

CAMPAGNE DE COLLECTES DE FONDS ET DE PARRAINAGES POUR LE GRAND MUSÉE D'ÉGYPTE

Introduction

Le ministère égyptien de la Culture, représenté par le Conseil Suprême des Antiquités, est en train de fonder l'un des plus grands musées au monde, dans le cadre de sa politique active pour la création de musées en Égypte. Le Grand Musée d'Égypte (GME) abritera 100.000 objets d'art de l'Égypte antique. Le coût du GME sera de 550 millions de dollars dont 150 millions seront recueillis auprès de particuliers et d'organismes égyptiens et étrangers. La campagne de collecte de fonds et de parrainages pour le Grand Musée d'Égypte a commencé. Le présent document passe en revue ses différentes étapes :

1. planification ; 2. évaluation ; 3. structure ; 4. donateurs ;
5. documentation ; 6. rapport de cas ; 7. supports de communication ;
8. outils ; 9. aide extérieure ; 10. échelonnement

I Musées d'Égypte

Depuis le milieu des années 80, le ministère de la Culture, représenté par le Conseil Suprême des Antiquités a mis en œuvre un plan de construction de musées modernes et aux normes dans le but de protéger le patrimoine culturel égyptien ¹ de l'abandon et du manque de surveillance. Le ministère de la Culture s'est fixé comme objectif, la conservation des collections d'objets d'art sur leurs lieux d'origine, en construisant des musées sur le site de leur découverte ; par exemple, le musée de Sakkara et d'Akhenaton dans le « gouvernorat » d'El Menya, datant de la période d'Amarna. L'idée était de doter d'un musée national chaque gouvernorat d'Égypte et des musées ont ainsi

1. Beshay, Facher, Head of Projects Engineering Department, Museums Sector, The Supreme Council of Antiquities, Personal Interview, Cairo, 2005.

été ouverts à Sohag, dans le gouvernorat de Suez et de Port-Saïd. Le ministère cherchant à tirer profit du passage des touristes dans de nombreux gouvernorats, a fondé des musées à Sharm El-Sheikh dans le Sinaï et à Hurghada, lieux touristiques renommés. Actuellement, 23 musées concrétisent la politique du ministère :

— deux musées ont déjà été ouverts : Louxor et Abdeen Palace

— 7 autres le seront bientôt :

le musée d'Arish

le musée de Sakkara

le musée copte

le musée de Rashid

la salle des momies au musée égyptien

(les trois derniers en cours de rénovation)

le musée d'Art islamique à Bab El Khalk

le musée islamique de la Citadelle

7 sont en construction :

le Grand Musée d'Égypte à Gizeh

le musée de Suez

le musée de Sharm El-Sheikh

le musée d'Akhenaton à El Menya

le musée national de Sohag

le musée des Voitures Royales de Boulaq

le musée des Bijoux d'Alexandrie

et 7 sont encore à l'étude :

le musée de Kom Oshiem à Fayoum

le musée d'Hurghada

le musée gréco-romain d'Alexandrie

le musée national de Port-Saïd

le musée d'El Gawhara à la Citadelle

le musée de Mersa Alam

le musée d'Ismailia

II Le Grand Musée d'Égypte ²

Niché entre les pyramides de Gizeh et la ville moderne du Caire, à la limite du désert et des terres irriguées et fertiles, le nouveau Grand Musée d'Égypte (GME) sera construit sur une parcelle de terrain de

2. The Financial Resources Development Unit, Promotional File for the Fundraising Campaign for the Grand Museum of Egypt, Cairo : The Grand Museum of Egypt Project, 2005.

117 *feddans*, soit approximativement 480.000 mètres², à deux kilomètres des pyramides de Gizeh, sur la route du désert Le Caire-Alexandrie. Le GME sera un portail ouvert sur le passé, conçu autour d'un mur de lumière d'une éternelle transparence ; ce merveilleux écrin abritera 100.000 objets provenant des cinq mille ans d'histoire de l'Égypte antique, incluant les trésors de Toutankhamon présentés grâce à des techniques de pointe qui nous permettront d'ouvrir une fenêtre sur le passé.

La ligne du bâtiment est fondée sur le concept de la lumière. On accèdera au musée à travers un fin voile de pierre translucide destiné à mettre en valeur et à transformer le paysage naturel. Vue du Caire, la surface lumineuse attirera le visiteur, l'invitant à y entrer et à le découvrir. Par une porte monumentale, il accèdera à un hall d'entrée donnant l'illusion d'un jardin et menant à un grand parvis. L'escalier d'honneur, desservant quatre niveaux sur une hauteur de 25 mètres, lui permettra de porter son regard vers le sud, loin de la ville, en direction des Pyramides. Cet escalier (complété d'escalators et d'ascenseurs en cas de nécessité) conduira le visiteur sur le chemin du passé à travers des galeries disposées en ordre chronologique et des murs d'exposition de chaque côté de la Grande Allée Processionnelle, destinés à expliquer l'écoulement du temps dans l'Égypte antique. Du haut de l'escalier, une vue spectaculaire sur les pyramides de Gizeh récompensera alors le visiteur qui sera ensuite guidé à travers les principales salles d'exposition situées au niveau supérieur. Cette vaste surface, de la taille de six terrains de football, restera à ciel ouvert afin d'offrir des vues panoramiques du paysage.

Le principal espace d'exposition sera constitué de cinq galeries parallèles, disposées du nord au sud, traitant respectivement de l'un des cinq thèmes suivants : la Terre d'Égypte, la Royauté et l'État, l'Homme, la Société et le Travail, la Religion et le Savoir. Ces thèmes seront présentés par ordre chronologique, du passé au présent et repris aux différents niveaux du toit qui distribuent la lumière dans les galeries. Des expositions spéciales (incluant la collection de Toutankhamon) et des jardins de sculptures où pourront se reposer les touristes, seront des points-clés pour la visite de ces galeries.

Les collections destinées aux études seront situées juste au-dessous des galeries d'exposition ; les deux niveaux inférieurs abriteront les expositions répondant à des demandes spécifiques, les expositions temporaires ainsi qu'un musée pour les enfants. Sur le site du musée, on trouvera également des boutiques, des activités de loisirs, un centre de formation, des bureaux administratifs et un centre de conférences. Le bâtiment principal sera entouré de parcs et d'expositions en plein air ; tout près, se trouveront le principal entrepôt

archéologique, le centre de recherches et les laboratoires de conservation, tous reliés par des tunnels.

Le complexe pourra accueillir jusqu'à 15.000 visiteurs par jour. Le Grand Musée sera connecté à d'autres musées du monde grâce à la technologie de communication par satellite. Ainsi, il sera possible de présenter les collections à une audience internationale et d'accéder par voie électronique aux collections des autres musées. Le musée a été conçu pour être le premier musée virtuel global, partie intégrante des autoroutes de l'information.

III Planification de la campagne ³ de collecte de fonds pour le Grand Musée d'Égypte :

1 — La planification de la mise en œuvre avec coûts et schémas ou l'évaluation du sponsorat d'entreprise

Le but est d'évaluer avec soin les besoins financiers du projet afin de garantir des fonds suffisants pour construire le Grand Musée d'Égypte.

La première étape consistait à étudier si le projet était réalisable. Cette étude, parrainée par le ministère des Affaires Étrangères italien, a estimé le coût total à 350 millions de dollars, fondé sur une étude technique prenant en compte les fonctions spécifiques du musée et de ses lieux connexes. ⁴

En 2004, un comité d'analystes financiers égyptiens a recalculé les coûts par rapport à l'inflation ; l'estimation est alors passée à 550 millions de dollars.

Le concours architectural qui s'est déroulé en deux étapes a rassemblé 1550 architectes et cabinets d'architecture internationaux issus de 83 pays qui ont présenté leur projet. Un comité international de jurés a sélectionné le projet proposé par une équipe irlandaise associant Heneghan Ping Architectes, Ove Arup et Buro Happold Ltd. Depuis la fin du concours, 14 cabinets-conseils ont été engagés par contrat pour rejoindre le projet. Ils viennent de cinq pays : les Pays-Bas, l'Autriche, le Canada, la Grande-Bretagne et l'Égypte. Actuellement, environ 120 ingénieurs et architectes travaillent sur le projet, et l'association d'architectes en charge du dessin a remporté avec succès la phase de conceptualisation. Les travaux doivent débu-

3. Clarke, Sam and Norton, Michael, *The Complete Fundraising Handbook*, London : Directory of Social Change in association with the institute of Charity Fundraising Managers, 1997.

4. Italian Ministry of Foreign Affairs D.G.C.S., *Economic-Financial Feasibility Study of Cairo and Giza New Museum System*, Roma, 1999.

ter en septembre prochain par la réalisation du Centre de Conservation, adjacent au musée et du Centre de production d'énergie. Cela permettra le transfert rapide des collections à conserver et à présenter lors de l'ouverture du GME, prévue dans le courant des années 2009-2010.⁵

L'équipe chargée du dessin a dû maintenir les coûts en deçà de 550 millions de dollars.

La direction du projet du GME a établi le décompte des sources de financement comme suit :

- 100 millions de dollars alloués par le gouvernement égyptien,
- 300 millions de dollars en emprunt,
- 150 millions de dollars grâce au lancement d'une campagne internationale de collecte de fonds ce qui représente un objectif minimal.

L'étape suivante a été d'arrêter un montant pour le sponsorat d'entreprise, procédé dont le but est de définir clairement les différentes composantes du projet et de préciser le montant sponsorisé pour chaque composante.

Les composantes sont les galeries à thèmes et sous- thèmes et les structures du musée. La formule de base utilisée pour estimer le parrainage corporatif correspond au tiers du coût total de chaque composante, galerie ou structure du musée, utilisée comme objectif de collecte de fonds pour chaque composante.

2 — Évaluation de la faisabilité de la campagne de collecte de fonds

Voici des exemples récents de collecte de fonds en Égypte :

Children Cancer Hospital 57357 : 6

Somme à recueillir : 70 millions de dollars pour la construction et le bâtiment

200-300 millions de livres égyptiennes de donation pour couvrir les frais de gestion

Collecte de fonds sur 4 ans : 550 millions de l.e. dont 30-35 % recueillis à l'étranger

Montant moyen recueilli par personne : 17.5 l.e.

5. Press release for the Grand Museum of Egypt Project, Cairo, 2005.

6. Abu El Naga, Sherif, Founder, Friends of Children Cancer Hospital 57357, Personal Interview, Cairo, 2004.

Nouveau campus de l'Université Américaine d'Égypte, au nouveau Caire ⁷

Somme à recueillir : 100 millions de dollars

Collecte de fonds sur 5 ans : 70 millions de dollars

- L'Université Américaine du Caire a recueilli jusqu'à présent la plupart des fonds auprès de particuliers résidant aux États-Unis et dans la région du Golfe.
- L'objectif est de financer l'établissement du nouveau campus ainsi que le coût des programmes scolaires.

Bibliothèque d'Alexandrie ⁸

Somme à recueillir : 235 millions de dollars

Collecte de fonds sur 5 ans : 110 millions de dollars

- *Via* la Déclaration d'Assouan de 1990 organisée par l'Unesco et à laquelle ont participé des personnalités importantes de tous pays, 65 millions de dollars US ont été recueillis auprès de trois pays arabes, 45 millions, auprès d'une trentaine d'institutions internationales.
- Le gouvernement égyptien a pris en charge les 125 millions de dollars restants sur un total de 235 millions (coût total de la bibliothèque d'Alexandrie) à hauteur de 10 millions environ par an, de 1990 à 2002, année d'ouverture.

Quelques exemples récents de collectes de fonds hors d'Égypte

Le Metropolitan Museum de New York

Somme à recueillir : 650 millions de dollars

Somme recueillie de 1994 à 2005 : 450 millions de dollars

L'objet de la campagne est triple :

1. évaluation de la part de donation à allouer aux projets pédagogiques et archéologiques et de rénovation des galeries gréco-romaines,
2. déplacement du restaurant principal du musée vers un nouveau site,
3. protection de l'aspect archéologique du musée du Cloître, qui fait partie du Metropolitan Museum.

7. Bodouin, Ann, Manager, Annual Gifts Program, Development Department, The American University in Cairo, Cairo, 2004.

8 Saleh, Fathi, Manager, Cultnet Center, Library of Alexandria, Cairo, 2005.

Le British Museum de Londres

Le British Museum avait entrepris une campagne de collecte de fonds pour subvenir à la création de la *Grande Cour* qui abrite des galeries, un centre de formation et des boutiques. Les fonds ont été recueillis grâce à la Loterie Nationale, à des particuliers et à des institutions internes et externes à l'Angleterre.

3 — Planification de la structure

La gestion de la campagne de collecte de fonds devra être conduite par un organisme à but non lucratif ou par une association opérant sous le nom « les Amis du Grand Musée d'Égypte », actuellement en cours de constitution en Égypte. Il aura à sa tête un Conseil d'Administration composé d'éminentes personnalités du monde entier issues des domaines de la Culture, des médias, de la politique et des affaires. Les membres du Conseil seront élus principalement pour leur capacité à recueillir les fonds. Le Conseil sera présidé par Madame Suzan Mubarak, Première Dame d'Égypte, coprésidé par le Docteur Zahi Hawass et il est prévu que la vice-présidence du Conseil soit assurée par Son Excellence Monsieur Farouk Hosny, ministre de la Culture.

Le Conseil, soutenu par l'Unité de Développement des Ressources Financières auprès du Grand Musée d'Égypte, sera composé des départements suivants :

- événements
- promotion
- système de recherche marketing
- donateurs privés
- trusts et fondations
- donations d'entreprises, sponsorat et promotions conjointes
- subventions publiques
- emprunts
- organisations internationales
- programmes d'adhésion
- interface avec les entreprises pour la collecte de fonds
- délégation d'agents à l'étranger pour la collecte de fonds
- secrétariat aux Relations Publiques des *Trustees*
- interface avec la cellule USA des « Amis du Grand Musée d'Égypte »

4 — Vérification des donateurs potentiels

La somme à recueillir sur 5 ans est estimée à 150 millions de dollars. La mise en œuvre d'importants efforts pourrait permettre d'en recueillir 170. Une étude de marché et une enquête internationale ont permis d'établir le calcul des sommes probablement financées.

Les sources probables de financement sont les suivantes :

4-1 — Organisations financières régionales disposant d'un budget donations

	Millions de dollars US
— Fonds Arabe	5
— Fonds Koweïtien	5
— Banque Islamique	3
— Fonds Monétaire Arabe	3
— Fonds OUAPIC	4
	<hr/>
Sous-total	20

4-2 — Branches locales de multinationales et entreprises nationales importantes

	Millions de dollars US
— Secteur pétrolier	10
— Secteur pharmaceutique	4
— Banques et institutions financières	5
— Propriétaires et exploitants d'hôtels	4
— Industriels	7
— Exploitants d'aéroports	5
	<hr/>
Sous-total	35

4-3 — Entrepreneurs renommés et hommes d'affaires du monde arabe

	Millions de dollars US
— Membres de familles royales de la région du Golfe	30
— Propriétaires de grandes entreprises et de banques du monde arabe	30
	<hr/>
Sous-total	60

4-4 — Campagnes internationales menées par des personnalités connues du domaine du collecte de fonds en pays développés (Etats-Unis, Canada, Europe et Japon)

	Millions de dollars US
— Etats-Unis et Canada	10
— Europe (clientèle touristique principale vers l'Égypte)	10
— Japon	10
Sous-total	<u>30</u>

4-5 — Campagne grand public s'adressant aux visiteurs d'expositions ayant lieu dans les pays développés

	Millions de dollars US
— Appel pour les dons d'un dollar combiné aux billets d'entrée	10
— Participation à un concours par l'intermédiaire des billets vendus aux visiteurs d'expositions organisées hors d'Égypte	10
— Dons volontaires de visiteurs de musées égyptiens	5
Sous-total	<u>25</u>

Tableau des parrainages souhaités ⁹

Valeur des parrainages (en millions de dollars US)	Nombre de parrainages requis
6.5 M	3
5 M	7
10 M	6
3 M	10
50,000	500

5 — Documentation et recherche

Une base de données complète pour les donateurs et les parrains potentiels devra être créée. Des logiciels de bases de données sont

9. Edles, L.Peter, *Fundraising Hands-on Tactics for Nonprofit groups*, New York : McGraw-Hill, 1993.

disponibles sur le marché. L'Unité du Développement des Ressources Financières du Projet du Grand Musée d'Égypte a développé une base de données de collecte de fonds sur le modèle du logiciel « Millennium ».

6 — Préparation du rapport de cas

Ce rapport inclut :

- un historique de l'unité de collecte de fonds et de l'organisme à but non lucratif
- une description et les raisons du projet
- le coût du projet
- les composantes individuelles du projet et leur coût
- les dons nécessaires afin d'atteindre cet objectif
- le plan pour satisfaire les exigences et recueillir l'argent
- la provenance des fonds espérés
- avantages pour le donateur s'il s'associe au projet.

Mise en évidence d'un certain nombre de points :

— *Les raisons du projet*

Les domaines dans lesquels le GME aura un impact significatif sont nombreux et tous liés entre eux mais quatre domaines spécifiques ressortent ¹⁰ :

- Préservation du patrimoine culturel
- * Le GME sera primordial pour la préservation du passé, grâce à des laboratoires de conservation, du matériel d'enregistrement et de présentation dernier cri ainsi que des systèmes de sécurité sophistiqués qui permettront aux pièces fragiles, actuellement gardées dans des entrepôts ou entassées dans des galeries d'expositions un peu partout en Égypte, d'être protégées du vandalisme et du vol.
- * Le nouveau musée soulagera l'importante congestion actuelle du musée égyptien du Caire et permettra à cette vénérable institution de retrouver son rôle original qui est d'abriter les grands chefs-d'œuvre de l'art pharaonique.
- * Les Égyptiens du Caire et du reste du pays, tout comme les visiteurs du monde entier, auront la possibilité de découvrir l'héritage de

10. The Financial Resources Development Unit, Promotional File for the Fundraising Campaign for the Grand Museum of Egypt, Cairo : The Grand Museum of Egypt Project, 2005.

l'Égypte antique et seront encouragés à participer aux initiatives conçues pour mettre en valeur le présent et assurer la survie de la compréhension du passé.

— Tourisme

- * Le GME pourra accueillir deux à trois millions de visiteurs par an en donnant l'opportunité aux personnes venues du monde entier, de découvrir en priorité les gloires de l'Égypte antique.
- * Les touristes se rendant dans les régions du Caire et de Gizeh seront incités à y séjourner davantage, ce qui développera le tourisme vers ces sites et vers l'Égypte en général.

— Qualité de vie

- * Les attractions multifonctionnelles disponibles au musée, telles que activités culturelles ou éducatives, spectacles, stages de formation, conférences et activités commerciales, multiplieront les possibilités d'enrichissement personnel et de plaisir des visiteurs locaux comme des touristes du monde entier.
- * Le GME s'adressera à la population locale égyptienne en proposant des programmes aux réseaux scolaires et groupes communautaires sur son site comme à l'extérieur.
- * Les ressources pédagogiques disponibles au musée auront un impact significatif aussi bien sur le niveau de connaissance que sur les capacités d'apprentissage des enfants et des adultes qui participent à ces programmes.
- * Le musée dynamisera l'image de l'Égypte tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays à travers le soin apporté à la présentation de la plus grande collection d'objets d'art égyptiens au monde et ce, grâce aux dernières technologies mises en œuvre pour les inventorier, les consigner sur catalogue et les rendre accessibles au reste du monde.
- * La promotion de l'artisanat traditionnel égyptien fera prendre conscience à la population égyptienne moderne de la richesse du patrimoine dont elle a hérité et qui fait sa fierté. Les artisans seront encouragés à produire et à vendre leurs marchandises et les jeunes gens seront formés afin de perpétuer les traditions de leurs ancêtres.
- * Un nouveau système de gestion, conçu pour faire partie intégrante des infrastructures du musée, sera utilisé comme modèle par des organismes privés et gouvernementaux égyptiens ainsi qu'à l'étranger.
- * Le Grand Musée d'Égypte sera à la pointe du développement technologique du pays en offrant une grande possibilité de formation aux technologies de l'information et le développement du

savoir-faire *high tech*. Cela fournira le support nécessaire au développement du secteur de l'information technologique national et conduira l'Égypte aux portes du nouveau millénaire.

— Développement économique

- * 400 nouveaux emplois permanents seront créés et environ 1500 emplois de services en sous-traitance tels que la sécurité, le nettoyage et la maintenance verront le jour.
- * L'effet multiplicateur escompté devrait créer 5.800 emplois dans les domaines de la construction, du transport, des assurances et de la fabrication.
- * Les recettes générées par les visites, les billets d'entrée aux événements, les boutiques, les restaurants et autres seront importantes ; les devises dépensées par les touristes hors du musée auront un effet immédiat sur la santé économique de la région et du reste du pays.

— *Le coût total du projet*

Le projet reviendra à 550 millions de dollars US.

— *Le plan pour satisfaire aux exigences et recueillir l'argent*

Différents types d'approches, de compétences et d'objectifs sont nécessaires afin de recueillir des fonds auprès des quatre catégories visées : les entreprises, les particuliers, les fondations et les organismes gouvernementaux qui allouent des subventions.¹¹

En annexe 1, figure un avant-projet du programme pour la période 2005-2007.

— *Avantages offerts au donateur associé au projet*

Le projet du GME offre aux donateurs potentiels un certain nombre d'avantages :

A — Parrainage d'exposition :

Les musées sont divisés en galeries et infrastructures. Dans le « parrainage d'exposition », le projet GME offre aux donateurs la chance de parrainer une exposition ou une galerie permanente. Par exemple, l'installation de l'un des cinq thèmes sur lesquels les exposi-

11. Young, Joyce and Wyman, Ken, *Fundraising for Non-Profit Groups : How to Get Money from Corporations, Foundations and Government*, Washington : Self-Counsel Press, 1995.

tions sont réparties (la Terre d'Égypte ; la Royauté et l'État ; l'Homme, le Travail et la Société ; la Religion et la Culture ; les Scribes et le Savoir) ¹² ou une galerie comme celle qui abritera la collection de Toutankhamon. Les dons peuvent également être demandés en vue d'un sous-thème spécifique ou d'une galerie plus petite. Les donateurs de cette catégorie seront identifiés par une plaque distinctive apposée à l'entrée de l'exposition ou de la galerie parrainée. Il est important de souligner ici qu'une liste des expositions permanentes et des galeries avec coût partiel ou total sera établie. Les galeries du musée ne pourront pas porter le nom des donateurs mais ceux-ci seront néanmoins reconnus pour leur générosité.

B — Choix des noms : ¹³

Les dons en faveur de telle ou telle infrastructure du musée (installations) offriront la possibilité de lui donner un nom. Un donateur pourra choisir le mur translucide qui deviendra l'emblème du musée ou le parvis qui servira de lieu de rencontre pour les visiteurs venant chaque année. Un parrain particulièrement intéressé par la restauration pourra apporter sa contribution à l'un des laboratoires de conservation. Tel autre, intéressé par le centre de formation, pourra parrainer une classe.

C — Adoption d'un objet d'art :

Si les donateurs sont particulièrement intéressés par tel ou tel objet d'art, ils pourront les adopter en finançant leur vitrine et en subvenant à leur entretien et leur conservation. Les sommes requises varieront de 10.000 à 20.000 dollars et un témoignage de reconnaissance adéquat sera adressé à ceux qui choisiront cette catégorie.

D — Achat d'une brique :

Moyennant 500 dollars, vous verrez votre nom inscrit sur le mur de brique faisant partie de la Grande Allée Processionnelle menant du GME aux Pyramides.

12. Saleh, Mohamed, Manager, Collections Department, The Grand Museum of Egypt Project, Personal Interview, Cairo, 2004.

13. The Development Department, Promotional File for the Fundraising Campaign for the American University in Cairo, Cairo : The American University in Cairo, 2004.

E — Adhésion aux clubs :

Les donateurs du GME, y compris ceux dont les dons vont à un fonds général illimité destiné au bâtiment et à l'aménagement du musée, deviendront membres de l'un des cinq clubs suivants :

Nom du Club :	Montant du don :
Pharaons	1 million de dollars et plus
La Famille Royale	De 500.000 à 999.999 dollars
Vizirs	De 100.000 à 499.999 dollars
Architectes Royaux	De 10.000 à 99.999 dollars
Scribes Royaux	De 100 à 9.999 dollars

Chacun de ces clubs offre de nombreux avantages, variant en fonction du montant du don.¹⁴ Entre autres, une invitation pour visiter les plus importants monuments du Caire ou de Louxor, un billet d'avion en première classe, trois jours dans une suite d'hôtel 5 étoiles, un témoignage de reconnaissance publié dans la presse égyptienne, une invitation à une soirée spéciale d'information comprenant un dîner en présence du directeur du musée égyptien et d'autres dignitaires, des bons de réduction sur les produits du CSA (Conseil Suprême des Antiquités) ainsi que le catalogue de l'un des musées affiliés au Conseil Suprême.

La création de clubs est une façon de multiplier le nombre d'adhérents et sert également de tremplin pour renforcer le GME en créant la possibilité de conduire d'autres campagnes de collecte de fonds grâce aux adhérents existants.

— Les composantes individuelles du projet et leurs coûts

Exemples montrant la ventilation des coûts par composante du projet¹⁵

Parrainage d'exposition :

La Royauté de l'État	Total : 14.500.000 dollars US
Titre du sous-thème	Parrainage des sous-thèmes
Bâtiment	4.800.000
Palais	1.200.000
Temples	3.600.000

14. Greenfield, James M., *Fundraising Fundamentals : A Guide to Annual Giving for Professionals and Volunteers*, New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002.

15. Mansour, Yasser, Manager, comité technique. The Grand Museum of Egypt, Personal Interview, Cairo, 2004.

Guerre	2.400.000
Rituels	1.200.000
Dynasties	4.600.000
Les dynasties	1.200.000
Les devoirs du Roi	
Festivals et rituels	1.700.000
La Reine	850.000
Les enfants royaux	850.000
Administration et obligations officielles	1.500.000
Collection Toutankhamon	30.000.000
Choix des noms	Dons requis ¹⁶
Mur translucide	30.000.000
Façade avant	15.000.000
Côté	6.000.000
Façade arrière	9.000.000
Hall	2.000.000
Centre de formation	2.000.000
Labo informatique	150.000
Salle de classe	50.000
Séminaire à objectifs multiples et salle d'activités	70.000

7 — Obtention d'un support de communication efficace

Un certain nombre de supports sont nécessaires pour la campagne de collectes de fonds du GME ; entre autres :

- a — Brochure promotionnelle : elle fournit une description du projet et souligne les possibilités de dons et les avantages qui leur sont associés. Une telle brochure, afin d'être efficace, devra inclure des descriptions détaillées des composantes du projet, qu'il s'agisse des galeries ou des infrastructures, et la valeur du don requis, et promouvoir la possibilité d'attribuer des noms ou de recevoir une marque de reconnaissance pour le parrainage

16. Hamdy, Saleh, Architect, Interview personnelle, Cairo, 2004.

d'exposition. Cette brochure peut également inclure la liste des clubs et des avantages offerts par chacun. Toute offre complémentaire de dons pourra y figurer.

- b — Site Web : Il doit être parrainé par la branche égyptienne de la société Microsoft. Il comportera trois sections qui seront :

I Description du projet

II Possibilités de dons en ligne pour les donateurs potentiels souhaitant faire un don via Internet. Internet pourrait être particulièrement pratique pour promouvoir l'adoption d'objets d'art, par exemple en lançant une campagne intitulée « Adoptez un objet d'art » et en présentant, chaque mois, sur le site Web, un jeu de photographies d'objets d'art afin d'en proposer l'adoption.

III Informations sur l'Égypte antique incluant une interface interactive avec des égyptologues de renom

- c — Supports audiovisuels tels que présentations multimédia du projet sur cédéroms et vidéocassettes

8 — Utilisation d'importants outils de collecte de fonds

Propositions

Les fondations et les agences gouvernementales qui sont une source importante de fonds restreints demanderont probablement une proposition. Les propositions varient dans leur longueur et leur contenu ; néanmoins, les donateurs s'attendent à les recevoir sous certaines formes standard. Afin d'en donner un aperçu, une proposition classique comportera les sections suivantes.¹⁷

a — Introduction

Elle donnera toutes les informations utiles et sensibles telles que le nom du demandeur, le montant requis, le but de la subvention, le délai nécessaire entre la mise en œuvre du projet et l'obtention de la donation ainsi que l'adéquation des fonds.

- b — Etat des problèmes rencontrés et des besoins de l'organisme requérant ainsi que les circonscriptions ciblées.*

17. Wolf, Thomas, *Managing A Nonprofit Organization in the Twenty-First Century*, New York : Simon & Schuster Inc., 1999.

c — Buts et objectifs

La proposition doit ensuite décrire de façon générale ce qui devra être accompli ainsi que les objectifs et cibles spécifiques à atteindre, de façon quantitative.

d — Description du programme et du calendrier ainsi que le curriculum vitae des personnes principalement responsables du projet.

e — Déclaration de capacité justifiant le financement du requérant méritant et décrivant ses points forts.

f — Stratégie d'évaluation

La proposition doit préciser la méthode par laquelle l'organisation requérante envisage d'évaluer si les buts et les objectifs ont été atteints et comment elle en informera le donneur de subvention.

g — Budget

Le budget doit établir que les dépenses engagées dans le cadre du projet seront compensées par des fonds provenant des différentes sources (y compris le montant requis par le donneur de subvention).

Les contrats de parrainage

Ils seront constitués entre le GME et des sociétés commerciales à la condition que ces dernières s'engagent à apporter au musée un don en espèces ou l'équivalent. Les différents paragraphes d'un tel contrat devront comporter les points suivants :

- introduction stipulant les parties impliquées dans le contrat : donateur et bénéficiaire
- montant du don
- objet du don précisant son domaine d'utilisation
- calendrier du don avec le délai de règlement et, en particulier, le type de versement : unique ou échelonné
- avantages offerts par le bénéficiaire à la société donatrice
- obligations légales en cas de non-respect du contrat par l'une ou l'autre des parties

9 — Appel à l'aide extérieure pour la collecte de fonds

A différents stades, le projet du GME pourra avoir besoin d'aide. Trois types de sociétés sont susceptibles d'y répondre :

- a — les sociétés de conseil en la matière, en stratégies à mettre en œuvre et en assistance afin de mener à bien la campagne. Ces sociétés peuvent également vérifier et évaluer les coûts de parrainage déjà effectués.
- b — les sociétés qui, s'adressant aux donateurs et aux parrains, procèdent à des appels de fonds réels. Ces sociétés peuvent inviter les donateurs et les parrains à des manifestations de collecte de fonds hors d'Égypte et les encourager à réserver des places lors de dîners de gala et à apporter leurs dons au GME.
- c — les sociétés élaborant une opération de relations publiques destinée à renforcer l'image du projet et la campagne de collecte de fonds.

La sélection et le recrutement de ces sociétés sont actuellement en cours.

10 — Echelonnement de la campagne de collecte de fonds

— La phase privée

L'idée est de ne pas lancer de campagne auprès du public avant que son succès ne soit assuré. La phase privée vise à recueillir des promesses de dons à hauteur de 25 à 50 % de la somme ciblée ; ce qui donnera un formidable élan à la campagne pour son lancement. Cette phase dépend principalement de la sollicitation personnelle (contact direct avec les donateurs et les sponsors pour le parrainage), sachant que 80 % de la somme requise sont généralement apportés par 20 % des donateurs ciblés.

— La phase publique

Elle commence au lancement de la campagne et peut s'accomplir de différentes façons telles que la tenue d'une conférence de presse ou l'organisation de galas auxquels les donateurs potentiels sont invités. Au cours de la phase publique, la plupart des fonds seront recueillis auprès d'un grand nombre de personnes donnant en petite quantité. Cette phase aura plusieurs objectifs : faire connaître l'existence de la campagne à une plus grande audience, aider à la mise en place de la

campagne de parrainage et permettre à ceux qui n'ont pas eu la possibilité de donner des sommes importantes, de le faire à un niveau plus modeste.

La campagne de collecte de fonds du GME a été lancée au cours d'une conférence de presse tenue en juin 2005. Un certain nombre d'activités liées à la collecte sont prévues dans un proche avenir afin d'accroître l'audience et de recueillir des dons plus modestes :

a-Don par appel téléphonique

Un marché a été passé avec une compagnie de télécoms spécialisée, qui a mis en place un numéro d'appel réservé aux éventuels donateurs. Chaque fois que le numéro est composé, le coût de la minute est attribué, en partie, au GME, la partie restante allant à la société de télécoms. Il est prévu de mettre à la disposition des donateurs, certaines informations sur l'Égypte antique telles que le secret des Pyramides, les nouvelles fouilles et les trésors du roi Toutankhamon et de créer des jeux afin qu'ils puissent y participer en composant le numéro.

b-Don par accès Internet gratuit

Un marché a été passé avec un fournisseur d'accès Internet qui a mis en place un numéro de connexion réservé aux éventuels donateurs. Chaque fois que le numéro est composé, le coût de chaque minute de connexion est attribué, en partie, au GME, la partie restante allant au fournisseur d'accès.

c-Organisation de manifestations pour la collecte de fonds¹⁸

Ces manifestations ne seront probablement pas la source principale de financement ; toutefois, l'idée sous-jacente est de courtiser les donateurs potentiels pour les amener à faire d'importants dons à l'avenir. Ces manifestations seraient un moyen de remercier les donateurs privés. Les manifestations suivantes sont prévues :

- a — grand gala célébrant la pose de la première pierre du site du GME
- b — grand gala de remise des plans détaillés du projet du GME
- c — grand gala de début de la construction du bâtiment principal du musée
- d — reconstitution d'un marché égyptien antique
- e — atelier éducatif pour les enfants des donateurs potentiels

18. Williams, Warrene, *User Friendly Fund\$Raising : A Step-by-Step Guide To Profitable Special Events*, New York City : WorldComm, 1994.

- f — conférences destinées à des employés sélectionnés de donateurs et parrains potentiels
- g — visites du musée égyptien comprenant un petit-déjeuner offert aux clients des donateurs et parrains potentiels
- h — soirées de gala pour le collecte de fonds organisées parallèlement à l'exposition du roi Toutankhamon aux Etats-Unis, en 2005-2007 ainsi que d'autres expositions.

Pour les soirées de gala accueillant des personnalités, les fonds sont recueillis grâce à l'achat d'un billet d'entrée relativement cher (en général, une place pour le dîner) comprenant dîner et discours prononcé par une célébrité. Les galas sont d'autant plus appréciés qu'ils sont organisés en même temps qu'une exposition itinérante comme celle du roi Toutankhamon, aux Etats-Unis. Les divertissements proposés pourraient inclure des groupes musicaux, des concours ainsi que des ventes aux enchères.

D'autres outils de collecte de fonds sont actuellement étudiés par l'Unité de Développement des Ressources Financières auprès du projet du Grand Musée d'Égypte en vue d'une future utilisation, tels la collecte par courrier, par téléphone, auprès des écoles et des entreprises.

— La phase de consolidation : pour garder le contact avec les donateurs

La consolidation des résultats obtenus au cours des premières phases de la campagne permet de tirer le meilleur parti des efforts et des contacts instaurés, afin de poursuivre la collecte de fonds. Cette phase comporte un certain nombre d'étapes-clés qui sont les suivantes :

- a — concrétiser les promesses de dons qui ne le seraient pas encore
- b — clôturer la campagne par une réception ou un spectacle
- c — remercier l'ensemble des personnes impliquées

Conclusion

Le succès d'une campagne de collecte de fonds et de parrainages est fonction du respect des étapes de planification énoncées plus haut. Toutefois, trois autres facteurs déterminants interviennent : d'abord, le cadre politique et fiscal, la présence d'un soutien politique à un projet de l'importance du GME et l'application de mesures de défiscalisation au profit des donateurs, jouent un rôle crucial dans la campagne.

Ensuite, le développement d'une politique gouvernementale qui sait que l'Etat gagnera de l'argent mais qu'il doit soutenir la campagne au lieu de dépenser l'argent qu'elle obtient.

Enfin, le soutien de la direction du corps administratif du GME étendu au Département du Développement des Ressources Financières (DDRF), lequel mène la campagne ; et aussi la coopération des services internes comme le service de la perception, de la formation et de la planification architecturale (comité technique) avec le DDRF dans la mesure où cette campagne est là pour soutenir ces services.

D'après le texte anglais du Dr. Nora EBEID

Directeur de l'Unité de Développement
des Ressources Financières
auprès du Grand Musée d'Égypte
Mars 2005

Bibliographie

Livres :

1. Clarke, Sam and Norton, Michael, The Complete Fundraising Handbook, London : Directory of Social Changes in association with the Institute of Charity Fundraising Managers, 1997
2. Edles, L. Peter, Fundraising Hnads-on Tactics for Nonprofit groups, New York : McGraw-Hill, 1993
3. Greenfield, James M., Fundraising Fundamentals : A Guide to Annual Giving for Professionals and Volunteers, New York : John Wiley & Sons, Inc. 2002
4. Williams, Warrene, User Friendly Fund\$Raising : A step-by-step Guide To Profitable Special Events, New York City : WorldComm, 1994
5. Wolf, Thomas, Managing A Nonprofit Organization in the Twenty-First Century, New York : Simon & Schuster Inc., 1999
6. Young, Joyce and Wyman, Ken, Fundraising for Non-Profit Groups : How to Get Money from Corporations, Foundations and Government, Washington : Self.Counsel Press, 1995.

Documents et Publications :

1. Ministère italien des Affaires Etrangères D.G.C.S. Etude de faisabilité économique-financière du système du nouveau musée du Caire et de Gizeh, Rome, 1999
2. Dossier de presse sur le projet du Grand Musée d'Égypte, Le Caire, 2005
3. The Development Department, Promotional File for the Fundraising Campaign for the American University in Cairo : The American University in Cairo
4. L'unité de développement des ressources financières, Dossier de promo-

tion de la campagne de collectes de fonds pour le Grand Musée d'Égypte, Le Caire : Projet pour le Grand Musée d'Égypte, 2005

Interviews :

1. Abu El Naga, Sherif, Fondateur du Friends of Children Cancer Hospital 57357, Interview personnelle, Le Caire, 2004
2. Beshay, Facher, Chef du département d'ingénierie de projet, Secteur des Musées ; Conseil Suprême des Antiquités, Interview personnelle, Le Caire, 2005
3. Bodouin, Ann, Manager, Annual Gifts Program, Development Department, The American University in Cairo, Le Caire, 2004
4. Hamdy, Saleh, Architecte, Interview personnelle, Le Caire, 2004
5. Mansour Yasser, Directeur, Comité technique, Grand Musée d'Égypte, Interview personnelle, Le Caire, 2004
6. Saleh, Fathi, Directeur, Cultnet Center, Bibliothèque d'Alexandrie, Le Caire, 2005
7. Saleh, Mohamed, Directeur, Département des Collections, projet pour le Grand Musée d'Égypte, Interview personnelle, Le Caire, 2004