

## Pyramide du cycle de développement

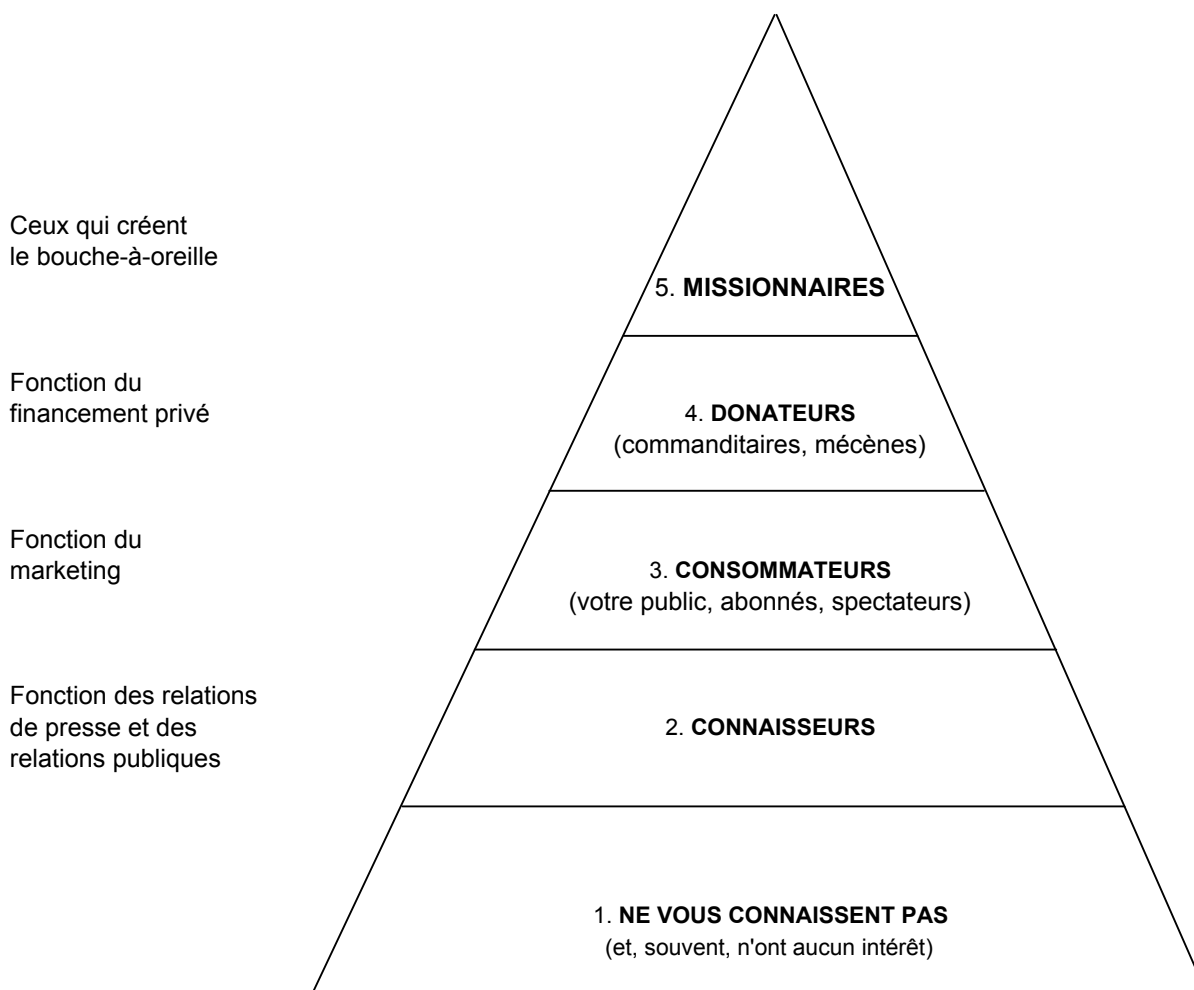
« Le contexte favorable au financement privé culturel »  
par Sylvain Bleu

---

Pyramide tirée du texte : « The Development Cycle: Creating Missionnaires for Opera »  
par Margaret Genovese et Dory Vanderhoof (1988)

### Levée de fonds VS Cycle de développement

La différence la plus évidente entre les activités normales de levées-de-fonds et de vente de billets, et la stratégie de mettre en place un cycle de développement est l'effort conscient de votre compagnie et de ses différents acteurs (CA, gestionnaires, artistique, bénévoles) de créer non seulement des spectateurs (segment 3) et des donateurs (segment 4) mais surtout des **MISSIONNAIRES** (segment 5).



### Les MISSIONNAIRES

Ce sont des personnes qui se sentent personnellement responsable du bien-être et de la survie de votre compagnie. Les missionnaires ont développé la relation la plus proche qu'un individu peut développer avec votre OSBL, votre cie et vos artistes.

Pour être élu membre de votre CA, il faut avoir atteint le statut d'un missionnaire.