

► **CIM News**

FCMM : Une nouvelle direction

par M. Eisner

Depuis 38 ans, la Fondation canadienne des mines et de la métallurgie (FCMM) est dirigée par un groupe de professionnels du secteur qui veillent avec dévouement à son développement. Le fait de compter sur des bénévoles comporte des avantages — pratiquement tous les fonds recueillis sont utilisés par la Fondation pour remplir sa mission qui est de soutenir les activités éducatives — mais aussi des inconvénients. Des événements récents ont permis à la Fondation de relever ces défis à l'aide d'une solution gagnante.



Marlene Eisner

« Nous avons reçu un don important de McIntosh Engineering, ainsi qu'un legs de la succession de Donald Hurd et de l'aide de l'ICM. Ces trois choses ont fourni à la Fondation le soutien financier dont elle avait besoin pour engager quelqu'un, c'est-à-dire moi, qui suis entrée en fonction en avril », indique la directrice de la FCMM, Deborah Smith-Sauvé.

Mme Smith-Sauvé, qui cumule 25 années d'expérience en administration, en communication et en collecte de fonds, incarne exactement l'aide dont la Fondation avait besoin pour la propulser vers de nouveaux sommets. Dès son arrivée, elle a décidé, après avoir évalué la situation, que le temps était venu de procéder à une grande réorganisation.

« Quand j'ai examiné ce qui devait être fait, je me suis dit "tout" », précise-t-elle avec un petit rire.

Le principal objectif était de mettre à jour les outils de communication et de marketing qui sont utilisés pour faire connaître la Fondation et promouvoir ses activités.

« Les gens doivent savoir ce que nous faisons, qui nous représentons, comment leur argent sera administré et pourquoi ils devraient nous faire un don. Ils veulent savoir ce qui rend notre œuvre de bienfaisance digne de leur soutien », explique Mme Smith-Sauvé.

« Il n'y avait personne ici pour le faire. Je suis une spécialiste du financement et j'adore les collectes de fonds. J'aime les gens, et ce qui compte dans une activité de financement, ce sont eux, ainsi que les nouveaux amis que l'on peut rencontrer. »

C'est à Mme Smith-Sauvé qu'on doit la première édition du bulletin de la FCMM et la création du nouveau site Web qui sera mis en ligne sous peu. Elle a également lancé

la première « campagne de dons » officielle dans le cadre de laquelle la Fondation sollicitera activement les gens pour qu'ils fassent un don. La campagne comprend également un volet axé sur le don de valeurs mobilières, telles des actions accréditatives, des actions et des obligations, dont la promotion enthousiasme Mme Smith-Sauvé.

« Les actions accréditatives représentent un don très avantageux puisqu'elles comportent des incitatifs supplémentaires et qu'elles sont une particularité de l'industrie dans le domaine de l'exploration minière », mentionne-t-elle. En transférant des actions, les donateurs bénéficient d'un avantage fiscal plus important, tandis que la Fondation peut décider de conserver les actions ou de les vendre immédiatement.

« Chaque portefeuille est différent, et je recommande toujours aux gens de se faire conseiller par leur courtier en valeurs mobilières ou leur gestionnaire de portefeuille. Je veux ce qu'il y a de mieux pour les donateurs afin qu'ils soient en mesure de faire le meilleur don possible pour eux. »

En 2011, la Fondation fera le point sur son programme de bourses d'études dans le but, précise Mme Smith-Sauvé, de lui donner plus d'ampleur et d'en faire la promotion, tout en recueillant des fonds afin de répondre à plus de demandes de la part des organisations.

« L'an prochain, nous voulons, pour l'ensemble de nos bourses, que plus de candidats présentent une demande afin que nous disposions d'un meilleur bassin pour attribuer nos bourses », précise Mme Smith-Sauvé. « Notre objectif est d'être aussi actifs que possible, plus visibles et présents, et de participer à un plus grand nombre de conférences pour que les gens puissent venir nous rencontrer. »

Communication, présence sur le terrain, promotion et éducation — voilà d'excellentes façons de contribuer à la croissance de la Fondation.

Published in CIM Magazine
December 2010 / January 2011 , Volume 5 No. 8

 Print  Close
