

Résultat de la recherche sur la récolte de fonds HOGENT & FAB

Le besoin croissant de ressources dans le secteur non lucratif, en raison de la baisse des subventions gouvernementales, des situations de crise, etc, augmente le besoin de ressources privées. Une approche professionnelle et un soutien à la collecte de fonds sont nécessaires. Cependant, les organisations ne savent pas toujours comment s'y prendre ou éprouvent des difficultés à élaborer des stratégies de collecte, ce qui entrave leur réussite. HOGENT et Fundraisers Alliance Belgique ont cartographié le rôle des collecteurs de fonds dans les organisations et la manière dont ils récoltent de l'argent chez les particuliers. Le présent rapport complète les résultats de la recherche par des conseils destinés aux organisations de collecte de fonds.

Bien que nous ayons constaté une amélioration ces dernières années, il existe encore parfois, tant auprès du public que des organisations elles-mêmes, une perception négative de la collecte de fonds. Toutefois, nous tenons à souligner l'amélioration interne. Le collecteur de fonds se sent un peu plus apprécié et impliqué dans une petite organisation. La score globale de la culture dans les petites organisations est 8,4/10 et dans les grandes 7,6/10.

	les petites organisations	les grandes organisations
Appréciation	8,6/10	8,0/10
Engagement management/ Conseil d'administration	7,8/10	7,0/10
Coopération	7,9/10	7,2/10

Figure : points sur dix sur la culture de récolte de fonds

La règle d'or en matière de collecte est la suivante : osez demander. En commençant en tant qu'organisation avec des personnes et leurs contacts, vous faites un premier pas vers la collecte de fonds privée. Il est important de ne pas perdre de vue la "règle d'or" des remerciements aux donateurs. Recruter de nouveaux donateurs nécessite une bonne préparation et un investissement en temps et en ressources, mais est nécessaire afin de garantir une fidélité des donateurs à long terme et un retour sur investissement acceptable. La collecte de fonds ne se limite donc pas à « encaisser des dons ». Il s'agit surtout d'établir une relation de confiance durable avec les donateurs.

État d'esprit philanthropique

Dans cette approche, il est important que le public soit personnellement impliqué et que les donateurs puissent connaître l'impact de leur don. Pour que la collecte de fonds soit fructueuse, il est indispensable que l'ensemble de l'organisation adopte un « état d'esprit philanthropique ».

Un soutien suffisant au collecteur de fonds de l'organisation est nécessaire et chaque membre doit comprendre la valeur, l'importance et le potentiel de la collecte pour l'organisation. En construisant une compréhension commune, à tous les niveaux de l'organisation, chacun peut être un collecteur de fonds pour son organisation.

Le responsable de la collecte n'est pas en mesure d'assumer cette tâche seul et doit être soutenu par tous les membres de l'organisation : des bénévoles au conseil d'administration en passant par la direction.

Par exemple, les membres du conseil d'administration et de la direction peuvent aider à maintenir ou à créer des relations, promouvoir la notoriété de la marque, faire un don ou encore aider à l'exécution de diverses tâches, ...

Canaux

S'adresser à des contacts personnels est un moyen efficace de collecter des fonds, mais on peut aussi atteindre un public plus large en se concentrant sur différents canaux de collecte et en les combinant.

Donnez-vous le temps, en tant qu'organisation, de grandir dans ce domaine et commencez par construire un canal de collecte de fonds, puis évoluez vers une combinaison de différents canaux. Investir plusieurs canaux à la fois de manière superficielle ne rapportera pas grand-chose. Au début, concentrez donc tous vos efforts sur un seul canal. La collecte de fonds est étroitement liée à la communication et au marketing. Laissez dès lors l'efficacité de votre campagne de collecte de fonds reposer sur des techniques et des principes de marketing. Misez sur le storytelling et la création d'une marque forte.

Vous souhaitez vous adresser au grand public pour un projet qui s'y prête ? Utilisez l'événementiel, le financement participatif ou les médias de masse. Vous souhaitez profiter des avantages d'une communication (numérique) sur mesure ? Adoptez une approche plus personnelle et convainquez le bon groupe cible de votre projet avec un message adapté.

Les organisations qui investissent dans la récolte de fonds basée sur des données précises peuvent en savoir plus sur leur public cible et établir des relations durables grâce aux données disponibles.

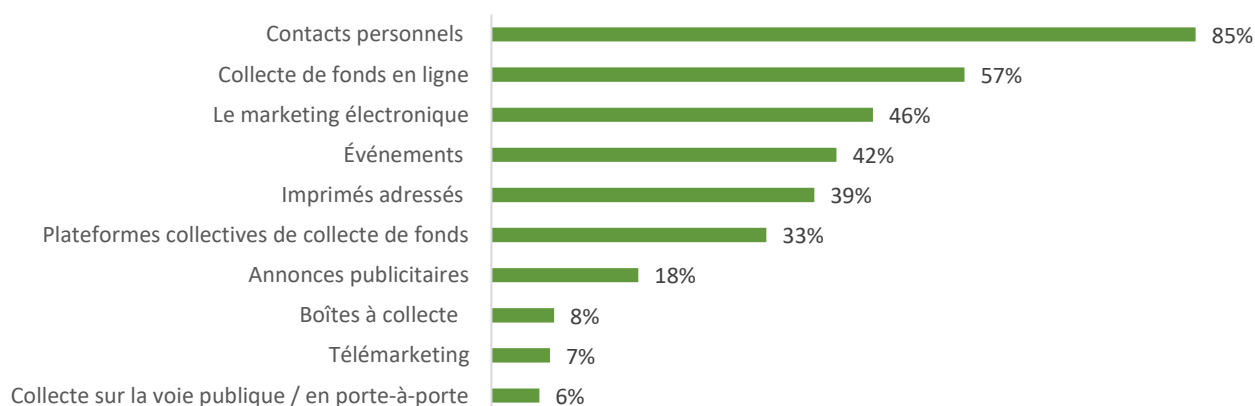
Une approche stratégique et systématique

Comme la collecte de fonds est une question de préparation, une approche stratégique et systématique est nécessaire et il est préférable de ne pas commencer au « petit bonheur la chance ». Un plan stratégique de collecte de fonds permettra d'économiser du temps et de l'argent.

Le profilage de votre propre organisation par rapport à votre groupe cible d'abord et la cartographie de l'environnement interne et externe à l'aide de modèles stratégiques ensuite, vous mèneront à

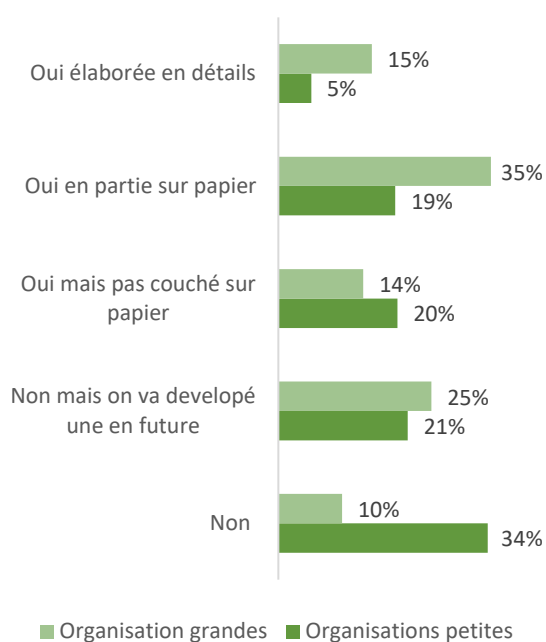
Quels canaux suivants votre organisation a-t-elle utilisés au moins une fois activement a 2020 pour recueillir des dons et/ou legs?

(Plusieurs réponses sont possibles)



des informations qui peuvent façonner la stratégie globale et les objectifs stratégiques de collecte de fonds pour votre organisation.

Votre organisation a-t-elle mis sur pied une stratégie d'exécution des activités de collecte de fonds?



La catégorisation de votre groupe cible de donateurs en segments permettra d'augmenter le taux de réponse, en communiquant le bon message au bon moment vers le groupe cible que vous voulez atteindre. En fonction de cela, vous pouvez faire des choix sur le type d'activités de collecte de fonds et les canaux qui seront utilisés. En évaluant systématiquement et minutieusement ces activités et leurs résultats, le plan stratégique de collecte de votre organisation oriente également les futurs plans stratégiques. De cette manière, la collecte de fonds fait partie intégrante de la stratégie de l'organisation et sera encore plus efficace à long terme.

Plus d'infos ?

Consultez le site web :

<https://www.hogent.be/projets/fundraising/> (En néerlandais).

Fundraisers Alliance Belgium offre des formations plus spécifiques, master classes, conférences et webinaires inspirants. Cette offre peut être consultée ici :

<https://www.fundraisersalliancebelgium.be/>.

**HO
GENT**

Fundraisers
alliance **belgium**