



L'éthique dans la collecte de fonds

(Mai 2021)

Rechercher des donateurs ou les fidéliser pour avoir les moyens de développer ses actions est avant tout une question de confiance. Une personne (particulier ou entreprise) acceptera de faire un don par confiance dans une organisation à but non lucratif. Une confiance en sa capacité de réalisation d'un projet, d'une bonne utilisation des fonds. Ce soutien sous forme de don, revient à donner une délégation pour agir : le donateur pense que l'association est le bon acteur (sous-entendu le plus légitime ou le plus compétent) pour porter le projet et contribuer à résoudre le problème de société.

Collecter des fonds c'est donc créer les conditions de cette confiance et la maintenir tout au long de la relation entre le donateur et l'association. Bien souvent c'est de la confiance que va donc dépendre vos actions et des règles de comportement que vous allez décider de mettre en place et de respecter ou non. Il s'agit de l'éthique de l'organisation.

L'éthique vs la morale

Même si ces deux termes ont la même racine étymologique - ils signifient tous deux « comportements » respectivement en grec et en Latin - il n'en reste pas moins qu'ils ne plus tout à fait la même définition aujourd'hui.

Ainsi l'éthique regroupera l'ensemble des comportements à adopter dans une situation donnée (elle tient compte du réel).

La morale quant à elle, regroupe les règles et comportements qui sont perçus comme « bien » ou « mal » et communément admis comme tel pour se comporter dans la société.

Ainsi quand une organisation définit sa propre charte éthique, elle édicte les règles de comportements admises comme bien ou mal dans des situations données.

Plus concrètement

Appliquer une éthique dans la collecte de fonds pourra donc se traduire différemment d'une association à une autre.

Pour l'une, rédiger un message larmoyant d'appel de dons sera acceptable, tout comme adresser un courrier par mois à ses donateurs alors qu'une autre association jugera cela comme inacceptable.

Il vous appartient de définir vos propres règles éthiques en matière de collecte de fonds.

Charte sectorielle

En revanche, sachez que différentes instances du secteur non lucratif ont déjà et depuis longtemps structurées des règles éthiques. Il convient alors que votre association s'y réfère ou les applique tout simplement.

- **Comité de la charte** : créer en 1989 par des associations et fondations soucieuses de promouvoir la confiance entre les donateurs et leurs organisations, par le respect de règles déontologiques. Ce comité a développé le label « don en confiance ». Pour en savoir plus : <https://www.donenconfiance.org/offres/gestion/>

- **Association Française des Fundraisers** : Cette organisation qui fédère les agences conseil en collecte de fonds a défini un code de déontologie depuis 1986 applicable à ses membres. On retrouve au sein de ce dernier, par exemple, le fait que l'agence ou la personne qui accompagne l'association ne soit pas rémunérée au succès ou encore qu'elle s'engage à évoquer les conflits d'intérêt avec ses clients. Pour en savoir plus : <https://www.fundraisers.fr/fundraising-asso/deontologie>
- **Label IDEAS** : créé à l'initiative des experts comptables et des commissaires aux comptes, en 2005, l'Institut de Développement de l'Éthique et de l'Action pour la Solidarité a développé un Label sur la base d'un référentiel de bonnes pratiques et d'un audit. Il regarde particulièrement la gouvernance, la gestion financière et le résultat des actions. Pour en savoir plus : <https://ideas.asso.fr>

Conseils

En matière de collecte de fonds, votre éthique doit particulièrement définir des points clés de comportement sur les points suivants :

- **L'utilisation des outils de collectes** : mailing, relance téléphonique, contreparties, démarchage dans la rue, événementiels... ;
- **Les messages et le discours** : trouver l'équilibre entre les techniques de collectes, les faits et l'émotion ;
- **La transparence** : utilisation des fonds collectés, résultats des campagnes, coûts de collecte (investissement et rentabilité des opérations) y compris l'affectation des dons (si demandée ou proposée) ;
- **Les remerciements** adressés aux donateurs avec l'envoi des reçus fiscaux ;
- **Le respect des lois quant aux données personnelles** (notamment la suppression) et aux droits à l'image.

➤ *Pour aller plus loin :*

- [Don et transparence](#)
- [Fiche conseil - Comment inspirer confiance aux donateurs ?](#)
- [Comment fidéliser ses donateurs ?](#)
- [Dossier thématique – Collecte de dons](#)

ORAVÉO pour le Crédit Mutuel