

Des moines ouvrent un site internet pour construire une abbaye



Retrouvant ainsi une vieille tradition (voir [ici](#) un billet sur la gestion financière des oeuvres de charité au 16ème siècle), des moines du Lot-et-Garonne ont récemment ouvert le site « [je construis un monastère](#) », dans le cadre d'un projet mené avec [l'agence AnthineaFox](#).

[Information repérée [ici](#), dans un article du journal SudOuest]

L'opération, portée par l'association Missions de Sainte Madeleine, vise à construire un nouveau monastère à [Sainte Marie de la Garde](#) .

Le budget de la première phase est de 5M€, le chantier devant

occuper une cinquantaine d'ouvriers et d'artisans du pays d'ici 2012.

Outre la création d'un site internet, d'autres innovations telles que le fait que le bâtiment sera, selon son architecte, auto suffisant en énergies propres et renouvelables.

sur le site internet, vous trouverez les rubriques suivantes:

- des nouvelles du chantier, et la possibilité de visualiser les différentes maquettes en 3D.
- un widget psaumes à installer sur son PC (nous attendons avec impatience une app pour Iphone !).
- Les différentes possibilités d'action offertes :
 - *donner des matériaux*
 - *donner de son temps*
 - *donner de l'argent*
 - *devenir partenaire (entreprises)*

l'évolution des dons aux états unis (Association Fundraising Professionals)

Les résultats de la 9^{ème} enquête annuelle sur l'état de la collecte de fonds aux états-unis ont été dévoilés lors de la 47^{ème} conférence internationale sur le fundraising (plus d'info [ici](#)), organisée à Baltimore par l'Association Fundraising

Professionnels (site de l'AFP [ici](#)).

Ces résultats, dont le détail peut être consulté [ici](#), font apparaître une évolution préoccupante, déjà engagée en 2008 :

Dans les enquêtes précédentes, et jusqu'en 2007, environ 60% des organismes relevaient une augmentation de leur collecte d'une année sur l'autre. En 2008, ce pourcentage est tombé à 46%, tendance confirmée en 2009 avec un taux de 43%.

Par ailleurs, pour plus des 2/3 des associations qui ont bénéficié d'une augmentation, celle-ci n'a pas été supérieure à 20%.

A comparer aux chiffres de 2006, année au cours de laquelle 23% des associations avaient profité d'une augmentation de plus de 50%.

L'ensemble des associations sont touchées de la même façon, toutes causes, tailles, et localisations géographiques confondues.

L'enquête montre également que certains canaux de collecte sont moins concernés que d'autres, comme le montrent ces graphiques, qui représentent l'évolution du pourcentage d'associations ayant relevé une augmentation/diminution/stabilité de la collecte d'une année sur l'autre, par canal :



Malgré cela, les collecteurs restent optimistes. Plus de 60% espèrent collecter plus en 2010 qu'en 2009 alors que ce taux n'était que de 28% en 2009.

Dans la plupart des cas, la stratégie prévue pour 2010 est d'augmenter les ressources dans les domaines suivants :

- Grands donateurs (major gifts)
 - Dons réguliers (planned gifts)
 - Dons en ligne (on line sollicitation)
 - Dons en provenance de personnes morales (corporate and foundation grants)
-

un magazine sur le don .. au Québec



Lancement le mois dernier de DON magazine (« *le magazine qui fait du bien* »), dans le cadre plus global de la création d'une nouvelle ressource caritative, intégrant :

- un magazine
- un site internet ([ici](#))
- une présence sur les réseaux sociaux (page Facebook [ici](#), compte Twitter [ici](#))

Ce projet veut être le trait d'union entre ceux qui donnent, et les organismes qui utilisent leurs fonds, en informant les premiers des grandes réalisations et des personnes qui travaillent au sein des associations bénéficiaires de leurs dons.

On trouve sur le site, outre la possibilité de s'abonner au magazine, différentes sections proposant des contenus tels que :

- Articles du magazine ou d'autres sources
- Actualités

- Liens

Exemples de quelques articles récemment publiés sur le site du magazine :

- [Garder les donateurs](#) (extrait d'une intervention de Simone JOYAUX à la dernière convention de l'Association or Fundraising Professionals à Baltimore)
- [Les dons en ligne séduisent les jeunes](#) (reprise d'un article d'Alain DUHAMEL sur le site lesaffaires.com)
- [De grands noms, de grandes causes](#) (ce qui motivent les artistes qui soutiennent les oeuvres humanitaires)

[partenariat Baygon Unicef : un mini site renouvelé](#)

unicef **ENSEMBLE CONTRE LE PALUDISME** Baygon

PARTICIPER À L'OPÉRATION | SUR LE TERRAIN | COMPRENDRE LE PALUDISME | LE PARTENARIAT

Depuis 2008 le partenariat **Baygon UNICEF** permet, grâce à vous, d'aider à la lutte contre le paludisme en République Centrafricaine. Cette année vous pouvez encore agir !

POUR PARTICIPER, IL VOUS RESTE :

262 02 58 31
jours heures minutes secondes

JE PARTICIPE

1 photo pour manifester votre engagement !

Rejoignez notre grande Mosaïque, symbole de notre combat contre le paludisme.

CONNECTEZ-VOUS avec votre compte

Sébastien Folin s'engage contre le paludisme

Et participe depuis deux ans le programme de l'UNICEF avec Baygon®.

Pour rester informé et participer à nos actions, rejoignez-nous.

Devenir fan

LE CARNET DE VOYAGE

Dans l'attente de la journée du paludisme le 25 avril 2010, un mini site (visible [ici](#)) a été développé pour l'Unicef et [ScJohnson](#), propriétaire de la marque Baygon, avec laquelle est signée un partenariat qui court du 1er mars 2009 au 31 aout 2010.

Aux termes de cet accord (qui avait permis à l'Unicef de récolter 120 000€ en 2009), 0,03€ seront reversés à l'Unicef pour chaque produit Baygon acheté. Ces fonds seront affectés au programme de lutte contre le paludisme mené en République Centrafricaine.

Vous trouverez sur ce mini site :

- Une frise animée très didactique, pour comprendre la maladie.



- Un bilan de l'action menée sur le terrain en 2009, ainsi que le programme 2010.

- Un carnet de voyages, reprenant le compte-rendu d'une mission d'exploration menée en juin 2008.



- Le témoignage d'une personnalité engagée dans l'opération (Sébastien Folin)

- Différentes possibilités d'engagement sont offertes à l'internaute :

- Participer à l'opération en achetant 1 produit Baygon
- S'inscrire sur la mosaïque en y déposant sa photo



- Faire connaitre son engagement par un Tweet, ou relayer

l'opération sur Facebook

- Devenir Fan du groupe ouvert sur Facebook ([ici](#))

