



TERMES DE REFERENCE

DEVELOPPEMENT D'UNE STRATEGIE PILOTE DE FUNDRAISING EN DIRECT MARKETING

I. Présentation de l'organisation

Créée en 1992, Avocats Sans Frontières (ASF) est une ONG internationale de droit belge, qui se donne pour mission de contribuer à la réalisation d'une société juste et équitable, dans laquelle le droit est au service des groupes et des populations en situation de vulnérabilité. Son objectif principal est de contribuer à la mise en place d'institutions et de mécanismes permettant l'accès à une justice indépendante et impartiale, capable d'assurer la sécurité juridique et de garantir la protection et l'effectivité des droits fondamentaux pour tous.

ASF est engagée sur plusieurs axes d'intervention (accès à la justice, justice pénale internationale, lutte contre la torture, promotion des droits économiques et sociaux, défense des droits civils et politiques, soutien et protection des défenseurs des droits humains, etc.) et dispose de missions permanentes au Niger, au Kenya, en Ouganda, en Tanzanie, en République Démocratique du Congo, au Maroc, en Tunisie, et en République centrafricaine.

II. Contexte & justification

Plus que jamais, ASF fait face à la nécessité de diversifier sa recherche de financements à même de réaliser son mandat. Plus encore, cette recherche doit prendre en compte le risque d'une réduction substantielle des subventions institutionnelles, source de financement principale et traditionnelle d'ASF.

Au-delà de ce constat économique, ASF souhaite renforcer son autonomie et réduire le rapport de force politique en sa défaveur, en réduisant sa dépendance aux financements institutionnels, tout en conservant sa capacité agir.

Sur cette base, ASF veut renforcer ses capacités à récolter des fonds privés et individuels, en commençant en premier lieu par les avocat.e.s et les professionnel.le.s du droit engagés sur le territoire belge. En effet, la Belgique compte plus de 18.000 avocat.e.s qui représentent en tant que tel un public susceptible d'être intéressé par les questions qui touchent au rôle des avocats dans le monde, aux menaces et aux persécutions dont ils peuvent faire l'objet et, de façon par les plus générale, par les questions qui touchent au renforcement de la justice dans les contextes les plus fragiles.

Or, jusqu'à aujourd'hui, si ASF dispose de quelques ressources financières en provenance des barreaux (moins d'1% de son budget), l'association ne s'est jamais adressée de façon directe, systématique et organisée auprès des avocat.e.s pris comme individus.

Ce renforcement passe par la définition d'une approche de Direct Marketing auprès des avocat.e.s belges en investissant les lieux de rassemblement professionnels : rentrés judiciaires, activités de networking, conférences, etc..., en accord avec les barreaux et les autres associations professionnelles organisatrices de tels événements. L'enjeu est en outre de réaliser cette collecte de fonds par l'adhésion des publics cibles à des ordres bancaires permanents, lesquels pourront être intégrés aux budgets prévisionnels d'ASF. Cette approche pilote sera testée lors d'un premier événement à définir avec ASF en Septembre/Octobre 2025.

Certains membres du CA d'ASF se sont portés volontaires afin de faciliter l'accès aux donateur.rice.s ciblés.

Pour des raisons économiques et éthiques, ASF ne souhaite pas à ce stade sous-traiter cette activité de fundraising spécifique (recrutement de donateur.rice.s) à une entreprise privée spécialisée dans le direct marketing.

III. **Objet de la consultance**

1. **Objectif général**

- Renforcer l'indépendance financière d'ASF par le développement et mise en œuvre d'une approche pilote de recrutement de donateur.rices auprès des avocats.e.s belges

2. **Méthodologie**

La mission se déroulera en plusieurs étapes :

1. **Stratégie et benchmark**

Le consultant réalisera une analyse stratégique du potentiel de levée de fonds auprès des avocats belges (motivation, freins, opportunités, canaux, etc.) et leurs perspectives d'adhésion (engagés et non engagés sur les questions des droits humains), comprenant une analyse concurrentielle.

Cette analyse comprendra également les prévisions quant au rapport coûts / bénéfices.

2. **Développement d'une méthodologie pilote de recrutement de donateur.rice.s**

Cette méthodologie définira tous les aspects du recrutement et les étapes de la mise en œuvre du pilote et notamment :

- Conditions pour le recrutement des donateur.rice.s : membership honoraire ? Quel type de valorisation des donateur.rice.s ?
- Les besoins logistiques et outils de communication spécifiques
- Les besoins humains nécessaires pour mettre en œuvre le pilote lors d'un événement : définition de l'équipe, partage des tâches...

- Les besoins en formation/accompagnement de l'équipe identifiée et réaliser la formation
- Modalités de fidélisation des donateur.rice.s, remerciements...

Cette méthodologie sera validée par les instances de gouvernance d'ASF avant de passer à l'étape suivante.

3. Développement des outils de collecte de fonds

Le consultant développera les messages clés pertinents adaptés aux supports de communications prévus : Visuel, Kakemonos, Flyers, Formulaire etc... Le développement des outils se fera en collaboration avec le chargé de communication d'ASF basé à Bruxelles.

4. Organisation d'une collecte de fonds pilote au cours d'un événement extérieur représentatif

La date de l'évènement sera définie en concertation avec le comité de direction d'ASF. Le consultant pilotera l'intervention d'ASF lors de cet évènement ainsi que les membres de l'équipe constituée.

IV. Livrables attendus

Livrable 1: Rapport d'analyse stratégique (format PDF ou Word), incluant benchmarks, prévisions chiffrées et recommandations.

Livrable 2: Document de méthodologie détaillée validé par ASF (incluant le plan d'action du pilote)

Livrable 3: Kit de communication prêt à l'emploi (visuels haute définition, fichiers imprimables, textes des messages adaptés, etc.)

Livrable 4: Réalisation de l'activité pilote + rapport d'évaluation, incluant :

- Résultats quantitatifs et qualitatifs
- Retours d'expérience
- Recommandations pour amélioration et pérennisation

Livrable 5: Document de synthèse globale de la consultance, récapitulant toutes les étapes, livrables et recommandations pour le futur.

V. Lieu et durée de mission

La mission se déroulera entre le 1^{er} Septembre 2025 et le 30 octobre 2025, pour une durée maximale de 15 jours.

Des réunions de travail et suivi seront à prévoir dans les locaux d'ASF à Bruxelles.

VI. Profil recherché

- Expérience confirmée en **fundraising**, marketing social ou développement de ressources pour ONG ;
- Bonne connaissance du **secteur associatif belge** et/ou du monde juridique (barreaux, avocat·e·s, etc.) ;
- Maîtrise des outils de collecte de dons digitaux et traditionnels ;
- Capacité d'analyse stratégique et rédactionnelle ;
- Autonomie, créativité, sensibilité aux droits humains.

VII. Comment postuler ?

Merci d'envoyer les documents suivants :

- Un CV actualisé
- Une proposition technique et méthodologique montrant la bonne compréhension des termes de référence de la mission (3 pages max.), incluant un calendrier prévisionnel
- Une proposition budgétaire détaillée
- Trois références pour des missions similaires

A envoyer au plus tard le 06 Août, en précisant «**approche fundraising** » en objet, à l'adresse suivante : consultance@asf.be.

Les dossiers incomplets ne seront pas pris en considération. Pour des raisons de ressources humaines limitées, seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contacté(e)s.