

# Mémo

---

## Promotion du journal *Dimanche* en toutes boîtes

---

### I. AVANT-PROPOS

Cette note est rédigée afin de vous soutenir dans les efforts que vous déployez pour assurer une bonne promotion du journal.

De nombreux contacts en paroisse ont permis d'identifier différentes démarches entreprises ici et là et qui méritent d'être connues de tous.

L'objectif ainsi poursuivi est d'élargir votre réflexion et d'y intégrer les éléments adaptés à votre situation. Cela vous permettra de mettre en place des campagnes de promotion et de collecte efficaces.

### II. FIDELISER VOS DONATEURS ACTUELS

Collecter des fonds devient de plus en plus difficile. Aussi est-il important de fidéliser ceux qui vous soutiennent déjà.

#### A. Etablissez une liste des donateurs

Sur base de vos relevés de comptes, établissez la liste de vos donateurs. Vous pouvez ensuite trier cette liste par zone (quartier ou rue).

#### B. Relancez personnellement les donateurs

En période de collecte de dons, l'envoi d'un courrier nominatif par la Poste ou la distribution nominative aux donateurs de l'appel de soutien est important.

Par ce biais vous établissez au moins une fois par an un contact personnalisé avec chacun d'entre eux. Soignez alors la présentation de votre document et, tout en les remerciant, montrez leur qu'en tant que responsable paroissial vous tenez à ce journal et vous considérez qu'il est un apport enrichissant pour ses lecteurs. N'hésitez pas à leur donner une appréciation chiffrée de votre budget et de la participation moyenne attendu de chacun.

Vous pouvez encarter cet appel de dons directement dans le journal mais rien ne vaut un courrier personnalisé.

Avant le lancement de votre campagne de collecte, annoncez-la dans le journal et faites-le savoir le plus largement possible. N'hésitez pas à contacter chaque

responsable de groupe paroissial afin qu'il sensibilise les personnes qu'il côtoie. Plus l'information sera communiquée, plus vous aurez de chance de sensibiliser vos donateurs.

Si, suite à la première vague d'appels de soutien, vous constatez des défections, n'hésitez pas à relancer une deuxième fois, puis une troisième fois vos donateurs. Cette pratique de relance n'est pas négative. Elle permet à ceux qui ont égaré ou oublié votre premier avis de verser leur participation.

### **C. Communiquez vos objectifs et les résultats obtenus**

Bien souvent vos principaux donateurs font partie de votre communauté paroissiale. Alors faites participer l'ensemble de votre communauté paroissiale à ce défi. En début de campagne, n'hésitez pas à indiquer l'objectif à atteindre dans les annonces en fin de célébration. De même, en fin de campagne, communiquez les résultats obtenus.

N'oubliez pas qu'un tableau bien fait parle plus qu'un long discours.

## **III . TOUCHER DE NOUVEAUX DONATEURS**

### **A. Faites de vos donateurs vos principaux promoteurs**

Dans le courrier personnel que vous pouvez adresser (par la Poste ou dans le journal) à vos donateurs actuels, mettez en avant le soutien supplémentaire qu'ils peuvent vous apporter en diffusant l'appel autour d'eux. Rien ne vaut le bouche à oreille pour valoriser le journal et inciter d'autres paroissiens à verser une participation.

### **B. Relancez vos anciens donateurs**

N'hésitez pas à relancer vos anciens donateurs, vous pourriez être agréablement surpris. En même temps que vous sollicitez vos donateurs actuels, reprenez vos listes des trois dernières années et adressez-leur l'appel de soutien.

### **C. Sensibilisez vos nouveaux paroissiens**

N'hésitez pas lors de vos contacts avec ces nouveaux paroissiens de leur montrer le journal pour qu'ils soient attentifs lorsqu'ils le recevront. Expliquez-leur le fonctionnement du 'toutes boîtes' et précisez-leur son financement.

Les occasions pour rencontrer de nouveaux paroissiens sont principalement les fêtes religieuses et les sacrements (baptême, première communion, profession de foi, confirmation, mariage). Bien souvent, on constate qu'une fois ces occasions passées, aucun lien ne subsiste avec ces personnes. Ne ratez pas ces occasions pour établir un lien durable avec eux.

### **D. Multipliez les lieux de promotion et de collecte**

Afin de soutenir vos efforts de promotion, nous mettons à votre disposition des présentoirs. Le principal lieu de promotion reste l'église mais n'hésitez pas à mettre une affiche dans une école, chez des commerçants sympathisants, auprès des différents groupes actifs dans la paroisse (mouvements de jeunesse, services et

associations). En sensibilisant les responsables de chaque groupe de la paroisse, eux-mêmes assureront la promotion de l'appel de dons auprès des membres de leur groupe. Plus vous multipliez les lieux de promotion, plus vous toucherez vos paroissiens au sens large.

Cette multiplication sera portée à son maximum en mettant en place une équipe de collecteurs bénévoles.

### **E. Organisez la campagne avec des collecteurs (bénévoles ou non)**

L'idéal est de pouvoir compter sur une équipe de collecteurs bénévoles. Dans ce cas, prévoyez deux passages : une première fois pour remettre les enveloppes et bulletins de virement, et une deuxième pour recevoir les dons.

Pour faciliter leur travail lors du premier contact, mettez à leur disposition des calendriers paroissiaux ou des brochures de présentation des activités paroissiales à offrir aux personnes qu'ils rencontreront.

De plus, personnalisez au maximum l'enveloppe pour l'appel de don. Tout en remerciant vos donateurs, précisez le budget total à couvrir et la participation moyenne demandée.

Si vous ne disposez pas de bénévoles, renseignez-vous. Il existe sûrement un distributeur local dont les prix seront attractifs ou encore un mouvement de jeunesse qui appréciera de remplir ses caisses.

### **F. Motivez votre équipe de collecteurs**

Si vous disposez d'une équipe de collecteurs, n'hésitez pas à réunir ceux-ci avant la campagne de collecte. Le démarchage qu'ils font, peut parfois être mal perçue et il n'est pas rare qu'ils aient de mauvaises expériences.

Cette première réunion est utile pour motiver l'équipe et dresser l'objectif à remplir. De même, après la campagne, rassemblez-les à nouveau pour échanger sur les problèmes et les réussites rencontrés. L'organisation d'un repas rend cette réunion encore plus conviviale. Enfin, communiquez-leur les résultats obtenus.

Comme c'est le cas dans de nombreuses paroisses, ce groupe de collecteurs peut vivre d'autres rassemblements très conviviaux pendant l'année. Le groupe a alors toutes les chances de se pérenniser et d'attirer de nouveaux collecteurs.

## **IV. LES OUTILS DE PROMOTION COURAMMENT UTILISES**

### **A. Les courriers de promotion**

La lettre envoyée à vos donateurs est un des premiers éléments de votre promotion. Considérant les frais d'expédition postaux pour l'envoi de ce courrier, il s'agit de bien rédiger ce courrier pour ne pas devoir renouveler l'opération. Ainsi communiquez d'une manière positive.

1. Un merci pour le soutien déjà apporté les années précédentes fait toujours plaisir.

2. Mettez en lumière la qualité du journal et l'objectif de trait d'union qu'il remplit pour beaucoup de personnes dans la population. Ce journal est singulier, sans équivalent dans la presse belge, et il est bon de le rappeler.
3. Indiquez simplement la réalité financière qu'il représente pour la paroisse et la participation demandée aux donateurs.
4. Fixez les modalités de règlement de leur participation. Soyez le plus clair possible. Et plus vous leur facilitez le travail, plus ils seront prêts à effectuer ce geste. Dans cet esprit, joindre une enveloppe de retour ou un bulletin de versement aux coordonnées de la paroisse est un moyen efficace.
5. Laissez toujours les coordonnées d'un responsable auprès de qui les donateurs pourront poser des questions ou demander des précisions.
6. Suggérez à votre donateur de devenir lui-même promoteur. Citez les différents rôles qu'il peut remplir afin de vous aider dans votre tâche.
7. Enfin, évitez de faire de ce courrier un support pour d'autres messages. Plus vous concentrez votre communication sur un point précis, plus ce message sera reçu.

### **B. Les enveloppes de retour pour les collectes**

Deux types d'enveloppes sont à votre disposition :

1. L'enveloppe standard qui reprend le texte suivant : 'Pour soutenir votre journal paroissial - Glissez dans cette enveloppe ce que votre générosité et vos moyens vous permettent de donner. Remettez-la fermée à Monsieur le Curé ou à son délégué'.
2. L'enveloppe personnalisée dont le texte est entièrement laissé à votre soin. Les paroisses qui l'utilisent y mentionnent en plus du texte d'invitation la liste des adresses où les enveloppes peuvent être déposées. Cette enveloppe peut être utilisée seule lorsqu'elle est déposée par des collecteurs ou en complément du courrier aux donateurs.

### **C. Les documents annexes offerts aux donateurs**

Plusieurs initiatives sont prises dans ce domaine. Certaines paroisses remettent en même temps que l'enveloppe de soutien :

1. Un calendrier paroissial reprenant les grandes fêtes locales.
2. Une brochure de présentation de la paroisse et de ces activités.

### **D. Les actions de promotion complémentaires**

Quelques actions plus développées ont été mises en place par certaines paroisses. Ainsi en Basse-Sambre, une tombola est organisée à l'occasion de la collecte. Le premier prix est un voyage. Chaque enveloppe retournée donne droit à un ticket de participation.

### **E. Le présentoir**

Mis dans le fond de l'église, il complète votre communication orale et écrite pour la promotion du journal auprès de paroissiens. Un bac, fixé sur le présentoir, permet de mettre à leur disposition les documents de votre choix.

## **V. FIXER LE MONTANT D'UN DON MOYEN**

Nous vous rappelons le principe de base : les dons doivent non seulement couvrir le prix de l'abonnement mais aussi le prix des chroniques, et les frais de promotion tels que ceux évoqués plus haut en déduisant les éventuelles rentrées publicitaires. Votre montant moyen de don sera alors la totalité de ces charges divisée par le nombre de vos donateurs.

La difficulté réside donc dans l'estimation du nombre de donateurs que vous aurez l'année suivante. Prenez une base sûre à partir du nombre de donateurs de l'année précédente. Si vous ne couvrez pas vos frais, renouvelez l'une ou l'autre opération de promotion ou de collecte pour augmenter votre nombre de donateurs à la hauteur nécessaire.

Le prix moyen de don demandé par les paroisses est compris entre 10 et 15 €.

## **VI. AIDER LES AUTRES PAROISSES**

Si vous pratiquez d'autres formes de financement, communiquez les nous. Nous nous chargerons de les reprendre dans ce document.