

FICHE DE FORMATION
Novembre - décembre 2026

La récolte de fonds :

Une réponse à un besoin essentiel pour soutenir la mission de l'AIC de transformer des vies

Introduction

Saint Vincent de Paul a confié aux membres de l'AIC la mission d'accompagner les plus démunis et de les aider à sortir de leur situation de vulnérabilité. Pour accomplir cette mission, nous menons de nombreuses actions au sein de nos groupes locaux et de nos associations nationales présentes dans le monde entier.

L'un de nos plus grands défis concerne souvent la récolte des fonds nécessaires à la réalisation de nos projets et de nos actions, et aussi au maintien de la structure et de l'organisation de notre association aux niveaux local, national et international. Nous avons tendance à percevoir cette activité comme un processus pénible et compliqué, associé à l'urgence et au manque de ressources. Souvent, nous oublions qu'il s'agit d'un outil essentiel qu'il nous faut développer avec créativité afin de maintenir vivante l'œuvre que Saint Vincent initia avec les Dames de la Charité et dont nous sommes aujourd'hui les héritiers.

Cette fiche de formation a pour **objectif** de vous inviter à envisager la récolte de fonds comme un acte de coresponsabilité dans lequel nous invitons d'autres personnes à s'impliquer activement dans la transformation du monde et de la vie d'autrui, à la voir comme une activité qui nous aide à apporter l'espérance à nos frères et sœurs plus vulnérables en faisant connaître nos actions et en y associant d'autres acteurs.

Cette fiche vous invite aussi à passer à l'action : il vous est proposé d'élaborer votre propre plan de récolte de fonds à l'aide d'outils simples et de quelques conseils de base.[1]

1. La récolte de fonds : un processus transformateur pour changer des vies

Réduire la récolte de fonds à la recherche de ressources financières destinées à résoudre des situations immédiates et concrètes, c'est passer à côté du potentiel que cet outil nous offre pour donner de la visibilité à nos actions et à nos projets et les faire grandir. La récolte de fonds, contrairement à ce que l'on pourrait croire, ne consiste pas à demander, mais à offrir la

[1] Le contenu de cette fiche de formation a été élaboré à partir de la conférence sur la Récolte de Fonds donnée par M. Moisés Macip Mena lors de l'Assemblée internationale de l'AIC 2026 au Mexique. M. Macip nous a généreusement fourni les outils nécessaires à l'élaboration d'un plan de récolte de fonds ; nous les partageons également avec vous dans cette fiche.

possibilité de participer à la transformation de la vie des personnes que nous accompagnons et souhaitons aider. Lorsque nous cherchons des fonds, mettons l'accent non pas sur les besoins mais sur ce que les donateurs peuvent offrir : de l'espérance et un changement réel et durable dans la vie des personnes plus vulnérables. Il ne s'agit plus de demander mais de donner. La récolte de fonds devient alors un acte de confiance mutuelle, dans lequel donateurs et volontaires partagent une vision transformatrice et deviennent des acteurs actifs de cette transformation. De plus, les donateurs trouvent ainsi un moyen de donner un sens à leurs propres vies, lesquelles se trouvent aussi positivement transformées.

2. Un processus à long terme fondé sur la confiance et l'impact

La collecte de fonds doit être une activité non pas ponctuelle, mais durable. C'est un processus continu et sur le long terme, à construire avec patience et persévérance. Les réponses aux questions suivantes aideront à définir la stratégie et les objectifs à atteindre :

- Quel problème concret cherchons-nous à résoudre ?
- Quel changement souhaitons-nous apporter ?
- Pourquoi sommes-nous un interlocuteur fiable pour y parvenir ?

Des réponses mûrement réfléchies et un objectif clair nous permettront d'élaborer le récit, le discours convaincant à tenir auprès des donateurs afin d'obtenir les fonds nécessaires.

Dans ce processus, il est essentiel d'établir et d'entretenir une relation solide et durable avec les donateurs, fondée sur une communication régulière où priment l'honnêteté, la transparence et la reddition de comptes. L'envoi de rapports périodiques sur l'utilisation qui a été faite de leurs ressources et sur l'impact réel que celles-ci ont eu sur la vie des personnes auxquelles elles ont été destinées (si possible avec des chiffres) contribue à renforcer la confiance des donateurs et les encourage à s'engager durablement auprès de notre association. Les remercier pour leur implication et leur donner le sentiment de faire partie intégrante de notre activité les incitera également à continuer de nous soutenir.

3. La gouvernance et la coresponsabilité dans la collecte de fonds

Pour garantir une récolte de fonds pérenne, il est essentiel que l'association soit dotée d'une bonne gouvernance. C'est elle qui va permettre d'élaborer une stratégie efficace pour générer de l'impact, inspirer confiance aux donateurs et établir avec eux des relations solides et durables. C'est pourquoi il est indispensable que l'association (locale, nationale ou internationale) dispose d'un Conseil d'administration actif, bien informé et responsable, qui aura notamment les fonctions suivantes :

- définir clairement les grandes lignes du projet et veiller à son bon déroulement afin de maximiser l'impact
- être responsable de la vision à long terme et de la pérennité institutionnelle
- être l'ambassadeur de la cause
- ouvrir des portes que l'équipe opérationnelle ne peut ouvrir seule
- créer et entretenir des réseaux de confiance

Le Conseil d'administration garantit la pérennité institutionnelle en suivant le modèle des 3 G (en anglais) Give – Get – Go, que l'on peut traduire en français par « Donner – Obtenir – Partir ». Ses membres doivent :

- contribuer financièrement au projet (Donner), car c'est ce qui leur confère l'autorité morale nécessaire pour solliciter une contribution auprès d'autres personnes.
- être capables de mobiliser des ressources externes grâce à leurs réseaux de contacts (Obtenir). Ceci est particulièrement important lorsqu'ils ne disposent pas d'une grande capacité financière personnelle, car ils peuvent compenser cela en attirant des donateurs, en nouant des partenariats avec des entreprises, en vendant des billets pour des événements, etc.
- rendre des comptes, élément essentiel à la bonne santé de l'organisation. Si un membre ne peut (ou ne veut) remplir aucune des deux conditions précédentes (Donner ou Obtenir), la solution la plus responsable est qu'il cède sa place à quelqu'un qui dispose du temps, de la passion ou des ressources nécessaires pour le faire.

Mais l'équipe dirigeante n'est pas la seule responsable de collecter des fonds et de générer de l'impact. L'équipe opérationnelle, composée des volontaires, constitue la force sociale qui met en œuvre le projet, le fait avancer et agit comme un relais multiplicateur.

Les volontaires AIC ont répondu librement à l'appel de Dieu pour apporter l'espérance de l'Évangile à nos frères et sœurs plus défavorisés. Pour que leurs actions soient efficaces et produisent un impact transformateur réel dans la vie des plus démunis, les volontaires doivent :

- assumer des rôles clairs et porteurs de sens
- bénéficier d'une formation et d'un accompagnement adaptés
- parvenir à une véritable intégration au sein de leur groupe de volontaires
- rendre visible l'impact qu'ils génèrent

Lorsque les volontaires comprennent et prennent conscience de l'impact de leurs actions, ils en deviennent des promoteurs naturels.

La coresponsabilité est donc essentielle à la récolte de fonds, qui repose sur cette culture organisationnelle. Le Conseil d'administration assure l'orientation et le soutien, tandis que les volontaires déploient les actions et les démultiplient, et que tous portent le même récit.

4. Le récit dans la collecte de fonds : nous avons tous une histoire à raconter

Lorsque la stratégie est solide, que l'objectif clair et que tant l'équipe dirigeante que les volontaires sont impliqués, la récolte de fonds s'enrichit du récit que nous élaborons et partageons. Nous devons raconter notre histoire à des personnes qui ne connaissent pas notre action, et ne pas supposer que celles qui nous connaissent savent ce que nous faisons et comment nous le faisons.

Aux donateurs potentiels, nous devons raconter une histoire qui crée un lien émotionnel avec eux et les motive à soutenir nos actions. Cette histoire doit être ancrée dans la réalité concrète des personnes et l'intervention du donateur doit pouvoir déclencher un changement transformateur dans leur vie.

Un bon récit comprend toujours :

- un problème réel et urgent
- une histoire concrète qui touche des personnes concrètes
- le changement que l'on peut et que l'on souhaite atteindre
- le rôle clair que le donateur va jouer dans cette transformation
- un résultat mesurable

Savoir bien raconter cette histoire fera toute la différence : si le donateur comprend l'ampleur de son rôle, il s'impliquera pour transformer la vie des personnes concernées.

5. Passons à l'action : élaboration d'un plan de collecte de fonds

Pour pouvoir facilement vous lancer dans l'élaboration de votre propre plan de récolte de fonds, nous vous proposons plusieurs outils que vous trouverez en annexe. Nous les résumons dans le tableau ci-dessous, en y indiquant leur utilité.

Document	Sert à…
1. Fiche d'auto-diagnostic	Voir ce que l'on a et ce qui nous manque en tant que groupe ou comme association
2. Mini-plan de récolte de fonds (6 mois)	Définir l'objectif, les sources, le donateur idéal, les activités, les indicateurs et les remerciements
3. Guide en 6 étapes pour remplir le mini-plan de récolte de fonds	Expliquer comment remplir le mini-plan de récolte de fonds
4. Liste d'actions rapides (check-list)	Se lancer sans attendre d'avoir le plan parfait

Pour élaborer votre plan de récolte de fonds à l'aide de ces outils, nous vous suggérons de suivre les étapes suivantes :

1. Répondre à l'auto-diagnostic (individuellement ou en groupe).
2. Suivre le guide en 6 étapes pour remplir le mini-plan de récolte de fonds.
3. Choisir les actions de la check-list et s'engager à les mener à bien.

Quelques conseils pour une récolte de fonds efficace

- **Moins, c'est mieux**. Trois ou quatre actions bien menées valent mieux qu'une longue liste que personne ne suit.
- **Une action, un responsable**. Si tout le monde est responsable, personne ne l'est.
- **Des chiffres réalistes**. Partez de ce qui a déjà été réalisé et ajoutez-y un défi réalisable.
- **La reconnaissance fait partie du plan**. La grande majorité des donateurs réguliers reviennent lorsqu'ils sentent que leur soutien a été apprécié à sa juste valeur.

Questions pour la réflexion individuelle et en groupe, et exercice pratique

1. Comment pouvons-nous renforcer notre gouvernance et notre coresponsabilité dans la gestion des fonds ? Quels mécanismes pouvons-nous mettre en place pour impliquer tous les acteurs dans la pérennité de notre organisation ?
2. Quels témoignages d'impact pouvons-nous partager pour montrer comment nous transformons des vies ? Partagez ces témoignages avec nous ! Merci de les envoyer à info@aic-international.org
3. Exercice pratique : élaborez un plan de récolte de fonds pour votre groupe, local ou national, en utilisant les outils partagés et en suivant les étapes suggérées dans cette fiche.

La récolte de fonds est une forme de service et de charité organisée :
la charité atteint davantage de personnes lorsqu'elle est partagée et planifiée,
et qu'elle invite d'autres à la coresponsabilité.

Fiche réalisée par l'équipe de formation de l'AIC International, octobre 2026