

# Campagnes de plaidoyer pour plus de générosité : bilan et perspectives

## Initiatives de l'asbl Récolte de fonds éthique et de la CoalitionImpact : prochaines étapes ?

### 1. Impliquons les organisations concernées dans le choix des prochaines options stratégiques



25/03/2025 - Près de quatre cent organisations ont adressé un courrier au gouvernement fédéral concernant la probable diminution (ou l'absence) de la réduction d'impôt accordée aux donateurs. Plusieurs médias - La Libre Belgique, De Morgen, KNACK, l'écho.

Cette campagne collective, qui s'est également déclinée sur les réseaux sociaux, a bénéficié du concours de plusieurs structures membres de la CoalitionImpact. L'action de sensibilisation qu'on peut qualifier de réussie, tenant compte des ressources investies.

Reste à présent aux organisations du secteur de la collecte à s'assurer d'un financement minimal mais durable qui permette d'inscrire les objectifs de cette **CoalitionImpact** dans la durée.

Le présent dossier propose, à l'attention des organisations qui se sentent concernées par la thématique 'Philanthropie-Générosité', un bref bilan des actions de plaidoyer mises en oeuvre par l'asbl **Récolte de fonds éthique** et plus récemment par la **CoalitionImpact**. Le **Fundraisers Forum** se donne pour mission, concernant ces missions qui relèvent habituellement de la responsabilité d'un syndicat national des acteurs de la collecte, de veiller à ce que les principales orientations stratégiques tiennent compte des souhaits des organisations concernées. Il convient dès lors de les associer au processus de réflexion en cours.

### 2. Historique des actions de plaidoyer entreprises par l'asbl Récolte de Fonds éthique

Les actions collectives de plaidoyer concernant la thématique 'Générosité' ont presque toutes été organisées, depuis 1996, par l'asbl **Récolte de Fonds Ethique** (précédemment AERF). Cette Fédération d'ONG rassemble quelque 120 organisations dont la collecte globale (dons et legs) s'élevait en 2023 à 338 millions €. La représentativité de cette plateforme nationale est incontestable.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ethique</b> 1996 : auto-contrôle volontaire basé sur un Code Ethique</li> <li>2005 : - charte du Dialogue Direct (street-fundraising) - directive concernant le <i>direct marketing</i></li> <li>• <b>Transparence financière</b> 2004 : tableau de synthèse des résultats financiers</li> <li>• <b>Bonne Gouvernance</b> 2023 : Code Bonne Gouvernance (dont publicité 'mesure de l'impact', bilan 'gouvernance', rémunérations)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Plaidoyer</b> 1999 : révision de la loi sur les asbl</li> <li>2002-2017 : - Groupe de travail Libéralités (SPF Finances) - Banques &amp; Admin. : 'Fraudes' (contrôles) - Droits de succession (Bruxelles) - SEPA : domiciliation européenne (SDD)</li> <li>2018 : RGPD (Code de conduite sectoriel)</li> <li>2020 : COVID (réduction d'impôt 45%-&gt;60%)</li> <li>2023 : - Memorandum (Coalition Impact) - De-risking (blanchiment): FATF, banques.. - Collecte du 'Numéro national'</li> </ul>
--	---

Les nombreuses démarches de plaidoyer qu'elle a entreprises ont permis à plusieurs reprises d'engranger des résultats concrets (visuel ci-dessus).

## 2.1 Ressources très limitées en comparaison avec d'autres syndicats d'acteurs de la collecte, ou organes d'auto-régulation

L'asbl **Récolte de fonds éthique** gère deux activités principales - 'auto-régulation' (éthique, etc.) et 'actions de plaidoyer' - à l'aide d'une équipe composée de moins de deux équivalents temps plein, et d'un budget de 124.000 €.

Ses ressources ne se sont guère renforcées de manière significative, au contraire des institutions dotées de missions comparables qui se sont également créées il y a vingt ou trente ans ailleurs en Europe.

### - Axe 'Fédération nationale' (plaidoyer)

Ailleurs en Europe presque toutes les Fédérations nationales d'organisations actives en levée de fonds, à l'exception de l'asbl *Récolte de fonds éthique*, sont affiliées à la [European Fundraisers Association](#). Elles ont réussi depuis longtemps, au contraire de la plateforme belge, à se doter de ressources financières nettement plus importantes, et à développer une large palette de services : formations (workshops et webinars), actions de plaidoyer, recherche, conseil aux associations, tenue d'une Convention nationale annuelle, etc.

Exemples : [France Générosité](#), [Fundraising Verband Austria](#), [ISOBRO](#) (Danemark), [ASSIF](#) (Italie), [Goede Doelen Nederland](#), [Swiss Fundraising](#), [Chartered Institute of Fundraising](#) (Royaume-Uni), etc.

### - Axe 'Auto-régulation' (éthique & transparence financière)

Faible financement également de l'activité de certification ou labellisation des ONG (éthique, transparence financière, gouvernance). Les ressources de l'association belge sont largement inférieures à celles de beaucoup d'autres organes certificateurs : [Don en Confiance](#) en France, [CBF](#) aux Pays-Bas, etc.

## 2.2 Faiblesse structurelle

Comment expliquer cette faiblesse structurelle du seul réseau belge des ONG impliquées dans la levée de fonds ?

L'asbl **Récolte de fonds éthique** souffre probablement de plusieurs handicaps :

- assemblage quelque peu contre nature, sous une même dénomination, de **deux missions** assez différentes : d'une part une activité de conseil et de labellisation liée à la

thématique ‘éthique/transparence/gouvernance’, d’autre part l’ambition de se profiler en qualité de syndicat des organisations actives en levée de fonds

- une **dénomination** restrictive – ‘*Récolte de fonds éthique*’ – qui masque la mission plus diversifiée de cette structure en qualité de syndicat national des organisations actives en levée de fonds.
- depuis bien longtemps, **absence de stratégie pro-active** de renforcement de ses ressources financières. Or les organisations qui y sont affiliées comptent nombre d’ONG dotées de recettes importantes issues de la générosité publique : comme indiqué plus haut, ses membres collectent 338 millions € de recettes en dons et legs.
- une **faible progression des adhésions**, alors que [DonorInfo](#) - une plus récente initiative de labellisation de la transparence financière - compte déjà près du double d’organisations affiliées.
- un mode de **gouvernance** plutôt fragile : directeur à temps partiel, peu/pas de groupes de travail, pas de limitation stricte de la durée des mandats au C.A.

C’est dans ce contexte que le **Fundraiser Forum** a souvent plaidé - en vain - en faveur d'une stratégie de transformation progressive de cette asbl en une '*Fédération des organisations à profit social actives en levée de fonds*' qui puisse être pleinement opérationnelle. Pareil objectif nécessite évidemment une stratégie crédible de croissance des ressources financières, qui permettrait d’élargir progressivement la palette des missions et services offerts.

### 3. Trois années de fonctionnement de la CoalitionImpact (2022-2024) : bilan

#### 3.1 Mobilisation initiale dans la perspective des élections de 2024



La plateforme Récolte de fonds éthique s’est associée au lendemain de son Congrès de novembre 2021 avec quelques partenaires – dont principalement la [Fédération Belge des Fondations](#) - en vue de réunir sous l’intitulé [Coalition Impact](#) (ImpactCoalitie) plusieurs structures disposées à soutenir ensemble des actions de plaidoyer concernant diverses thématiques, au nombre desquelles la générosité.

Ce collectif réunissait à ses débuts deux catégories de structures :

- plusieurs fédérations nationales dont les membres ont vocation à représenter les organisations à profit social de leur secteur : [Fédération Belge des Fondations Philanthropiques](#) (FBFP), [De Verenigde Verenigingen](#), [ACODEV](#), [NGO-Federatie](#), [De Federatie](#) [van socio-cultureel werk en amateurkunsten], Federation of European and International Associations established in Belgium ([FAIB](#)).

- quelques groupements non-commerciaux : [Fundraisers Belgium](#), [Fundraisers Forum](#), [L'Associatif financier](#), [Fondation Donorinfo](#).

### 3.2 La CoalitionImpact choisit de développer ses actions de plaidoyer sur diverses thématiques

#### **Au contraire de l'exemple français ('Coalition Générosité')**

Le Fundraisers Forum avait suggéré de structurer cette nouvelle initiative sous une dénomination clairement identifiable, tel que '**Coalition Générosité / Coalitie Vrijgevigheid**'. Cette suggestion faisait référence à la [Coalition Générosité](#) qui regroupe en France, dans d'occasionnelles actions de plaidoyer, diverses instances associatives directement concernées par cette thématique :



L'efficacité du modèle d'action commune privilégié en France tient au fait qu'un puissant syndicat d'acteurs de la collecte ([France Générosité](#)) fournit l'essentiel du cahier de revendication, qui est ensuite soutenu et diffusé au travers d'une [Coalition Générosité](#). Celle-ci comprend plusieurs Fédérations d'associations concernées par la thématique 'Philanthropie-Générosité'.

Ce choix d'une coalition mono-thématique, c'est-à-dire dédiée à une thématique à la fois spécifique et clairement identifiable, n'a provisoirement pas été retenu par les membres de la **CoalitionImpact**.

Celle-ci comprend des Fédérations provenant d'horizons divers qui souhaitent pouvoir développer ensemble des actions de plaidoyer concernant des thématiques variées : générosité, mais également registre UBO ainsi que pratiques des banques en matière de fermeture arbitraire des comptes d'asbl, etc.

### 3.3 Résultats décevants

On retiendra parmi les premiers acquis de la **CoalitionImpact** que plusieurs instances de premier plan – telle la Fédération des banques (Febelfin) et certaines administrations publiques – reconnaissent cette coupole comme point de contact légitime avec le secteur à

profit social.

Ce fut le cas par exemple pour le traitement de dossiers concernant la collecte de dons, la fermeture unilatérale des comptes bancaires de certaines ASBL ainsi que divers tracasseries administratifs liés aux mesures anti-blanchiment (*'de-risking'*).

Concernant par contre d'éventuels résultats concrets pour les associations concernées un bilan lucide nous oblige à reconnaître que la moisson de cette Coalition s'est révélée extrêmement modeste sur la période 2022-2024. En cause notamment le manque de réactivité et la capacité d'inertie de divers interlocuteurs politiques ou de certaines administrations publiques.

### 3.4 Mesures arrêtées par le gouvernement Arizona



Au lendemain des élections de juin 2024, à l'exception de promesses en matière de simplification administrative, le Gouvernement Arizona n'a pris aucun engagement précis concernant les revendications concrètes figurant dans le [Mémoire](#) que la CoalitionImpact avait publié début 2024.

Le Mémoire de la Coalition proposait que la réduction d'impôt accordée aux donateurs soit relevée à hauteur de 60% plutôt que 45%. La décision du gouvernement Arizona en faveur d'une diminution de cet avantage fiscal à hauteur de 30%, avec effet rétroactif à partir de début janvier 2025, a évidemment été reçue comme une douche froide.

La CoalitionImpact s'est dès lors distinguée par une campagne de protestation '*Support Generosity*' incontestablement efficace.

La réussite de cette campagne de mars 2025 ne pourrait masquer le faible niveau de résultats concrets engrangés par la CoalitionImpact au cours des années 2022-2024.

## 4. Perspectives d'avenir - Comment mieux structurer les actions de plaidoyer concernant la thématique 'Philanthropie/Générosité' ?



### 4.1 Recommandation du Fundraisers Forum : favorisons le renforcement de la formule 'Fédération nationale'

Reconnaissons l'évidence : en Belgique le paysage actuel des actions collectives de plaidoyer concernant la thématique 'Philanthropie/Générosité' est très fragmenté, mais également fort déséquilibré entre le Nord et le Sud du pays.

Dans presque chaque autre pays de l'UE le syndicat national des acteurs de la collecte dispose de ressources significatives et occupe une place bien plus centrale dans la structuration de ce secteur.

-> Lire : 'Quels enseignements tirer de la réussite des Fédérations nationales d'acteurs de la collecte opérant ailleurs dans l'UE ?' ([lien](#))

Il est fort probable que, si elles étaient consultées à ce sujet, la plupart des organisations membres de l'asbl **Récolte de fonds éthique** soutiendraient le projet de création ou renforcement en Belgique d'un syndicat national des organisations actives en levée de fonds, placé sous leur contrôle et dont elles assureraient l'essentiel du financement.

Ce dossier, de même que d'autres articles et webinars que le **Fundraisers Forum** consacrera à la thématique des SYNERGIES entre acteur de la collecte, visent précisément à documenter les organisations intéressées concernant cette thématique.

## 4.2 'Fédération nationale' : caractéristiques et atouts



Ailleurs en Europe (*confer exemples cités plus haut* :

2.1) six principes de base ont assuré le succès des Fédérations nationales d'organisations actives en levée de fonds :

1. A l'exception de la République d'Irlande ([Charities Institute Ireland](#)), tous les pays de l'UE ont choisi de se doter d'une coupole nationale des organisations actives en levée de fonds, dont les activités sont spécifiquement dédiées à la thématique 'Fundraising-Philanthropie-Générosité'.

2. Leur forte **identité et popularité** découle de leur capacité à proposer une diversité de services concrets à leurs membres : actions de plaidoyer, recherche (statistiques relatives à la générosité), formations, documentation, help-line, Convention annuelle, etc.

3. La qualité de **membre effectif** de ces Fédérations est réservé le plus souvent aux organisations à profit social actives en levée de fonds. Ce choix n'exclut pas d'autres formes d'adhésion : *fundraisers* membres à titre individuel, agences commerciales associées au titre de sponsor, etc.

Précisons toutefois que certaines Fédérations tiennent à ce que le statut de membre effectif ne soit pas étendu aux agences commerciales de fundraising : '*We have built a chinese wall between these agencies and our organisation*' (Gosse Bosma, CEO Goede Doelen Nederland et ex-Président de EFA). Ces agences sont cependant souvent acceptées en qualité de partenaires 'sponsors'.

4. Financement : le plus souvent le développement de **services payants** proposés aux membres (formations, etc.) génère des marges bénéficiaires qui permettent à la Fédération de

proposer un montant de cotisation assez modéré.

Exception française : [France Générosité](#) coordonne dans ce pays le pôle plaidoyer/recherche, tandis qu'une importante offre de formations est gérée par l'[Association Française des Fundraisers](#) (AFF), autre structure également gérée par des représentants d'organisations actives en levée de fonds.

5. D'autres facteurs contribuent à accélérer la croissance de ces syndicats : soutien de grandes ONG disposant de ressources importantes, **popularité de la thématique 'Générosité'** qui encourage le sponsoring des agences de fundraising et la mobilisation de nombreux bénévoles.

6. Plusieurs Fédérations nationales favorisent le développement de **services spécialisés** ou de **campagnes collectives de sensibilisation**. Elles en conservent le contrôle bien que ces initiatives soient souvent logées dans une entité fonctionnellement séparée. La **mutualisation des coûts** permet à la Fédération de rendre ces services accessibles à coût modéré, au contraire de prestations comparables proposées par des agences commerciales.

Exemples de services spécialisés ou de campagnes collectives (Pays-Bas, Royaume-Uni, France):

- campagnes nationales de promotion des legs

Les campagnes [Toegift.nl](#) aux Pays-Bas de même que [Remember a Charity](#) au Royaume-Uni sont placées sous l'autorité de la Fédération nationale. Tel n'est pas le cas de l'asbl [Testament.Be](#), dont les orientations stratégiques et l'utilisation des ressources (1.7 million €) sont plus difficilement contrôlables par les organisations qui en assurent le financement.

- initiatives pilotées par France Générosité: [Coordination nationale du face-à-face](#) (CNFF), plateforme [infodon.fr](#) ainsi qu'une grande campagne annuelle de promotion de la générosité.

- Pays-Bas (Goede Doelen Nederland) : [Bureau Nalatenschappen](#) (administration des legs), [Dienst Inkoopvoordelen](#) (achats groupés)

**Belle illustration, dans le Nord du pays, de l'exploitation des atouts listés ci-dessus**

D'aucuns reconnaîtront qu'en Flandre le [Fundraisers Belgium](#) bénéficie d'une stratégie de croissance qui s'inspire intelligemment des caractéristiques ou *bonnes pratiques* énoncées ci-dessus (confer supra 4.2 Principes de base), bien que la direction et la gestion de cette structure soit surtout pilotée par un réseau dynamique de consultants indépendants.

**Pour plus d'infos**

- le site de la [European Fundraisers Association](#) (EFA) fournit nombre d'informations utiles concernant l'actualité des initiatives mises en oeuvre par ces Fédérations nationales d'acteurs de la collecte. L'EFA compte également d'autres groupements parmi ses membres dont - pour la Belgique - [Fundraisers Belgium](#) et le [Fundraisers Forum](#).

- liste des campagnes nationales de promotion des legs, toutes membres du réseau international [Legavision](#).

-----

*Actions de plaidoyer : prochaines étapes ?*

*Au-delà du bilan esquissé ci-dessus, quelles orientations nouvelles les organisations concernées souhaiteraient-elles privilégier ?*

*Nous proposons ci-dessous quelques pistes de réflexion, dans le seul d'encourager les organisations concernées à participer à la réflexion commune concernant la faisabilité de divers scénarios envisageables.*



### 4.3 Prochaines étapes envisageables concernant l'asbl Récolte de fonds éthique

#### **Scénario n°1 : Elargissement des missions, au prix d'une modification des statuts et d'une augmentation des ressources ?**

L'asbl Récolte de fonds éthique dispose d'un important membership (120 membres dont nombre de grandes structures), et correspond dès lors au format de base d'une Fédération nationale d'acteurs de la collecte.

Les différents handicaps de cette organisation (*confer supra 'Faiblesses structurelles'*) semblent la décourager, depuis longtemps déjà, d'envisager une adaptation de ses statuts et un renforcement de ses ressources financières qui lui permettent de se muer progressivement en syndicat national gestionnaire de services offerts aux membres.

On peine à comprendre pourquoi la direction de cette asbl n'a, au cours de 28 dernières années, jamais invité ses membres à envisager pareil élargissement des missions, qu'une stratégie marketing plus agressive et une révision des statuts rendraient certainement possible.

#### **Scénario n°2 : développer une Fédération nationale des acteurs de la collecte dans une structure juridique distincte ?**

Une seconde alternative pourrait être explorée.

Les membres de la plateforme Récolte de fonds éthique pourraient en effet être consultés sur l'opportunité de rejoindre ensemble une nouvelle structure juridique qui serait spécifiquement dédiée au développement des missions de service qui sont habituellement l'apanage d'une Fédération nationale des organisations actives en levée de fonds.

C'est ainsi qu'ont procédé autrefois nos collègues français : les membres de la structure **Don en Confiance** (qui existait à l'origine sous un autre nom) ont jugé opportun de proposer à leurs membres de procéder à la création d'un groupement distinct - **France Générosité** - destiné à organiser le déploiement d'activités de plaidoyer ainsi que d'étude/recherche sur le thématique 'Générosité'.

On observe d'ailleurs que dans de nombreux pays l'instance d'auto-régulation du label 'éthique' est habituellement gérée dans une entité juridique indépendante du syndicat national des organisations actives en levée de fonds. Pourquoi ne pas envisager le cas échéant un scénario comparable en Belgique ?

#### **Budget: oser mobiliser les ressources financières des organisations actives en levée de fonds**

Une comparaison des budgets et du montant des cotisations de plusieurs Fédérations européennes met en valeur le faible niveau de ressources de l'asbl Récolte de fonds éthique (126.000 € en 2024), alors que sa double mission 'label éthique' et 'plaidoyer' correspond aux

missions gérées séparément en France par le [Don en Confiance](#) et par France Générosité, qui disposent ensemble d'un budget global de 1.8 million €.

National social-profit Federations - Annual private income & Membership fee			
	Annual income	Membership fee according to the private income level	
		Private income = 750.000 €	Private income = 10 million €
<b>Belgium</b>			
Récolte de fonds éthique	101.000 € (1)	445 €	2.540 €
<b>Austria</b>			
Fundraising Verband Austria	1.789.702 € (2)	700 €	2.500 €
<b>France</b>			
Don en confiance	902.842 €	1.918 €	9.515 €
France Générosités	950.218 €	1.801 €	7.861 €
Association française des Fundraiser	1.285.880 € (3)	240 € (only individual memberships)	
<b>Netherlands</b>			
Goede Doelen Nederland	1.590.967 €	2.222 € (4)	11.848 € (4)
<b>Royaume-Uni</b>			
Chartered Institute of Fundraising	5.560.800 €	270 €	5.460 €
<i>Private income : ce tableau ne prend en considération, à titre d'exemples, que deux niveaux de revenus</i>			
(1) Income 101.000 € = (60.000 € membership fee) + 30.000 € (loan) + varia			
(2) dont 494.904 € en promotion des legs ('Vergissmeinnicht') et 257.336 € en 'International Face-to-Face Congress'			
(3) Recettes : 46% provenant des formations, 13% provenant des 1.042 adhésions individuelles, etc.			
(4) Tarification non-comparable, car indexée aux Pays-Bas sur la moyenne des ressources globales des membres			

On peine à comprendre pourquoi la direction de l'asbl **Récolte de fonds éthique** s'abstient depuis de nombreuses années de proposer à ses membres d'approuver la mise en oeuvre d'une stratégie de croissance des ressources de cette Fédération. Plusieurs scénarios pourraient être envisagés : modification de la tarification, développement de services payants, prospection bien plus active de nouveaux membres, sponsoring.



**CoalitionImpact**

## 4.4 Prochaines étapes envisageables concernant la CoalitionImpact

Les membres de cette Coalition conviennent après trois années de fonctionnement sur base bénévole que ses activités ne pourront être maintenues en dehors d'une formule de financement durable. C'est à cet effet que de potentiels nouveaux partenaires ou sponsors devraient être invités prochainement à participer à une séance de brain-storming.

Est-il raisonnable que cette structure fragile ambitionne de s'impliquer à la fois dans la vaste thématique 'Philanthropie-Générosité' ainsi que dans diverses autres problématiques (confer infra, 'causes orphelines') dont la résolution nécessite un patient suivi dans diverses administrations ?

Nous avons choisi ci-dessous d'aborder ces deux missions de manière séparée.

### (a) **CoalitionImpact : actions de plaidoyer concernant diverses thématiques hors 'Philanthropie/Générosité'**

La CoalitionImpact s'est trouvée confrontée à la question des *causes orphelines*, à savoir des diverses difficultés ponctuelles ou récurrentes - taxation immobilière des ASBL, registre UBO, soucis avec les banques, etc. - qui sont insuffisamment prises en charge par les principales Fédérations du secteur associatif.

Nul doute que la Coalition puisse légitimement ambitionner de remplir un rôle utile dans le suivi de ces problèmes qui mettent en difficulté nombre d'organisations, et dont l'existence lui a été signalée par divers partenaires, tel l'[Associatif financier](#).

Il est vrai que le secteur associatif belge ne dispose pas d'une super-coupe nationale active en plaidoyer qui soit comparable aux structures faitières française ([Mouvement Associatif](#)), britannique ([NCVO](#)), autrichienne ([Verband für gemeinnütziges Stiften](#)), etc.

Dans l'hypothèse où la **CoalitionImpact** aurait l'ambition de s'inspirer de ces modèles mieux vaudrait qu'elle y implique principalement de grosses Fédérations associatives telles que [VERSO](#), [CESSOC](#) ou [UNISOC](#), dès lors que celles-ci représentent un plus large spectre de secteurs relevant de l'intérêt général (hôpitaux, écoles, secteurs culturel ainsi que sportif, etc.).

Notons au passage qu'en Flandre l'asbl [De Federatie](#) mène déjà un sérieux travail de lobbying concernant ces thématiques 'oubliées'.

### **(b) CoalitionImpact: actions de plaidoyer concernant la thématique 'Philanthropie/Générosité'**



C'est à raison que divers partenaires de la **CoalitionImpact**, telle la **Fédération belge des Fondations** et la **Fondation Roi Baudouin**, ont rappelé l'importance d'une consolidation durable - notamment financière - des actions de plaidoyer relatives à la thématique 'Philanthropie/Générosité'.

On conviendra sans doute de l'utilité de constituer une réserve financière minimale mais permanente destinée à couvrir le coût de actions de sensibilisation, telle l'action '*SupportGenerosity*'.

Divers partenaires ou sponsors, tel [Fundraisers Belgium](#) ainsi que l'agence [Testament.Be](#), pourraient y contribuer.

Insistons cependant, une dernière fois, sur un principe essentiel : dans chaque pays de l'UE sauf en Irlande du Nord, c'est fort légitimement la Fédération nationale des acteurs de la collecte du secteur à profit social qui coordonne depuis son centre de compétences ses actions de plaidoyer ainsi que l'indispensable cellule 'Recherche' qui y est associée (édition annuelle d'un 'Bilan ou Baromètre de la générosité', etc).

C'est donc bien cette Fédération qui assume en conséquence la nécessité de mobiliser les ressources financières de ses membres, de manière à financer les campagnes de sensibilisation comparables à '*Support Generosity*' ainsi que les autres coûts de sa cellule 'Plaidoyer'.

Il serait donc utile d'enfin impliquer activement la direction de l'asbl **Récolte de fonds éthique**, ainsi que ceux parmi ses membres qui le souhaitent, dans une réflexion destinée à définir une stratégie réaliste de renforcement des ressources financières de cette Fédération.

Rappelons à titre d'exemple que si les quelque 120 organisations affiliées à l'asbl **Récolte de fonds éthique** acceptaient de consacrer désormais un millième de leurs ressources émanant des dons et legs au financement de cette Fédération nationale, celle-ci disposerait d'emblée

d'un budget annuel de 330.000 € (au lieu du montant actuel de 124.000 €).  
Une fraction de ce montant pourrait dès à présent contribuer au cofinancement de la CoalitionImpact.

-> Lien vers d'autres articles consacrés cette thématique : 'Générosité : encourageons les synergies, renforçons notre impact collectif' ([lien](#))