

CHAPITRE 14



LE FINANCEMENT ET LES DEMANDES DE SUBVENTIONS



Adoption Council of Canada
Conseil d'adoption du Canada

FINANCEMENT

AVEC L'AIMABLE AUTORISATION DU NACAC

Tous les dirigeants de groupe doivent relever le défi de trouver les fonds nécessaires aux activités dont leurs membres feront la demande. Tous les groupes ont besoin d'argent pour exercer leurs activités – qu'ils soient en phase de démarrage ou qu'ils planifient la tenue d'un congrès à l'échelle de leur État. En tant que dirigeant de groupe, vos efforts produiront des résultats optimaux si vos membres collaborent à l'élaboration d'une stratégie et qu'ils partagent la responsabilité du financement. Vous pouvez guider l'atteinte des objectifs financiers de votre groupe, mais à long terme, tous ses membres doivent prendre part au processus de financement.

« Bon nombre de groupes adoptent une démarche régressive en matière de financement. Leur stratégie consiste à attendre d'amasser des fonds, puis à déterminer ce qu'ils en feront. Malheureusement, lorsqu'on opte pour cette démarche, l'absence d'objectif entraîne une baisse de motivation des membres face aux activités de collecte de fonds, de même qu'une baisse de motivation des commanditaires face au financement d'un organisme qui ne s'est pas donné d'objectif. »

- Diane Martin-Hushman

En tant que dirigeant, vous représentez également le catalyseur de réussite des activités de financement de votre groupe. Bien que les membres partagent la responsabilité de cette tâche, ils s'en remettent à vous pour les motifs suivants :

- susciter l'enthousiasme face aux activités de financement de votre groupe;
- superviser les activités de financement;
- continuer d'informer les membres sur les progrès des activités de financement.

En outre, pour garantir la réussite de vos activités de financement, vous devrez :

- croire dans les changements que votre groupe peut opérer dans l'intérêt des familles auxquelles il offre ses services;
- croire dans votre mission;
- avoir suffisamment confiance aux membres pour leur demander leur appui.

Il est essentiel de croire en soi et en ses actions pour motiver les autres et les convaincre de faire un don pour soutenir votre cause. Si vous croyez que la mission de votre groupe est digne de l'apport financier du public, les gens le sentiront dans votre voix, lorsque

vous évoquerez les familles et les enfants auxquels vous offrez vos services, et ils le constateront par vos bonnes œuvres. La plupart des groupes de parents de familles d'accueil, de parents adoptifs et de tuteurs parentaux se forment dans le but d'améliorer la vie des enfants adoptifs et de leur famille. Un aspect joue en votre faveur : bon nombre d'organisations et de particuliers acceptent volontiers de verser des dons à la cause des enfants.

Réfléchissez au nombre de fois où vous avez donné de votre temps ou de votre argent, où vous avez ressenti de la fierté à soutenir la cause d'autrui, ou encore où vous avez pris part avec plaisir à une activité de financement. C'est maintenant à votre tour de demander qu'on appuie la mission de votre groupe. Vous devez déterminer si le moment est venu, pour vos membres et vous-même, d'entreprendre la planification de la stratégie de financement de votre groupe.

Jeter les assises du financement

Organisez une réunion de groupe afin de jeter les assises de votre stratégie de financement. Invitez les membres du groupe, des bénévoles, des membres de la collectivité qui vous ont prêté main-forte par le passé, des membres de votre famille et des amis qui cultivent des points de vue et des talents diversifiés, ainsi que toute autre personne qui, à votre avis, pourrait aider votre groupe à planifier une stratégie financière. Déterminez si les membres de votre groupe devront se réunir plus d'une fois pour exécuter les tâches suggérées dans les pages suivantes.

Assurez-vous de faire connaître l'énoncé de mission et le budget actuel de votre groupe lors de cette réunion. (Si vous n'avez pas formulé d'énoncé de mission ni préparé de budget, vous devez tenir une réunion dans ce but avant d'organiser votre réunion de financement.) Diffusez l'énoncé de mission pour rappeler la raison d'être du groupe à tous ses membres. Votre budget renseignera les intéressés sur la situation financière actuelle de votre groupe. Assurez-vous d'inclure les services offerts, les biens, l'équipement comme les ordinateurs ou les imprimantes, le lieu de réunion, les coûts d'exploitation du site Web, les coûts d'envois postaux, les heures de travail rémunérées, ainsi que les heures de bénévolat à votre budget.



Favoriser la participation communautaire

Il est important d'entretenir des liens solides avec votre collectivité, d'offrir votre aide aux autres et de demander de l'aide lorsque vous en avez besoin. Adoptez une attitude positive en accueillant l'aide offerte par autrui, en exprimant de la gratitude pour l'aide obtenue et en partageant le mérite de tous les événements heureux que connaîtra votre groupe avec tous ceux et celles qui auront favorisé leur concrétisation. Lorsque vous faites des incursions dans votre collectivité, envisagez les interventions suivantes :

- Créez un dépliant ou une brochure à distribuer. Il est difficile de demander de l'argent ou de l'aide sans remettre de la documentation écrite décrivant votre groupe et sa mission.
- Présentez-vous aux membres de la collectivité et aux propriétaires d'entreprises de votre région. Informez-les des activités de votre groupe.
- Gardez confiance et rappelez-vous que la plupart des gens acceptent volontiers de donner aux groupes et aux organismes qui viennent en aide aux enfants.
- Lorsque vous demandez de l'aide, n'abandonnez pas si vous obtenez un refus en guise de première réponse. Informez le public des dons que d'autres membres de la collectivité ont versés à votre groupe. Si l'on ne peut pas vous donner d'argent, demandez que l'on vous offre gratuitement des biens ou des services, ou que l'on siége à votre conseil d'administration.
- Laissez un souvenir qui rappellera votre groupe aux membres de la collectivité, dont un objet fabriqué à la main par un enfant ou une carte de remerciement. Si l'on vous a versé un don important, songez à offrir un T-shirt affichant le nom de votre groupe.



Concevoir une grille de compétences

« Rien n'est plus important, pour le dirigeant d'un groupe, que de créer et de maintenir des liens avec ses membres. Voilà la raison d'être des groupes d'entraide de parents : créer des liens d'accompagnement. Si vous ne parvenez pas à atteindre cet objectif, vos membres ne se feront jamais confiance, ne travailleront jamais en collaboration et n'adhéreront jamais à votre vision de groupe », a déclaré Diane Martin-Hushman, coordonnatrice des groupes de parents du NACAC.

Pour favoriser le renforcement de ces liens et aider vos membres à déterminer leur apport optimal au groupe, vous devez concevoir une grille de compétences en collaboration avec les membres de votre groupe, avant de définir vos activités ou d'élaborer votre plan de financement. Les activités de votre groupe et votre démarche de collecte de fonds doivent découler d'une évaluation exhaustive des compétences de vos membres.

Lors d'une réunion, demandez à toutes les personnes présentes dans la salle de mentionner les compétences dont elles font profiter le groupe, à leur avis. Votre liste de compétences pourrait englober les fonctions de dessinateur-concepteur, de concepteur de pages Web, de conseiller juridique, d'expert en médecine, de rédacteur, de couturier, de chef cuisinier, d'enseignant, d'organisateur, de musicien, de chanteur, de jardinier et d'orateur, entre autres. Permettez aux participants de citer les compétences qu'ils ont observées chez les autres membres de leur groupe. Parfois, les membres d'un groupe peuvent remarquer chez quelqu'un des talents dont il n'ose pas revendiquer l'existence et qu'il ne croit pas posséder. Par conséquent, demandez à un participant de remplir une grille de compétences, en inscrivant le nom des membres du groupe dans la première colonne de gauche, puis une compétence dans chaque case de la rangée supérieure. Cochez les compétences s'appliquant à chaque membre. Prévoyez également des cases supplémentaires dans lesquelles vous inscrirez de nouvelles compétences ainsi que le nom des nouveaux membres. La grille vous permettra d'identifier, en un coup d'œil, les compétences auxquelles vous pourrez faire appel au moment de planifier les activités de votre groupe et la méthode de financement qui permettra de les réaliser.

Après que vous aurez brossé un portrait de votre bassin de compétences, vous pourrez jumeler les compétences de chaque membre avec les tâches nécessaires à la collecte de fonds. À titre d'exemple, les membres qui possèdent des talents d'organiseurs pourront diriger une vente de débarras. Ceux qui adorent recevoir pourraient trouver des idées originales d'animation d'une soirée-bénéfice. Les personnes extraverties qui ont établi des contacts d'affaires pourraient trouver des commanditaires qui faciliteront la tenue du pique-nique annuel de votre groupe.

Assurer la participation des membres qui éprouvent des difficultés à assister aux réunions

Afin de profiter de l'expertise et du soutien des membres qui éprouvent des difficultés à insérer les réunions dans leur agenda, Georgette King, dirigeante d'un groupe de Philadelphie, a trouvé deux solutions originales :

Conférences téléphoniques gratuites – L'un des dirigeants du groupe a constaté que les grands-parents qui élèvent leurs petits-enfants étaient confrontés à des problèmes de mobilité et de transport, qu'ils étaient submergés par leurs tâches quotidiennes et l'horaire des cours des enfants, et qu'ils n'avaient pas le temps de prodiguer leurs sages conseils au groupe lors des réunions de financement. Madame King est intervenue en maintenant la participation des grands-parents grâce à l'obtention d'un numéro de conférence téléphonique sans frais, par l'intermédiaire du site Web à l'adresse www.freeconferencecall.com. Elle est maintenant titulaire d'un numéro d'appel d'arrivée qui contribue à réunir un maximum de 96 appelants. Le groupe peut le composer en tout temps, sans se conformer à un horaire quelconque ni faire de réservation. Pour ouvrir un compte renouvelable d'une durée de 120 jours, accédez au site Web mentionné précédemment, inscrivez votre nom et une adresse électronique, puis suivez les directives.

Réunions en autobus – Une fois par mois, les membres du groupe font une sortie éducative parents-enfants, activité qui jouit d'une grande popularité. La dirigeante du groupe en profite pour tenir sa réunion de financement pendant les 30 à 40 minutes de déplacement en autobus. Lors de ces réunions mensuelles, elle peut confier une tâche de financement. À titre d'exemple, elle suggère à chaque membre du groupe de solliciter, auprès de sa banque, la commandite du coût de location d'un autobus par année, afin de réaliser les sorties éducatives mensuelles. Le mois suivant, chaque membre doit présenter un rapport produit par sa banque. Cette dirigeante enregistre une participation quasi parfaite à ses réunions, qui sont brèves et productives. Tous les membres prennent part aux activités de financement. Aspect le plus important s'il en est, ils obtiennent des résultats.



Décider des activités à accomplir

Une fois que vous avez achevé votre grille de compétences, vous devez définir les intentions de votre groupe à l'égard de sa mission. « Il est important que les groupes déterminent ce qu'ils souhaitent accomplir avant d'entreprendre une collecte de fonds », a expliqué Diane Martin-Hushman. « Bon nombre de groupes adoptent une démarche régressive en matière de financement. Leur stratégie consiste à attendre d'amasser des fonds, puis à déterminer ce qu'ils en feront. Malheureusement, lorsqu'on opte pour cette démarche, l'absence d'objectif entraîne une baisse de motivation des membres face aux activités de collecte de fonds, de même qu'une baisse de motivation des commanditaires face au financement d'un organisme qui ne s'est pas donné d'objectif. »

Pour aider votre groupe à décider des activités qu'il accomplira, et vous assurer qu'elles s'harmonisent avec sa mission, facilitez la prochaine discussion afin :

- de déterminer les activités que vous avez l'intention d'accomplir;
- d'établir des objectifs qui favoriseront leur réussite;
- de déterminer les ressources que vous possédez déjà et celles dont vous aurez besoin;
- de déterminer les coûts de vos activités.

Demandez aux membres de vous aider à dresser une liste des activités que vous souhaitez voir accomplir par votre groupe. Votre liste peut englober des actions de petite et de grande envergure, dont trouver un lieu de réunion, fournir des services de gardiennage, concevoir un site Web, tenir un congrès, planifier une retraite éducative ou dispenser de la formation. Demandez à un membre de consigner toutes les suggestions sur une grande feuille de papier. Allouez le temps nécessaire à la réflexion et à la discussion sur ces suggestions.

Ensuite, demandez à chaque participant de classer, par ordre de priorité, les trois principales actions qu'ils souhaitent voir accomplir par le groupe. Prenez note des choix de tous les membres et sélectionnez les trois actions que vous cocherez le plus fréquemment. Discutez de ces choix et veillez à ce que les membres du groupe s'entendent sur un à trois choix d'activités, au maximum.

Renoncer aux activités de financement

Un groupe de parents adoptifs s'est donné pour mission d'accorder du soutien à ses familles. Cependant, les membres du groupe ont convenu, à l'unanimité, de ne réaliser aucun projet de financement. Les familles souhaitent obtenir le soutien constant



du groupe, mais elles n'ont ni le temps ni l'énergie nécessaires pour réaliser des collectes de fonds. Chaque année, les membres versent plutôt une cotisation de 80 \$. Puisqu'ils sont au nombre de 50, les membres du groupe savent que leur budget de fonctionnement s'établit à 4 000 \$. Ils planifient donc leurs activités en respectant les limites de ce budget.

Établir des objectifs

Une fois que votre groupe a déterminé les activités qu'il souhaite accomplir, vous devez estimer leurs coûts en argent, en ressources, en main-d'œuvre et en temps. Élaborez un échéancier en précisant la date visée quant au début des activités, les étapes nécessaires à l'atteinte de votre objectif, ainsi que la date visée quant à sa concrétisation. Par exemple, si votre groupe souhaite animer une séance de formation, les membres devront choisir des possibilités de dates, les conférenciers, ainsi que les installations où auront lieu les activités de formation. De plus, ils devront planifier la démarche publicitaire et déterminer les autres coûts, dont ceux des aliments et des boissons, ainsi que de l'impression de documents et des services de gardiennage, entre autres.

Si votre groupe souhaite financer les coûts de gardiennage exigés pour vos réunions, vos membres devront déterminer le taux horaire de rémunération des éducatrices en garderie et estimer le nombre d'employées à embaucher, puis calculer le coût total de financement annuel des services de gardiennage.

Le fait de préciser les intentions de votre groupe et de déterminer les coûts liés à ces activités renforcera les bases sur lesquelles vous fonderez l'élaboration de votre stratégie de financement. Si votre groupe décide d'organiser une activité de formation, vous pourrez consulter votre grille de compétences pour identifier les personnes qui vous aideront à trouver un lieu de formation, des formateurs, un service de restauration ainsi que des travaux d'impression gratuits. Tous les services que vous ne pourrez obtenir gratuitement s'ajouteront au montant que vous devrez amasser.

De même, si votre groupe envisage la prestation de services de gardiennage lors de vos réunions, vous pourriez recruter des enseignants retraités et des jeunes qui s'acquitteront bénévolement de cette tâche, mais vous pourriez également décider d'embaucher quelqu'un qui supervisera ces services. Votre groupe doit déterminer s'il vaut la peine d'inclure la rémunération de cette personne à votre budget de collecte de fonds.



Chaque sou compte

Bon nombre de regroupements doivent composer avec un budget serré. Vous trouverez ci-dessous des suggestions d'activités de financement d'envergure modeste. Ces activités se sont révélées utiles à certains groupes. Elles ont même encouragé des personnes à faible revenu à faire preuve de générosité, tout en s'amusant et en éprouvant un sentiment agréable à l'idée d'appuyer financièrement une cause charitable.

- **Collecte de pièces de monnaie** – Beaucoup de gens n'utilisent pas leurs pièces de monnaie et les laissent traîner chez eux. En plus de constituer une activité facile et agréable pour les enfants, la collecte de pièces de monnaie permet vraiment d'amasser une somme intéressante. En général, les banques et les caisses populaires comptent gratuitement les pièces de monnaie à la machine.
- **Garde-manger en fête** – Il s'agit d'une variante de la vente aux enchères de charité. Tout d'abord, le groupe recueille des denrées alimentaires offertes gratuitement par une épicerie locale, puis il les réunit pour préparer un repas ou un goûter (dont un déjeuner composé d'œufs, de jus, de bacon, de lait et de pain, entre autres). Tous les membres du groupe invitent 10 personnes, dans le but de réunir au moins 100 personnes à la vente aux enchères. De plus, chaque participant achète un paquet de billets de loterie à 25 ¢ chacun, pour un montant total de 10 \$. Dans chaque paquet, le nom de l'enchérisseur est inscrit sur les billets. Le prix d'enchère d'un « déjeuner » peut s'établir à deux billets et tous les participants peuvent faire une offre. On procède ensuite à un tirage et le gagnant ne paie que 50 ¢ pour le repas. Si 50 personnes font une mise sur le déjeuner, le groupe gagne 25 \$. Si 100 personnes prennent part à l'événement, le groupe amasse 1 000 \$.



Élaborer une stratégie de financement

Une fois que vous aurez déterminé les activités que vos membres souhaitent accomplir et que vous connaîtrez leurs coûts, vous serez prêt à élaborer la stratégie de financement de votre groupe. Votre collecte de fonds se révélera peut-être longue. Par conséquent, ne vous découragez pas s'il vous faut deux ans pour atteindre les objectifs de votre groupe. Ce délai n'est pas rare, en particulier si votre groupe vient de faire ses débuts ou s'il s'est fixé des objectifs élevés.

Par ailleurs, il est important de souligner que les membres du groupe réagiront différemment aux activités de financement. Certaines personnes affirmeront peut-être qu'elles détestent demander de l'argent, en évoquant les échecs essuyés pendant leur enfance, à l'occasion de concours de vente. Certains membres du groupe accepteront peut-être d'acquérir une formation sur les méthodes efficaces de collecte de fonds, tandis que d'autres pourraient même donner un caractère ludique à cette activité, en y prenant plaisir.

En tant que dirigeant du groupe, votre rôle consistera à aider chacun de vos membres à rester eux-mêmes, en exprimant leur hésitation et leur enthousiasme, puis en les aidant à prendre conscience de l'apport éventuel de leurs compétences à l'exécution de la stratégie de financement de votre groupe. Certaines personnes éprouveront toujours un malaise à solliciter des dons. Toutefois, elles peuvent participer aux activités de financement en décorant les tables d'un dîner de bienfaisance, en rédigeant une excellente lettre de sollicitation de dons, ou en concevant une courtepoinette qu'elles destineront à votre vente aux enchères par écrit. Lorsque les membres constatent à quel point leurs talents contribuent collectivement à l'atteinte des objectifs de financement du groupe, ils renforcent collectivement leur confiance dans ses capacités de collecte de fonds.

Travaillez fort, suivez votre plan et vos efforts seront finalement récompensés. Pour ce faire, prévoyez suivre les étapes présentées ci-dessous :

- Dressez une liste énumérant divers moyens de recueillir des fonds. Les cotisations des membres, les dons en argent, les dons en nature (biens et services), ainsi que les événements spéciaux comme les soirées dansantes, les défilés de mode pour enfants, les carnivals et les ventes de débarras constituent les stratégies de financement les plus courantes. Pour obtenir une liste exhaustive de suggestions d'activités de financement, consultez le site Web à l'adresse suivante : www.childline.org.uk/atozoffundraisingideas.asp.
- Sélectionnez trois activités de financement par année, au maximum. Rappelez-vous que vous étendrez la tenue de ces événements sur un an. Par conséquent, ne choisissez pas trois activités exigeant un travail intensif.



L'organisation d'une vente de débarras en groupe exige plus de travail que la tenue d'un dîner où les convives sont déjà prêts à rédiger un chèque pour verser un don direct à votre groupe. Si toutes vos activités de financement exigent un travail intensif, vous courez le risque d'épuiser vos bénévoles et les membres de votre groupe.

- Inspirez-vous des événements qui sont déjà commandités dans votre région. Efforcez-vous de ne pas les copier, ni de tenir vos activités en même temps qu'un autre organisme.
- Assortissez les compétences de vos membres à vos activités de financement. Choisissez des événements qui s'adapteront au niveau d'énergie de vos membres et au temps qu'ils peuvent y consacrer.
- Élaborez un plan biennal de financement.
- Tenez un registre de vos activités de financement. Évaluez les progrès accomplis et les succès obtenus dans le cadre de chaque activité.
- Chaque année, réévaluez les objectifs de votre groupe et ses besoins financiers. Si nécessaire, ajustez vos objectifs de financement.

Il faut parfois du temps avant d'établir une base de financement solide. Votre groupe pourrait assez bien s'en tirer pendant sa première année d'existence. Toutefois, lorsque que vous ferez connaître la qualité de l'événement tenu l'année précédente et le succès qu'il aura remporté, il est fort probable que votre groupe amasse un montant supérieur, l'année suivante. Il faut du temps pour acquérir une réputation d'organisateur d'événements de qualité. Par conséquent, il est important de prendre note des aspects efficaces et inefficaces de votre organisation, tout en élaborant des mesures qui permettront d'harmoniser vos efforts futurs.

Lorsque vous choisirez finalement les activités de financement que vous souhaitez accomplir, dressez une liste des particuliers et des organisations qui, dans votre collectivité, pourraient soutenir les efforts que vous déploierez en vous offrant des dons en nature, dont des aliments, un lieu de réunion, des travaux d'impression et des prix de présence, entre autres. Ensuite, désignez les membres qui, dans votre groupe, accepteront de solliciter leurs dons.

Évaluer ses efforts

Vous devez prendre des notes détaillées et tenir un registre de vos activités de financement, afin d'évaluer leur efficacité. Bien entendu, vous devrez disposer vos revenus en tableau, mais il vous faudra également évaluer le temps, l'énergie et les



dépenses nécessaires à la réalisation de ces activités, afin de déterminer leur bien-fondé pour votre groupe. Après chaque activité de financement, réunissez votre groupe afin de discuter de leurs aspects positifs et des éléments que vous devrez modifier pour améliorer vos revenus. Certains événements deviendront des activités régulières, en raison de leur succès retentissant. D'autres ne se reproduiront jamais, puisqu'ils n'auront pas généré suffisamment de revenus pour contrebalancer le temps et les efforts qu'ils auront exigés.

Réévaluer ses stratégies de financement

Organisez périodiquement des réunions pour réévaluer vos objectifs et votre plan de financement, et ainsi vérifier s'ils reflètent toujours les intentions de votre groupe. Assurez-vous que votre plan de financement est suffisamment adéquat pour vous aider à atteindre vos objectifs. Discutez des changements ou des améliorations qu'il vous faudra peut-être apporter à votre stratégie de financement. Si les objectifs de votre groupe ont changé, vous devrez peut-être modifier votre stratégie de financement ou la diversifier. Faites preuve d'ouverture face aux suggestions des membres. Cultivez suffisamment de créativité pour visualiser une nouvelle stratégie, ou pour transformer une idée ancienne afin de vous l'approprier.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le financement, dont les demandes de subvention, lisez le [chapitre 7](#) du document intitulé *Starting and Nurturing Adoptive Parent Groups*.



Trouver des commanditaires

Chercher une entreprise commanditaire ou un bienfaiteur qui défendra votre cause peut se révéler utile. Ce genre de commanditaire peut verser des dons directs, offrir gratuitement son aide, ses services, son équipement et ses fournitures, ou même organiser un événement comme un gala. En outre, certaines entreprises commanditaires autorisent leurs employés à offrir bénévolement leurs services à des groupes, dans le cadre de leurs activités de bienfaisance.

Dans votre région, les personnalités locales qui entretiennent un lien quelconque avec le domaine de l'adoption pourraient accepter de parrainer l'un de vos événements. Daunte Culpepper, quart arrière de la NFL et enfant adoptif, a donné généreusement à plusieurs groupes et causes ayant trait à l'adoption, au fil des ans. Recherchez un commanditaire présent dans votre région et expliquez-lui dans quelle mesure il peut venir en aide à votre groupe.

À titre d'exemple, un regroupement a trouvé un commanditaire qui n'entretenait aucun lien avec l'univers des parents adoptifs, ni des parents de familles d'accueil, ni des tuteurs parentaux. L'un des membres du conseil d'administration de Family Net, groupe de soutien aux parents adoptifs et aux parents de familles d'accueil de l'Illinois, a demandé au propriétaire d'un salon de beauté local s'il accepterait de suspendre les décorations de Noël fabriquées par les enfants dans la vitrine de son local. Le propriétaire a exposé les décorations, sur lesquelles un enfant avait inscrit son prénom ainsi que trois souhaits de cadeaux de Noël. En choisissant une décoration, les clientes du salon parrainaient un enfant, en achetant les trois cadeaux qu'il souhaitait recevoir.

La réaction extrêmement chaleureuse de la clientèle a impressionné le propriétaire du salon à un point tel qu'il a demandé à son club de moto d'organiser une fête de Noël, toutes dépenses payées, à l'intention des membres de Family Net. Les membres du club ont décoré leur motocyclette de guirlandes de lumière, se sont déguisés en Père Noël et ont formé un cortège pour défiler le jour de la fête. Ils ont tenu gratuitement cet



événement, dont le programme prévoyait notamment une séance de photo de famille avec le Père Noël, la distribution de bas de Noël remplis de gâteries à l'intention des enfants, la distribution de cadeaux aux membres de chaque famille, des parties de basketball, une séance de karaoké et d'autres activités amusantes. Les membres du club de moto affirment être impatients de planifier une fête dont l'ampleur et la qualité surpasseront celles de l'année précédente.

Réussir grâce à l'humour

Un dirigeant éprouvait une certaine gêne à solliciter la commandite de sa participation à la marche de bienfaisance de son groupe. Face à cette demande d'argent, il se sentait comme un petit enfant et remettait toujours à plus tard la rédaction de sa lettre de sollicitation. Finalement, il a envoyé un message électronique aux destinataires des listes de diffusion qu'il avait déjà conçues à l'ordinateur. Dans ce message, il a expliqué à quel point le fait de recueillir des promesses de don le faisait sentir comme Joey, version de lui-même à l'âge de 12 ans. À la fin de ce message à la fois bref et amusant, il a signé le prénom « Joey ». En un simple clic, ce courriel gratuit est parvenu à 150 destinataires. L'expéditeur a reçu 30 réponses et amassé 2 000 \$. La récompense s'est révélée si encourageante que d'autres membres du groupe ont fait de même l'année suivante, en obtenant des résultats similaires.

Le fait d'intégrer des activités farfelues à vos événements peut stimuler l'appui populaire à votre cause. À titre d'exemple, un groupe perçoit des frais d'entrée à un festival de courses de teckels. Le fait d'observer cette course assis sur une chaise de parterre, afin de repérer le parcours le plus rapide ou de s'amuser des tentatives originales de sauts d'obstacles, attire de nombreux spectateurs chaque année.

Certains groupes organisent des courses de petits canards en caoutchouc. Les membres du groupe demandent entre 10 \$ et 15 \$ pour chacun des canards qui prendront part à la course organisée sur une rivière ou un ruisseau local. Bien que l'on décerne un prix au gagnant, c'est le spectacle de la course qui attire d'abord la foule. Le site à l'adresse www.game-group.com vend des trousseaux et fournit de plus amples renseignements sur



l'organisation des courses de canards en caoutchouc.

Conseils sur les ventes de débarras

Chaque année, un groupe de parents adoptifs organise une vente de débarras en mai. L'an dernier, la vente a généré des recettes de 1 400 \$ au profit du groupe. Les membres du groupe font don des articles qui sont mis en vente à cette occasion. Toutefois, ils ont également constaté que leurs voisins acceptaient de désencombrer leur maison et pour faire don de divers articles qui soutiendront leur cause. Le groupe réalise également une vente d'aliments qui a rapporté 300 \$ à elle seule, l'an dernier. À cette occasion, chaque membre apporte un produit de boulangerie ou de pâtisserie, une livre de hot-dogs ou de hamburgers et une caisse de boissons gazeuses. À ce titre, voici un conseil qui vous permettra de gagner du temps : n'essayez pas d'attribuer un prix à chaque article. En fait, il est plus efficace de classer les vêtements par taille et d'apposer une étiquette de prix par table, en dressant une table d'articles à 50 ¢, à 1 \$ ou à 2 \$, par exemple.

Depuis que la vente revêt un caractère annuel, les membres de la collectivité se sont habitués à patronner l'événement, en sachant qu'ils appuient financièrement une noble cause. Certaines personnes se présentent sur les lieux de la vente, achètent quelques articles, puis rédigent un chèque dont le montant dépasse celui de leurs achats. L'an dernier, quelqu'un a offert un chèque de 100 \$.



**FORMATION SUR LA DIRECTION
DES GROUPES DE PARENTS
SEANCE SUR LES DEMANDES DE SUBVENTIONS
COMMENCEZ MAINTENANT!
AVEC L'AIMABLE AUTORISATION DE TOGETHER AS
ADOPTIVE PARENTS INC.
WWW.TAPLINK.ORG**

Conservez un dossier actualisé renfermant les documents suivants :

- Statistiques sur l'adoption
- Articles de journaux
- Articles de bulletins d'information
- Renseignements complets sur votre organisme
- Suspensions d'adoptions au sein de votre État
- Enfants sans ressource d'adoption identifiée
- Enfants sans perspective d'adoption

Avant d'entreprendre votre rédaction, assurez-vous de franchir les étapes suivantes :

- Menez une recherche sur l'organisme.
- Demandez qu'on vous fasse parvenir les directives sur le financement.
- Communiquez avec l'organisme de financement.
- Demandez-lui de vous transmettre une liste des subventions qu'il a accordées.
- Sélectionnez plus d'un commanditaire éventuel.

Formule des propositions :

- Lettre d'accompagnement
- Résumé
- Introduction
- Énoncé de problème
- Objectif
- Méthodes
- Évaluation
- Nécessités de financement futures
- Budget
- Autres commanditaires



Adoption Council of Canada
Conseil d'adoption du Canada

- Pièces jointes

Lettre d'accompagnement

- Adressez-vous à une personne en particulier. Mentionnez son titre exact.
- Faites signer votre lettre rédigée sur papier à en-tête par un membre du conseil d'administration de votre organisme à but non lucratif.
- Contenu : décrivez *brièvement* le contenu de votre proposition.
- Écrivez la lettre après avoir achevé le dossier de proposition.
- Précisez au commanditaire éventuel que vous souhaitez avoir l'occasion de le rencontrer.

Résumé

Cette partie est très importante! Il peut s'agir du premier document que lira la source de financement, et du seul document que liront les membres du conseil d'administration ou des comités.

- Le résumé doit compter une seule page.
- Il doit être clair, concis et spécifique.
- Il doit décrire votre organisme, l'étendue de votre projet et les coûts projetés.
- Il doit soutenir l'intérêt du lecteur grâce à sa formulation descriptive.
- Rédigez le résumé en dernier.

Section de présentation

À cette étape, vous bâtirez votre crédibilité auprès du commanditaire éventuel en décrivant votre organisme et en lui expliquant dans quelle mesure il mérite d'obtenir sa subvention.

- Historique
- Objectifs et mission
- Activités
- Réalisations
- Impact exercé sur les familles et la collectivité
- Reconnaissance
- Autres sources de financement
- Citations extraites de lettres d'appui

Énoncé de problème ou énoncé de besoin

Cet énoncé doit porter sur un aspect particulier que vous désirez transformer dans la vie des familles membres de votre groupe.



- Répétition – Les parents sont stressés; ils éprouvent un sentiment d'impuissance.
- Motifs – Décrivez les enfants placés dans ces familles.

Pour favoriser l'atteinte de vos objectifs, concentrez-vous sur un problème très spécifique.

N'essayez pas de tout régler en même temps.

Énoncez les enjeux.

Énoncez le problème. Étayez-le en recourant à des statistiques et à des citations de spécialistes.

Précisez les motifs pour lesquels votre groupe est le plus compétent en la matière.

Objectif

Un objectif est un **résultat mesurable**.

Il doit répondre à la question ***Quels changements devraient engendrer votre projet?***

Employez des termes comme **AUGMENTER, DIMINUER, RÉDUIRE, STIMULER**.

Méthodes

En vous appuyant sur vos objectifs, décrivez **précisément** les étapes que vous suivrez pour les concrétiser un à un.

En supposant que vous obtiendrez la subvention, précisez la **première** étape que vous franchirez, puis la deuxième, et ainsi de suite.

1. La méthode définit la façon dont vous accomplirez votre projet.
2. Fournissez des détails. (Exemple : **Nous actualiserons notre guide quatre fois par année.**)
3. Précisez le processus et le nom des responsables.
4. La méthode doit être intelligible et facile à lire.
5. Donnez les motifs ayant justifié le choix de cette méthode.
6. Intégrez un ÉCHÉANCIER.
7. Indiquez la date à laquelle vous prévoyez obtenir vos résultats.
8. Vous pourriez également souligner les obstacles potentiels et présenter votre plan de résolution.



Évaluation et personnes responsables

Évaluation du RÉSULTAT

- Cette évaluation fait référence à votre objectif (résultats mesurables).

À titre d'exemple, si vous souhaitiez obtenir des fonds pour offrir des services de répit :

- 1) Combien de familles accéderont-elles des services de répit? (Comment assurerez-vous le suivi?)
- 2) Comment évaluera-t-on les fournisseurs des services de répit?
- 3) Combien d'enfants seront-ils visés par ces services?
- 4) Combien d'autres familles auraient-elles pu bénéficier des services de répit?

Votre réponse à ces questions vous permettra d'évaluer votre projet.

Évaluation de la CONDUITE

- Nous avons agi conformément à nos prévisions.

Financement futur

Cet aspect revêt de l'importance. Dans la mesure du possible, efforcez-vous d'amasser des fonds grâce au projet :

- TAP vend ses guides de ressources.
- Les membres versent une cotisation.
- À quels autres organismes avez-vous écrit pour obtenir du financement?
- À compter de notre prochaine collecte de fonds, nous consacrerons X % du montant amassé à la réalisation de ce projet.

Budget

Élaborez un budget et un sommaire de budget.

Mentionnez les dons en nature, les heures de bénévolat, les dons d'espace, les heures de travail des membres du conseil d'administration, les frais d'avocat, etc.

Pièces jointes

- Lettres d'appui
- Coupures de journaux
- Déclarations de spécialistes



Adoption Council of Canada
Conseil d'adoption du Canada

- Liste des membres du conseil d'administration
- Détails du budget annuel