-économique de l'entité,
- affirme son respect de la protection des données à caractère personnel des donateurs.

Ces éléments sont portés à la connaissance des salariés, bénévoles ou prestataires en charge de leur bonne application.

**Bonne Pratique 41** : L'organe collégial d'administration veille particulièrement aux **dispositions visant au respect de la volonté du donateur ou financeur**

**Bonne Pratique 42** : **Les réclamations des donateurs sont suivies.** Une réponse leur est apportée dans un délai maximal préétabli. Les améliorations qu'elles suggèrent sont étudiées et mises en place si retenues.