

Lettre Info de la Coordination Téléthon 85

Numéro 2

Recommandations des organisateurs pour le financement des animations

Chers Amis,

Le 21 mars dernier, une rencontre d'organisateur vendéens devait se tenir à Mouilleron-le-Captif et elle a été annulée pour cause de confinement. Le thème choisi était « **Le financement des animations Téléthon** » ou « **Comment minimiser les frais d'organisation d'une manifestation TELETHON, pour ne pas dépasser les 10 % de la recette envisagée ?** »



En effet, dans le cadre du contrat simplifié en 2019, le responsable de l'animation s'engage à tout faire pour **ne pas dépenser plus de 10 % de la collecte** dans les frais d'organisation de ses animations ; minimiser les dépenses, rechercher des partenaires, autant d'actions que vous mettez déjà en œuvre mais peut-être êtes-vous aussi en recherche de solutions.

C'est donc **en visio-conférence** que nous avons réalisé le 3 avril dernier un entretien avec les organisateurs du Téléthon de **Noirmoutier** (Pascal MICLOT et Suzanne GIRAUD). Le but étant d'identifier leurs **méthodes** et d'en déduire **des recommandations à partager** avec l'ensemble des organisateurs vendéens.

Coordination 85 : Pascal, Suzanne, merci d'avoir accepté de répondre à nos questions. Votre % de dépenses comparé à votre collecte est très faible, moins de 1 %. Comment faites-vous ?

Pascal : *Nous avons 2 grands principes dans l'organisation de notre téléthon :*

- nous faisons en sorte qu'un **maximum d'associations de l'Île de Noirmoutier** participent en organisant leur propre stand sur leurs fonds propres. Elles fournissent ainsi les « matières premières », les bénévoles, et **la recette des ventes est intégralement versée à l'AFM.**

- le **Comité de pilotage que nous représentons, fédère, gère les groupes, mais ne fait pas tout !** nous sommes plutôt un lanceur d'idées (fil rouge, loto, repas). Pour ces **animations que nous organisons nous-mêmes**, il est fait appel à des « **dons en nature** » (plus de 70 sponsors, majorité de commerçants pour les lots du Loto) ou à des « **dons en numéraire** » (27 sponsors). Nous avons eu cette année la chance d'avoir un feu d'artifice, c'est l'artificier lui-même qui l'a bien sûr offert (2000 €) ! Ainsi, nos dépenses non financées ne sont constituées que des achats de dernière minute ... d'où leur niveau très faible.

Coordination 85 : pour votre Loto par exemple, vous n'achetez aucun lot ?

Suzanne : *Beaucoup de lots sont offerts par les commerçants, mais les 3 gros lots (2000 €), personne ne peut les offrir directement. Par contre, une agence immobilière qui ne peut pas offrir de lot, peut donner de l'argent. Un artisan aussi et toutes les entreprises qui ne peuvent pas donner de produits, sont souvent prêtes à nous donner en numéraire.*

Coordination 85 : à quel moment contactez-vous ces partenaires et qui le fait ?

Pascal : *Nous avons une responsable du sponsoring depuis de nombreuses années, qui connaît parfaitement les entreprises du territoire. Les partenaires sont fidèles (80 % reconduits chaque année) ; ils sont contactés **téléphoniquement en septembre** par le membre de l'équipe en charge des partenariats.*

*Souvent les idées d'animation ont déjà été évoquées en comité de pilotage et si le fil rouge est un circuit automobile, on va directement voir les garagistes... Le budget à financer par les sponsors est élaboré **par expérience, et en l'actualisant** avec les activités nouvelles ; à Noirmoutier, il est de 5500 € (pour collecte de 34 000 €). Les grandes surfaces alimentaires nous donnent des produits en fonction d'une liste donnée.*

Suzanne : *Les « dons » (charges pour l'entreprise) sont le plus souvent de 100 ou 150 €, avec un maximum de 500 € (remis cette année par un déménageur, alors qu'on n'aurait pas forcément pensé à le solliciter). Ces sommes sont collectées en novembre sur un compte dédié de notre Association, dont le seul objet est de préparer le Téléthon ; cela nous permet de bien nous identifier et récolter des fonds bien en amont. Et si, à la fin du Téléthon, il reste de l'argent sur ce compte, ce solde est bien sûr versé à l'AFM-Téléthon.*

Coordination 85 : les Associations qui participent à votre Téléthon font-elles aussi appel à des sponsors pour financer leur animation ?

Pascal : *non, très souvent, ce sont les adhérents qui fabriquent les gâteaux, les objets qui seront vendus lors du Téléthon.*

Coordination 85 : quels sont les avantages du sponsoring ? la déduction du résultat et la mise en avant du sponsor, est-ce suffisant ? comment valorisez-vous les sponsors ?

Suzanne : *nous utilisons les attestations de dons en nature ou en numéraire, car ce n'est pas un « don » (au sens fiscal) pour l'entreprise mais bien une charge qu'elle peut déduire de ses frais généraux. On peut citer les sponsors (mais attention à ne pas en oublier), mettre les banderoles... Une banque qui nous donne 300 euros, nous offre aussi des rouleaux de nappes. Souvent on laisse les cartes de visite du commerçant qui a offert le lot.*

Pascal : *les nouveaux sponsors arrivent pour la « cause » et aussi par confiance en l'équipe de pilotage, et non pour un intérêt fiscal.*

Ces échanges ont permis de mettre en avant des **éléments-clés pour diminuer les charges du Téléthon** et ainsi **renforcer la collecte**. Ces éléments parlent évidemment à tous les organisateurs, et peuvent être **très utiles aux nouveaux** organisateurs (une vingtaine chaque année) :

1. Désigner **une ou deux personnes** au sein de l'équipe de pilotage, en charge de la **mobilisation des sponsors**, et établir/actualiser le **budget à financer** par ces partenaires ; intérêt de mobiliser les artisans et des entreprises auxquelles on ne pense pas spontanément pour le Téléthon, pour les dons en numéraire ; **contact** des sponsors **dès septembre** et recueil des **fonds en novembre**.
2. S'appuyer sur le **tissu Associatif** pour le **responsabiliser** sur le maximum d'animations, mais se déroulant sur **un lieu unique** : « *c'est fondamental car ça rassemble tout le monde, cela permet à chacun de participer à un maximum d'animations ; les randos par exemple partent et reviennent sur le site* ».
3. Viser des **animations simples** qui peuvent être **gratuites ou très peu chères** afin que toute la famille participe, ce qui amène les gens à consommer sur les stands du type buvette, gâteaux, crêpes... « *On ne récupère pas plus de bénéfices avec des prix d'accès élevés ou des repas gastronomiques* » ; « *Jeux vidéo à 50 centimes par enfant et pendant ce temps, les parents parcourent les autres stands* »
4. Mettre en place un **défi « fil rouge »** mobilisant les **Associations sportives**. Participation gratuite et défi accessible à tous. « *vélo d'appartement, tapis de marche et fléchettes, monter des tours en kapla... le tout géré par des jeunes* ».
5. Tirer tout le parti des **moyens matériels** indispensables mis à disposition par **la commune** (salles, ganivelles...)

Pascal et Suzanne : *le mot de la fin : « c'est la complémentarité des uns et des autres qui fait la FORCE »*

Coordination 85 : Merci à vous pour cet échange qui se termine sur ce mot **FORCE**, thème du #téléthon2020 « **ensemble nous sommes plus forts** » #TropFort



Bien amicalement.
Pour l'équipe de Coordination,
Daniel GABORIAU

Lettre n°2 Coordination de Vendée – 23 mai 2020

E-Mail : telethon85@afm-telethon.fr

Site Internet : <http://www.telethon85.fr/>

Page Facebook : <https://www.facebook.com/pages/TELETHON85/>