

ANIMER LES FINANCES DE L'ÉGLISE

Idées fortes

Une conviction, une question

! L'Église est dans le monde : la vie financière fait pleinement partie de la vie d'Église !

? Que faire pour faciliter, pour intéresser et engager d'autres à la vie financière de l'Église ?

Bible et théologie

Dans notre liturgie :

« Nous n'avons rien qui ne vienne de toi, accepte cependant cette offrande que nous te présentons pour le service de ton Église et de nos frères »

Dans la Bible :

Actes 2:45 – Marc 12 : 41-44 – 2 Co 9:6 – 2 Co 9:12, etc

Pour approfondir

Campagne sur le don : Dossier ERF 2001 .

L'exemple d'une campagne locale :

www.protestants-lyon.org/Dons_ISF_legs.pdf

Eric Jaffrain : Le fundraising et les œuvres chrétiennes. Le forum évangélique des responsables romands. 2006

www.forrom.ch/public/docs/fundrising.pps

François Mayaux : L'utilisation d'internet pour la recherche de dons. Contribution au marketing de l'Église catholique en France. doc. 2008

Cécile Bazin et Jacques Malet : La générosité des français 2011. www.recherches-solidarites.org/media/uploads/lagenerositedesfrancais_2011.pdf

Une facette de la communication

L'animation financière fait partie de la communication sur la vie et sur les projets de l'Église : pour soutenir une vie et des projets d'Église que je connais, que je comprends, auxquels j'adhère.

Un élément d'engagement

Je décide de m'engager y compris sur le plan financier, car l'annonce de l'Évangile de la gratuité ne peut se faire sans moyens.

La mission de l'Église a besoin de ressources

La mission de notre Église, nos actes et nos ressources doivent s'accorder si notre communauté veut grandir. Donc, nous prions et donnons de nos compétences, de notre temps, de notre argent. L'argent ne devient pas un idole, mais reste un outil. Nous parlons de l'argent comme une aide à l'action, en toute liberté.

Une vie financière ne peut réussir qu'avec un lien, une communauté.

Donner de l'argent demande une confiance, un lien entre donateur et bénéficiaire. Elle s'établit dans la durée et par l'action. Il faut justifier pourquoi nous demandons un soutien financier.

Écouter et dire, dans et hors du conseil

L'écoute et le partage amical et spirituel se trouvent au centre de la communication dans l'Église. C'est une responsabilité collégiale du conseil presbytéral. Tout ne peut pas porter sur les épaules du trésorier. Ainsi, le conseil peut nommer un responsable de la collecte de fonds, à côté du trésorier.



Réalisation

Une démarche de recherche de fonds d'une Église s'appuie sur une prospection suivi d'une fidélisation des donateurs.

Connaître sa paroisse (prospection)

Quelle est l'évolution ma communauté (foyers connus, cotisants, donateurs, leurs motivations, notamment des nouveaux et de ceux qui ont quitté, des pratiquants et des non pratiquants) ? Côté dépenses quelles sont les demandes en investissement et en fonctionnement ?

Estimer les possibilités d'évolution

Quelle est la mission du pôle, de la paroisse ? Les activités traduisent-elles bien l'orientation ? Les finances correspondent-elles aux activités ? Une gestion par projet facilite le suivi. Qui pourrait augmenter les recettes ? Comment mobiliser les adhérents non cotisants, ou le public en dehors de la paroisse ? La mise à disposition de locaux à d'autres églises soutient-elle ou freine-elle la croissance ? Les ressources et les capacités financières sont-elles extensibles et dans quelle mesure ?

Savoir situer sa paroisse

Au sein des autres communautés de l'Inspection et notamment dans les pôles, quelles solidarités sont possibles dans l'animation financière (brochures, enveloppes T, etc) ? Dans l'environnement socio-économique local, quels sont les capacités financières réelles des publics que nous touchons ?

Connaître l'évolution des dons en France.

Depuis 2006 le montant total des dons n'a pas baissé parce que les donataires aisés ont bien augmenté leurs contributions tandis que les moins fortunés les ont baissés. Un foyer sur sept donne, notamment les personnes âgées, les femmes, les pratiquants. Un engagement par procuration se développe, dans lequel le chéquier remplace le militantisme traditionnel. Le don en ligne prospère et facilite un grand nombre de petits dons.

« Le » paroissien n'existe pas

Un donateur veut être pris au sérieux. Quelqu'un qui donne régulièrement n'aime pas recevoir une lettre de relance. Alors, il faut segmenter le fichier des paroissiens en groupes

homogènes de prospects (ceux qui n'ont pas encore donné, ou qui ne donnent plus), de donateurs occasionnels, de donateurs réguliers, de grands donateurs, et adapter le message. Une même lettre circulaire à tout le monde, sans personnalisation, est vouée à l'échec.

La fidélisation : comment maintenir le lien.

Un donateur attend de l'écoute, de la transparence, de l'efficacité, de la possibilité de participer, que son don soit bien investi dans le projet annoncé. Ses attentes demandent une communication plusieurs fois par an qui parle en vérité, qui valorise la communauté et les liens entre paroissiens. Ceci fait partie d'une démarche plus large d'un d'accueil actif (les lettres personnalisées, les appels, les visites, le repas annuel des donateurs, l'annonce dans la presse, ...). Dans une communauté vivante on cherche aussi à rétablir un lien que est tombé « en panne ».

Faire évoluer les reçus fiscaux.

Les reçus fiscaux des ONG humanitaires montrent un autre style de communication que celui employé dans la communication financière de l'Église : le reçu est accompagné d'une communication qui remercie le donateur, valorise les actions de l'année passée et demande des dons pour de nouvelles actions présentées. Il propose des montants de dons concrets et montre ce que le don permettra à faire.

Et surtout, il met en avant la réduction fiscale.

En parler

Parler d'argent dans l'Église c'est possible et nécessaire. L'Église qui demande des dons doit établir un lien avec les donateurs à l'intérieur comme à l'extérieur en expliquant sa demande.

Expliquer le sens de l'offrande, du don, c'est rappeler sa connexion fondamentale avec la louange et l'action de grâce.

Demander conseil

Le conseil synodal est disponible, son trésorier est de bon conseil ! Mais ne négligez pas non plus de consulter les trésoriers des paroisses voisines luthériennes ou réformées.