

# Collecter des dons - Stratégies et Bonnes Pratiques pour les Associations (Rdv web du 24/06/25)



## Construire une stratégie de collecte

**Des projets fédérateurs :** Identifier des projets concrets qui nécessitent un financement et qui mobilisent votre communauté.

### Le public cible - Votre meilleur potentiel : les personnes concernées

- Les personnes concernées par la maladie
- Leurs proches et familles
- Les sympathisants de l'association

Ces publics sont déjà sensibilisés et se sentent naturellement concernés par vos actions.

**Attention :** Il est très difficile de toucher le grand public qui privilégie souvent les structures à forte visibilité (AFM-Téléthon, Ligue contre le cancer, etc.).

### Les canaux de collecte - Mobiliser votre réseau interne

Privilégier les canaux les plus efficaces :

- **Évènements solidaires** : courses, spectacles, concerts
- **Campagnes sur les réseaux sociaux**
- **Mailing ciblé**

**Astuce :** Variez les types d'actions au cours de l'année pour toucher un public plus large.



## Accompagner et encourager les porteurs d'initiatives

### 2 approches possibles :

- **Centralisée** : l'association organise tout
- **Décentralisée** : les adhérents organisent avec accompagnement de l'association ( aide méthodologique, visuels, banderoles, supports de communication, etc)

Créer une dynamique d'émulation: relayer les évènements organisés sur ses réseaux sociaux et remercier les personnes qui en sont à l'origine



## Bien communiquer pour collecter

### Raconter une histoire pour impliquer

Favoriser les témoignages, les incarnations visuelles et rendre concret le problème que le don permettra de résoudre. Au contraire, éviter la culpabilisation ou les images chocs.

### Mettre en avant l'effet concret des dons :

#### Type d'information

#### Exemple

#### Ampleur globale

"Objectif : 50 000€ à collecter"

#### Chiffres clés

"500 familles concernées"

#### Équivalences

"50€ = 1 heure de recherche"

#### Témoignages

Interview d'un chercheur  
bénéficiaire

### Communiquer sur les réductions fiscales

L'association peut aussi mettre en avant les réductions fiscales associées aux dons en informant sur le coût réel d'un don après déduction, sur l'émission d'un reçu fiscal, etc.



## Pour aller plus loin :

[Replay du rdv web](#)  
[Support](#)



## Les bons moments pour vos campagnes

**Pic de dons :** Fin d'année (avantage fiscal)

**Stratégie recommandée :** Lancez vos campagnes plus tôt dans l'année pour éviter la concurrence des grandes campagnes nationales (Téléthon, etc.).