

8

astuces de collecte de fonds pour *les petits OBNL*



Rédigé par: Cindy Wagman

Introduction

Trouver du financement est l'une des choses les plus difficiles pour les petits organismes. Collecter des fonds peut être épuisant quand on a une multitude de choses à gérer en même temps et que trouver du temps pour le faire est un véritable défi. Et lorsque vous parvenez enfin à vous y mettre, vous avez parfois l'impression que vous n'avancez à rien. Malgré tous vos efforts, vous avez l'impression de ne jamais obtenir les résultats escomptés, et le manque de fonds risque d'entraver votre travail et de limiter l'impact de votre organisme.

Nous avons compilé quelques astuces pour vous aider à réduire la pression causée par la recherche de financement. Ces astuces vous aideront à optimiser votre temps et à concentrer vos efforts sur ce qui aura le plus de résultats pour votre organisme.

Imaginez que vous êtes au volant de votre auto, mais que, sans le savoir, vous avez oublié de desserrer le frein à main. Vous avez beau appuyer sur l'accélérateur, l'auto refuse d'avancer plus vite. Les astuces que nous partageons aujourd'hui consistent à relâcher le frein à main. En les appliquant, vous donnerez de l'élan à vos efforts de collecte de fonds et obtiendrez des résultats qui sont vraiment proportionnels au temps et à l'énergie que vous y consacrez.

1 Ne pas essayer de copier les « grands »

De nombreuses personnes ne savent pas en quoi consiste réellement la collecte de fonds. Elles s'imaginent souvent que trouver du financement implique d'[organiser des événements de collecte de fonds](#) ou de [faire des demandes de financement](#). En effet, puisque la plupart des personnes qui travaillent dans les petits organismes ne sont pas des solliciteurs professionnels, elles cherchent à imiter ce que les gros organismes font. Elles associent donc la collecte de fonds à des galas, des campagnes publicitaires intensives, du porte-à-porte ou des publipostages qui contiennent des petits cadeaux.

Pourtant, les collectes de fonds efficaces ne ressemblent souvent pas du tout à ce que font les gros organismes, surtout pour les petits OBNL. Alors, le premier pas vers la réussite consiste à arrêter d'essayer de copier ce que font ces organisations.



ASTUCE DE PRO : Les collectes de fonds n'ont pas besoin d'être tape-à-l'œil. Il peut être tentant de suivre les nouvelles tendances ou les dernières innovations, mais, pour les petits OBNL, la constance et la régularité fonctionnent souvent beaucoup mieux que les nouvelles modes.

2

Commencer par prendre soin des personnes qui font déjà des dons

Tous les petits organismes cherchent à trouver de nouveaux donateur.trice.s et à élargir leur liste, et c'est bien naturel. Pourtant, ils concentrent trop souvent leurs efforts sur l'ACQUISITION et oublient d'investir pour encourager ceux et celles qui font déjà des dons à CONTINUER de donner. Cela entraîne un roulement incessant de donateur.trice.s, ce qui favorise la frustration et l'épuisement, tant pour le personnel que l'organisme.

Saviez-vous que cela coûte 2 à 3 fois plus cher de recruter le don d'une seule nouvelle personne que de conserver un.e donateur.trice que vous avez déjà?

Au lieu de passer tout votre temps à recruter, trouvez des façons d'impliquer, de communiquer et de renforcer vos relations avec les personnes qui donnent déjà. C'est seulement après avoir mis en place un bon programme de maintien de vos donateur.trice.s que vous devriez investir dans la recherche et l'acquisition de nouvelles sources de financement.



ASTUCE DE PRO : La meilleure source de dons reste les personnes qui donnent et ont donné dans le passé. Ne les oubliez pas lorsque vous cherchez de nouvelles personnes pour soutenir votre cause.

3

Traiter les dons des particuliers comme une source de dons sans restriction

Les OBNL se concentrent généralement sur les dons des entreprises ou des fondations (c'est-à-dire des bailleurs de fonds) plutôt que sur les dons des particuliers. Cela semble logique, car les entreprises et les fondations disposent de plus d'argent et leurs dons sont souvent plus importants. Pourtant, les dons des bailleurs de fonds sont souvent associés à de nombreuses restrictions et limités dans le temps. Et lorsque cette source de financement n'est plus disponible, cela peut avoir un impact énorme sur les revenus de votre OBNL.

Considérez les dons des particuliers comme la ligne de vie de votre organisme. Leurs dons vous parviennent régulièrement par petits montants, ne sont associés à aucune restriction, et permettent à votre OBNL de faire un travail de fond. Ils sont dignes de toute votre attention!



4

Organiser de petits événements plutôt que des gros

L'organisation de grands événements de collecte de fonds est rarement la meilleure stratégie pour les petits organismes, sauf si vous disposez d'une équipe de bénévoles qui se consacre à la vente de billets ou à la recherche de commandites. L'organisation de ce genre d'événements prend beaucoup de temps, un luxe dont peu de petits OBNL disposent.

Essayez plutôt d'organiser des événements de petite envergure où vous pourrez inviter une vingtaine ou une trentaine de personnes et leur présenter votre organisme, dans le but de leur demander de faire un don pendant ou après l'événement. Plus intimes, ces petits rassemblements permettront à votre équipe de tisser des liens plus profonds avec les participants. Ils sont également plus simples à organiser, requièrent beaucoup moins de temps et coûtent beaucoup moins cher.

5

Faire des recherches sur les demandes de subvention, puis établir une relation

La qualité des demandes de subventions prévaut sur la quantité. Il n'est pas utile d'envoyer le plus grand nombre de demandes de subvention possible. Vous avez plutôt intérêt à effectuer des recherches, à l'aide d'un outil comme [Connexion subvention](#), pour vous assurer que les priorités du subventionnaire correspondent bien aux vôtres avant de faire votre demande. Mais ne vous arrêtez pas là! Essayez de contacter le bailleur de fonds avant de soumettre votre demande. Vous pourrez ainsi commencer à tisser une relation et pourriez même obtenir des informations supplémentaires qui vous aideront à soumettre une meilleure demande.



Cultiver de bonnes relations avec vos bailleurs de fonds :

savoir quoi faire après avoir obtenu (ou perdu) une subvention

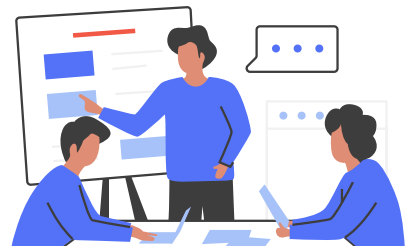
[Télécharger la liste de vérification](#)

6

Demander pourquoi une demande de subvention a été refusée

Si votre demande de subvention est refusée, demandez pourquoi. Il arrive fréquemment que les bailleurs de fonds se fassent des idées fausses sur un organisme sur la base du contenu de leur demande de financement. En contactant un bailleur de fonds après un refus et en lui demandant des rétroactions, vous pourriez l'inciter à réévaluer votre demande et à revenir sur sa décision.

Ceux qui ne changent pas d'avis pourraient au moins vous donner des indicateurs qui vous permettront d'améliorer votre demande la prochaine fois ou d'arrêter de perdre votre temps, si vous déterminez que vos priorités ne sont pas les mêmes.



7

Investir dans la technologie

De nombreux organismes passent des heures à faire des choses qu'ils pourraient faire en quelques secondes avec le bon outil. Si vous comparez le coût horaire du travail d'un membre du personnel, investir dans des technologies stratégiques pour gérer les fonctions de base comme les dons, les donateur.trice.s ou les reçus d'impôts, est presque toujours rentable. Les tableaux ne sont jamais la meilleure façon d'enregistrer les données des donateur.trice.s et ne vous permettent pas d'analyser les résultats de vos collectes de fonds. De nombreuses organisations utilisent des outils comme [Keela](#) parce qu'ils sont fonctionnels et simples à utiliser. Priorisez la simplicité d'utilisation lorsque vous choisissez un outil. Si vous ne pouvez pas utiliser un outil correctement, il ne vous servira à rien, qu'il soit bon marché ou non.

Découvrez comment Keela peut soutenir les efforts de votre organisation lors de vos campagnes de financement.

[En savoir plus](#)



ASTUCE DE PRO : Essayez les technologies avant de les acheter! Plus un outil sera facile à utiliser, plus votre organisme l'adoptera facilement. Souvent, une simple démonstration ne permet pas de déterminer si un outil sera adapté à vos besoins. Demandez un compte d'essai ou une période d'essai gratuite avant de vous engager.

8

Connaître son public

Les collectes de fonds devraient correspondre d'abord à votre mission et au public qui s'y intéresse. Les solliciteurs font souvent des demandes de financement en fonction de leurs préférences personnelles, mais celles-ci ne correspondent pas toujours aux intérêts et aux comportements du public de l'organisme. Apprenez à connaître vos donateur.trice.s pour comprendre pourquoi et comment ils/elles donnent. N'hésitez pas à leur parler ouvertement d'éléments comme les [idées préconçues sur les frais généraux](#) et la nécessité de faire des dons sans restriction.



Cindy Wagman

À propos de l'auteure

Cindy Wagman est présidente et fondatrice de [The Good Partnership](#), un cabinet de consultation de justice sociale qui travaille à déverrouiller le potentiel des petits OBLN par le biais des collectes de fonds. Cindy a reçu une certification de gestion philanthropique en 2009 et une maîtrise de l'école Rotman de l'Université de Toronto en 2013. Cindy a fait des présentations pour l'AFP (Association des professionnels en philanthropie), CanaDon, CharityVillage, Bloomerang, Keela, et Fundraising Everywhere. Elle présente également le très réputé podcast [The Small Nonprofit podcast](#), et est l'auteure du célèbre livre [Raise It! The Reluctant Fundraiser's Guide to Raising Money Without Selling Your Soul](#).