

# Comment compter sur ses propres moyens ?

## 10 conseils en 10 minutes ...

1. Faites votre examen
2. Connaissez votre environnement
3. Choisissez bien vos partenaires
4. Identifiez les sources concrètes de financement
5. Ayez la réponse aux 3 questions les plus importantes
6. Décidez de vos stratégies de financement
7. Adaptez vos stratégies aux phases de fidélisation
8. Découvrez ce qui motive vos donateurs
9. Acceptez qu'un don est une forme de transaction
10. Avant toute chose, soyez fidèles à vous-même

## 1. Faites votre examen

- Vos forces, vos faiblesses
- Les étapes de votre cycle de vie
  - Lancement
  - Croissance initiale, rapide
  - Croissance suivante, plus lente
  - Maturité
  - Déclin
- Votre positionnement de secteur

## 2. Connaissez votre environnement

- Vous n'êtes pas seul...
- Plus de 16 000 organismes enregistrés (ARC) au Québec
- Seulement dans Montréal Métro, environ 6 000
- À Québec, plus de 1 000
- Des dizaines de milliers d'autres non enregistrés
  - un total estimé de 160 000 au Canada
  - dont 70 000 au Québec
- Et ils sollicitent très activement le grand public
- En moyenne 160 sollicitation par foyer par année

## 3. Choisissez bien vos partenaires

- Internes
  - C.A.
  - Employés
  - Bénévoles
- Externes
  - Commanditaires
  - Fournisseurs

## 4. Identifiez les sources concrètes de financement

D'où vient l'argent ?

- Du gouvernement...
- Du secteur privé
  - 2/3 des institutions, 1/3 des individus
  - 20 % des individus = 80 % des sommes contribuées

## 5. Les 3 questions plus importantes

- Qui solliciter ?
  - Qui sont vos donateurs ?
  - En quoi sont-ils différents des gens autour d'eux ?
  - Où pouvez-vous en retrouver des semblables ?
- Quand solliciter ?
  - Quel est le moment opportun pour solliciter vos donateurs ?
  - Pour en recruter de nouveaux ?
  - Quel est votre fréquence optimale de sollicitation ?
- Comment solliciter ?
  - En fonction de votre cycle de vie, de votre positionnement, de vos forces et faiblesses, de vos stratégies de financement (méthode et canal)

## 6. Décidez de vos stratégies de financement

- Événements bénéfiques
- Dons majeurs
- Dons planifiées
- Fondations
- Corporations
- Marketing direct
  - Face-à-face, publipostage, télémarketing, internet, SMS (textos), télé (DRTV et infomerciaux)

## **7. Adaptez vos stratégies aux phases de fidélisation**

### Phase du donateur

- Identification
- Intérêt grandissant
- Implication
- Investissement

### Objectif principal

Acquisition de nouveaux  
Renouvellement du soutien  
Augmentation du soutien  
Dons planifiés

## 8. Découvrez ce qui motive vos donateurs

Pourquoi les gens donnent-ils ?

- « *Je crois en votre mission.* »
- « *Je veux faire une différence.* »
- « *Votre travail correspond à mes besoins spirituels.* »
- « *C'est valorisant de participer à votre travail.* »
- « *Je vous connais.* » ou « *Je connais votre dirigeant.* »
- « *J'ai bénéficié de vos services.* »
- « *Vous m'avez dit merci la dernière fois que j'ai donné.* »
- « *Vous m'avez demandé de donner.* »

## 9. Acceptez qu'un don est une forme de transaction

- L'individu qui donne obtient quelque chose en retour
- De plus, il s'attend d'être :
  - considéré comme une personne, non une statistique
  - traité avec gentillesse et courtoisie durant tous les contacts
  - apprécié pour sa contribution
  - reconnu comme partenaire réel
  - informé de façon à inspirer sa confiance

**10. Mais avant toute chose...**

**soyez fidèles à vous-même !**