

# Webinaire du COC | 7 février 2019 | Philanthropie sportive

---

Animatrice : Samantha Rogers | cofondatrice, Relate Social Capital [samantha@relatesocialcapital.com](mailto:samantha@relatesocialcapital.com)

Voici le [LIEN](#) pour visionner le webinaire

**Aperçu :** La philanthropie sportive étant unique, votre stratégie de mise en place d'un fond de développement et d'engagement devrait l'être également. Alors que le nombre d'organismes de bienfaisance continue d'augmenter au Canada, en tant qu'Association canadienne enregistrée de sport amateur (ACESA), vous offrez quelque chose que personne ne peut offrir, votre sport. Vous pouvez compter sur des intervenants, une passion et une portée qui viennent de l'intérieur. Mettre sur pied un programme philanthropique solide exige de la patience et de la concentration, mais si vous êtes prêt à investir le temps et les efforts requis dans la diversification de vos revenus, vous obtiendrez un résultat durable. Ensemble, nous allons examiner les étapes pratiques à suivre pour développer une stratégie de mise en place d'un fond de développement et d'engagement qui aura deux objectifs principaux :

1. Développer la culture philanthropique au sein et autour de votre organisme en impliquant votre communauté d'anciens, de partisans, d'amis et de familles
2. Diversifier votre modèle de revenus actuel en investissant dans la philanthropie pour obtenir une croissance et une réussite durables à long terme

**Ressources :** Articles sur son blogue

- [Comment impliquer les anciens \(en anglais seulement\)](#)
- [Comment rédiger un argumentaire de soutien \(en anglais seulement\)](#) (exemples d'argumentaires au bas de l'article)
- [Contribution des pairs : la magie du financement participatif dans le sport](#)

Agence du revenu du Canada

- [Pour plus d'informations sur les ACESA](#)
- [Politique de l'ARC sur les Dons de services](#)
- [Échange de chèques \(en anglais seulement\)](#) (don de services sous la forme d'un cadeau pour lequel un reçu peut être remis)

**Questions :** Q : Quelle est la meilleure tactique / approche pour demander des dons planifiés?  
R : Voici quelques [ressources](#) de l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés.

Q : Mais si vous distribuez équitablement des fonds de financement participatif à un certain nombre d'athlètes, est-ce acceptable pour un reçu officiel?

R : Quand vous faites du financement participatif, et chaque fois que vous collectez des fonds, vous devez clairement indiquer que tout l'argent récolté ira à vous, la fédération. Cela peut être pour un programme spécifique, mais une seule personne ne peut en bénéficier, et en tant qu'ACESA, il vous incombe à 100% de maintenir ce que l'ARC appelle « [la direction et le contrôle](#) » sur la destination des dons. Si vous ne le faites pas, vous risquez perdre votre statut. Par conséquent, vous ne pouvez pas organiser une campagne de financement participatif pour les athlètes, dans laquelle on s'attend à ce que les fonds recueillis soient simplement divisés et donnés aux athlètes (cela est considéré comme un [canalisateur](#)), MAIS vous pouvez organiser une campagne de collecte de fonds pour des camps d'entraînement, des compétitions, etc., dont bénéficieront les athlètes.

*En d'autres termes: Ceci est complexe et il est plus facile d'en parler de vive voix. J'aurai le plaisir de discuter plus en détail de la façon de procéder.*

Q : Que pensez-vous des ONS qui demandent un financement à des fondations? Selon vous, s'agit-il d'un donateur potentiel qu'il vaut la peine de cibler?

R : Oui! Plus vous diversifiez vos revenus, plus vos opérations deviendront durables! Voici quelques exemples de [programmes de financement gouvernementaux](#) et de [programmes de financement corporatifs](#).

Suivi :

La philanthropie sportive est une activité encore très récente et la création d'un programme de développement de fonds et d'engagement peut être complexe, mais cela ne devrait pas vous arrêter! Samantha propose des consultations d'une heure pour vous aider à démarrer. N'hésitez donc pas à envoyer un courriel à Samantha pour réserver un moment pour discuter avec elle.

# PHILANTHROPIE SPORTIVE

Développement de fonds + Engagement :  
Mettre sur pied votre programme philanthropique  
pour une durabilité à long terme

## METTES SUR PIED UN PROGRAMME POUR LES ANCIENS

Désignez un(e) président(e), une personne qui défendra la cause et qui est respectée dans la communauté, puis interrogez votre communauté et mettez sur pied un conseil des anciens pour mettre en œuvre le programme en fonction des commentaires reçus.

## MISE EN OEUVRE

Alors maintenant, vous avez une communauté impliquée, vous savez exactement pourquoi vous collectez des fonds et vous avez le soutien de vos intervenants. La prochaine étape consiste à élaborer votre plan de développement de fonds et à vous assurer qu'il est facile de faire un don à votre organisation - personne ne veut être obligé de se casser la tête pour savoir comment vous aider. Conseil de pro: Assurez-vous que les éléments clés de votre argumentaire de soutien sont sur votre site Web et sont accompagnés de boutons « Faites un don maintenant ».

## CIBLEZ VOTRE COMMUNAUTÉ

Puis, parlez à ses membres : Qu'est-ce que nous faisons bien? Comment pouvons-nous être meilleurs? Qu'attendez-vous de nous? Où avons-nous besoin de ressources? Recueillez des informations, posez des questions et écoutez. Vous n'aimerez peut-être pas toutes les réponses, mais vous leur aurez donné la possibilité de contribuer : Première étape de la transparence.

## ARGUMENTAIRE DE SOUTIEN

Commencez par votre plan stratégique, qui aidera à identifier vos principaux domaines prioritaires et les déficits en matière de financement. Utilisez vos conversations de l'étape 1 pour élaborer l'ébauche de votre argumentaire, puis présentez aux leaders de votre communauté une ébauche de votre plan et demandez-leur leur avis. Si vous voulez de l'argent, demandez conseil! Conseil de pro : Créez un cabinet de génération de revenus et invitez de manière stratégique ceux qui souhaitent apporter leur aide, qui disposent des ressources nécessaires et qui vous ouvriront des portes.

## ADMINISTREZ

Les gens font des dons! Parfait, conservez le plus d'informations possible dans votre base de données, mesurez vos progrès, concentrez-vous sur vos donateurs et assurez-vous de ne pas perdre leur trace dans le système. En mettant en marche votre stratégie de relations avec les donateurs, votre travail consiste à les conserver, à partager les rapports d'impact et à faire en sorte qu'ils deviennent des donateurs à vie!

*relater*