

## Quelques pistes pour un plan financier de la fondation (mars 2014)

Plusieurs scénarios envisageables selon les options stratégiques prises notamment au niveau communication et promotion.

Soit les actions prises sont minimalistes, soit des campagnes ponctuelles sont organisées, soit des campagnes permanentes sont organisées. Selon les options prises les résultats varient bien entendu.

Les recettes sont du type dons, legs et subsides.

Les dépenses sont les droits de succession pour les legs, les taxes, les frais administratifs, informatiques, de communication et de fonctionnement, ainsi que les coûts d'achats de terres le cas échéant.

Option minimale : on informe uniquement via le forum et on propose trois possibilités de participation.

- Recettes .
  1. La part via un ordre permanent de un euro part mois pour une centaine de personnes. Cela fait 1200 € pour un an.
  2. Soit le don simple et on enregistre un don par mois de 100 à 1000 €. cela donne en moyenne 550 € par don \* 12, soit 6100 €.
  3. Soit le don de terres : trois ou quatre fois 50 ares environ. Globalement environ 10000€.
- Dépenses  
Les frais liés aux comités d'interpellation et de vérification.  
Frais liés aux legs (7 % en region wallonne ; 8,8 % en région flamande et en region bruxelloise 25 % pour les fondations privées et TEV6,6 % pour les fondations d'utilité publiques)  
Idéalement les frais généraux seraient à mettre en commun au niveau du mouvement. Pour minimiser les risques de dérapage des frais non couverts par des recettes idéalement on peut essayer de rendre les frais administratifs variables en fonction des dons.  
Les frais de communication très faibles aussi.  
Dépenses totales environ 1000 €.

### Deuxième option moyenne

On fait un minimum de promotion ciblée auprès des sources les plus simples à convaincre ou à toucher. : par exemple les associations proches, les écoles, les connaissances proches des personnes membres du forum

- Recettes  
soit une centaine de personnes donnant environ de 10 à 100€.  
On pourrait imaginer une sorte de pyramide simplifiée. On imprime des flyers qu'on dépose chez les notaires .  
Soit environ 1000 € par don ou legs au nombre de 50, soit 50000€.
- Dépenses  
Notamment : coût des flyers . 500€

Organisation de réunions d'information via les ambassadeurs ou autres intervenants à cibler sans provoquer de confusion avec la coopérative et communication adaptée pour demander expressément soit une aide pour financer le fonctionnement du mouvement, soit pour acheter des terres.  
Frais de déplacement auprès des notaires et de l'ordre des notaires.  
Dépenses totales 5000.

### Option trois : campagne intensive

- Recettes  
Participation à la foire du testament et autres moyens de contact par exemple organisation d'un événement au profit de la fondation, comme un concert ou un souper ou une marche parrainée ou une visite de fermes ou un rallye de fermes avec parrainage. soit 5000€.  
Appel à sponsoring d'autres organisations ou entreprises concernées par l'alimentation saine exemple spa ou Chaudfontaine. soit 10000€.  
Ajouter une demande de subsides plus ou moins permanent pour la fondation d'utilité publique. 1000€ .  
Plus dons récurrents 10000€.  
Total 26000€.
- Dépenses  
Estimation par une approche « coûts variables » 5 à 10 % des recettes.  
Soit 5000 à 10000€.

### Considérations générales

Voir les collaborations avec d'autres associations pour partager frais et bénéfices.  
Quelles synergies possibles ?

Concrètement selon les trois scénarios  
Prévoir un montant basique de recettes et 5 à 10 % de dépenses annuelles.  
Exemple  
An 1 : 1000 à 5000  
An 2: 5000 à 10000  
An 3: 10000 à 50000

### Autre option « volontariste »

Si on a un politique plus volontariste on peut monter plus haut en fonction des besoins de couverture des frais généraux du mouvement.  
Attention aux frais et droits en cas de legs plus imprévisibles. Voir aussi des fourchettes de legs mais avec un pourcentage de probabilité. Ainsi on peut calculer une espérance mathématique.  
Option légère : 10000€ à 60% de probabilité  
Option moyenne : 50000€ à 30%  
Option lourde : 100000€ à 10%

### Plan à court terme

Concrètement on peut considérer que la première année du démarrage de la fondation on est dans l'option minimaliste avec quelques dons imprévisibles.

La seconde année on lancera plusieurs campagnes ponctuelles afin de tester la réactivité du public. On peut espérer obtenir quelques milliers d'euros.

La troisième année sera l'année du lancement de projets d'information et de communication d'envergure.

Par ailleurs ces plans devront être coordonnés avec les campagnes d'information du mouvement afin d'éviter toute ambiguïté dans les messages communiqués.