

Comment parler aux financeurs

Quelques conseils pratiques pour présenter un dossier

FICHE RESSOURCE

2012-06

Il est légitime qu'un organisme se pose de nombreuses questions alors qu'il est sur le point de déposer une demande de don auprès de financeurs potentiels. Quelle information soumettre ? À qui ? Est-il opportun de rencontrer le donateur au préalable ? Comment se démarquer des autres demandes ? Voici quelques conseils pratiques tirés de notre expérience.

LES MEILLEURES PRATIQUES

- 1- **Tenez-vous informés** : assurez-vous d'avoir les bonnes coordonnées du donateur, tentez de trouver de l'information sur des dons faits à des organismes similaires (lisez les rapports annuels d'autres organismes).
- 2- **Entrez en contact avec le donateur** : validez la corrélation entre votre mission/projet et les objectifs du donateur.
- 3- **Respectez les procédures mises en place par le donateur** : documents à fournir, fréquence des demandes, personne avec qui assurer des suivis...
- 4- **Soyez transparent** : évitez la comptabilité « créative », présentez le budget afin qu'il reflète la réalité et non les attentes perçues. Un bilan de santé global de l'organisme est toujours bien reçu.
- 5- **Maitrisez bien votre dossier** : soyez prêt à répondre aux questions y compris celles portant sur les états financiers de votre organisme. Portez une attention particulière aux écarts importants par rapport aux années antérieures.
- 6- **Demandez la bonne chose au bon donateur** : certains donateurs acceptent de financer les opérations courantes tandis que d'autres préfèrent des projets spéciaux. Soyez stratégiques !
- 7- **Assurez un suivi sur votre don** : même informel, cela aide à bâtir des relations à long terme.
- 8- **Demandez à vos donateurs ce qu'ils pourraient vous apporter en plus du soutien financier** : expertise, partage de ressources, contacts...
- 9- **Servez-vous de l'effet de levier** : demandez à vos donateurs de vous expliquer clairement pourquoi ils ont choisi de s'associer à vous et servez-vous de ces arguments comme levier auprès de partenaires potentiels.
- 10 - **Devenez un partenaire de choix pour un donateur en partageant avec lui votre expertise.**
- 11- **Rayonnez !** Il n'y a pas de meilleure carte de visite qu'une référence positive venant d'un autre donataire ou donateur. Il s'agit également du meilleur moyen d'entrer en contact avec les donateurs qui n'acceptent pas de demande non sollicitée.

UN DOSSIER COUP DE COEUR

= Un dossier concis

- ✓ qui présente un heureux mélange d'émotion et de pragmatisme
- ✓ qui est réaliste face aux défis mais déterminé et novateur dans les solutions proposées
- ✓ qui explique bien sa spécificité face aux organisations similaires
- ✓ dont l'organisme/projet aura une belle résonance dans la communauté, sera ouvert à la collaboration et au partage des connaissances.

À ÉVITER

- 1- Les erreurs d'adressage ainsi que les demandes de type circulaire.
- 2- La multiplication des demandes : beaucoup de donateurs n'acceptent qu'une demande annuelle.
- 3- Des demandes irréalistes : montants trop élevés, montage financier où la pérennité du projet repose sur les épaules d'un seul donateur, demande s'efforçant de coller artificiellement aux objectifs du donateur.
- 4- S'entêter à obtenir une rencontre avec un membre du CA ou la direction générale. Si vous avez un contact au sein du conseil, informez-le simplement de votre démarche auprès de l'organisme. Si vous n'avez pas de contact, faites-vous des alliés : la personne qui vous répond saura vous orienter.
- 5- Les écarts de langage : évitez un langage creux ou au contraire le jargon trop intimement lié à votre domaine d'intervention.
- 6- Les techniques et attitudes agressives comme la sollicitation à pression : personne n'aime se sentir « obligé » de donner.
- 7- Compromettre votre mission ou votre projet afin de vous adapter au discours du donateur : la flexibilité est de mise mais pas la complaisance. N'hésitez pas à défendre votre point de vue auprès d'un donateur qui vous fait une demande pouvant mettre en péril votre organisme (mesures d'impacts irréalistes, méthode d'intervention allant à l'encontre de votre mission ou vision...).

DES RESSOURCES INTÉRESSANTES :

Foundation Center

http://foundationcenter.org/getstarted/tutorials/shortcourse/prop_fr.html

Rédaction d'une demande de don

Établi en 1956, le Foundation Center diffuse des informations sur la philanthropie partout dans le monde. On trouve sur son site une série de courts guides gratuits, offerts en plusieurs langues et portant sur divers aspects du financement d'un OBNL, dont celui-ci, qui présente les étapes liées à la rédaction d'une demande.

Documentation, événements, publications, références

À Go, on change le monde!

<http://www.agoonchangelemonde.qc.ca/content/view/104/45/>

Quelques astuces - Comment parler aux financeurs

Lancé par l'Institut du Nouveau Monde, ce programme valorise, soutient et stimule la création de projets d'entrepreneuriat social chez les jeunes de 15 à 35 ans. La page « Comment parler aux financeurs », bien que destinée à prime abord aux entrepreneurs sociaux, présentent toutefois des pistes intéressantes pour les OBNL et a servi d'inspiration à la présente fiche.

Publications, rapports et références

Revue Gestion

www.revuegestion.ca

Les organismes à but non lucratif : comment mieux gérer les relations avec les donateurs ? Charlotte Cloutier, vol. 36, no 4, Hiver 2012

Dans cet article, Charlotte Cloutier, professeur à HEC Montréal, fait état des différentes stratégies utilisées par les OSBL pour gérer leurs relations avec leurs donateurs et met de l'avant les stratégies gagnantes pour des relations donateurs-donataires réussies.