
Table des matières

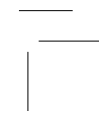
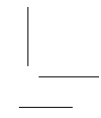


TABLE DES MATIÈRES

P. 5	Introduction
P. 11	PARTIE I Évaluer votre organisation
P. 13	1. Professionnalisation de la recherche de fonds
P. 14	2. Une réflexion sur son identité, son projet, ses valeurs
P. 16	3. Maximiser la rentabilité de l'organisation
P. 17	3.1. <i>L'appel aux volontaires/bénévoles</i>
P. 18	3.2. <i>Accroître le nombre de membres et les pérenniser</i>
P. 20	3.3. <i>L'incitation aux dons et legs</i>
P. 23	3.4. <i>Le parrainage et le patronage</i>
P. 24	4. Des sites utiles à la création, au développement et à la promotion de votre organisation/projet
P. 29	PARTIE II La recherche de financements externes sur internet
P. 31	1. La recherche « tous azimuts »
P. 31	1.1. <i>Les moteurs de recherche et les mots-clés</i>
P. 33	1.2. <i>La veille internet</i>
P. 34	1.3. <i>Les sites fédérateurs</i>
P. 38	2. La recherche ciblée: secteur public
P. 38	2.1. <i>La « subsidiarité »</i>
P. 39	2.2. <i>Le principe de proximité</i>
P. 39	2.3. <i>Les types d'aides octroyées dans le secteur public</i>
P. 41	2.4. <i>La recherche de financements au niveau communal</i>

- P. 43 2.5. *Les sites internet utiles à la recherche de subsides au niveau communal*
- P. 44 2.6. *La recherche des financements au niveau provincial*
- P. 48 2.7. *Les sites internet utiles à la recherche de subsides au niveau provincial*
- P. 50 2.8. *La recherche de fonds au niveau régional (Wallonie et Bruxelles)*
- P. 52 2.9. *Les sites internet utiles à la recherche de subsides au niveau régional*
- P. 64 2.10. *La recherche de financements au niveau communautaire*
- P. 66 2.11. *Les sites internet utiles à la recherche de subsides au niveau communautaire*
- P. 75 2.12. *La recherche de fonds au niveau fédéral*
- P. 78 2.13. *Les sites internet utiles à la recherche de subsides au niveau fédéral*
- P. 84 3. *La recherche ciblée: sponsoring et mécénat privé*
- P. 84 3.1. *Le mécénat et le sponsoring*
- P. 85 3.2. *Les secteurs les plus concernés par le mécénat/sponsoring privé*
- P. 85 3.3. *Les différents types d'aide*
- P. 86 3.4. *À ne pas manquer: Delhaize Community Week*
- P. 88 3.5. *Pour identifier les entreprises de votre localité*
- P. 90 3.6. *Quelques sites d'associations spécialisées dans la recherche de sponsors et mécènes*
- P. 91 3.7. *Les acteurs traditionnels du mécénat en Belgique: quelques incontournables*
- P. 97 3.8. *Les partenaires « médias »*
- P. 99 4. *La recherche ciblée: la philanthropie*
- P. 99 4.1. *La philanthropie*
- P. 101 4.2. *Les domaines de prédilection des fondations*
- P. 101 4.3. *Les types d'aides disponibles*
- P. 102 4.4. *À ne pas manquer: les comptes de projet de la Fondation roi Baudouin*
- P. 105 4.5. *Les sites utiles à la recherche de financement par les fondations*
- P. 107 4.6. *Les acteurs traditionnels de la philanthropie: quelques incontournables*

P. 111	PARTIE III
	Élaborer un dossier efficace: les règles d'or
P. 113	1. Le dossier de présentation du projet
P. 113	1.1. <i>Présentation générale</i>
P. 114	1.2. <i>Structure</i>
P. 120	2. La lettre d'accompagnement
P. 121	3. Les annexes
P. 122	4. Les pièces comptables et juridiques
P. 123	PARTIE IV
	Les démarches d'approche
P. 125	1. Le bon moment
P. 126	2. Une méthodologie d'approche
P. 127	2.1. <i>Se renseigner sur le nom de la personne à contacter</i>
P. 127	2.2. <i>L'approche par téléphone</i>
P. 128	2.3. <i>L'approche écrite</i>
P. 129	2.4. <i>Le suivi téléphonique</i>
P. 129	2.5. <i>Le premier rendez-vous</i>
P. 131	2.6. <i>Après la réunion, le suivi</i>
P. 132	2.7. <i>Les obligations incombant aux bénéficiaires de subventions</i>
P. 135	En guise de conclusion...
P. 139	Index
P. 145	Table des sites internet