

CYCLE DE CULTURE DU DON INDIVIDUEL

Qu'est-ce que la collecte de fonds ?

Il existe différents mots pour décrire ce qu'est la collecte de fonds, mais en résumé, il s'agit du processus consistant à obtenir des contributions financières volontaires en engageant des particuliers, des entreprises, des fondations caritatives ou des agences gouvernementales à soutenir une œuvre de bienfaisance ou une cause.

Le Guidisme/Scoutisme féminin est l'une de ces grandes causes. Par le biais du développement du leadership, du travail de plaidoyer et de l'action communautaire, le Guidisme/Scoutisme a la capacité de donner aux filles et aux jeunes femmes les moyens de développer les compétences et la confiance nécessaires pour apporter des changements positifs dans leur vie, leur communauté et le monde qui les entoure.

Même si la pandémie actuelle provoque une incertitude économique dans le monde entier, il existe encore des possibilités de collecter des fonds. Il est possible encore une fois d'attirer l'attention sur la solidarité féminine internationale des guides et des éclaireuses pendant cette période, et sur la manière dont les filles et les jeunes femmes agissent face à la crise Covid-19.

Votre Organisation guide peut jouer un rôle crucial en montrant au monde entier comment les filles et les jeunes femmes peuvent faire la différence en temps de crise.

Accent mis sur les dons individuels

La collecte de fonds auprès de personnes individuelles peut être différente de la demande de fonds auprès de gouvernements ou d'organisations subventionnaires, bien que bon nombre des mêmes principes puissent être appliqués. Voici quelques principes de base.

Pourquoi les gens donnent-ils ?

Les gens donnent parce qu'ils veulent changer le monde et contribuer à améliorer la société. **Considérez les donateurs comme acteurs de changement.** Ce sont des individus qui sont inspirés pour faire partie de quelque chose qui va changer le monde. Donner peut souvent donner un sentiment d'attachement et un but, particulièrement en temps de crise.

Des incitations fortes à donner peuvent être :

- Être inspiré.e par un pair
- Croire dans la vision ou la mission d'une cause
- Fierté civique
- Gratitude et reconnaissance

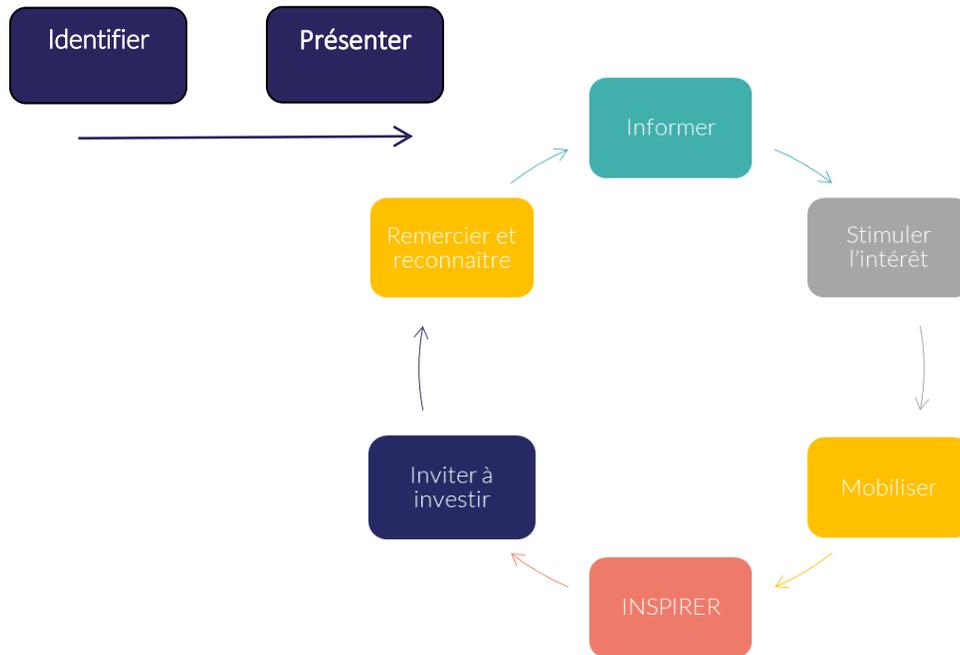
En général, les brochures luxueuses ou les sentiments de culpabilité n'incitent pas fortement les gens à donner.



Le cycle de culture

Dans la formation à la collecte de fonds, on utilise souvent des exemples associés au domaine du jardinage, car nous devons prendre soin et cultiver un donateur potentiel, comme nous le faisons pour une plante.

Le cycle des donateurs



1) Identifier et se tenir informé sur les donateurs potentiels

Si votre Organisation guide est confrontée à des besoins financiers urgents, il est important que vous établissiez une liste prioritaire des personnes auxquelles vous pouvez demander des dons financiers. Pour créer cette liste, vous prendrez en compte les éléments suivants :

- ✓ Vos meilleurs soutiens sont les personnes qui se sont déjà associées à votre cause et qui ont fait des dons dans le passé. Ce sont vos meilleurs prospects car ils ont précédemment compris et adhéré à votre mission et à votre vision.
- ✓ Examinez vos réseaux pour identifier de nouveaux soutiens potentiels qui, selon vous, pourraient être ouverts à une conversation sur les filles et le développement du leadership. Par le biais de votre Organisation guide, passez en revue les réseaux personnels dont vous pouvez disposer et les personnes qui pourraient être contactées. Y a-t-il des donateurs importants d'autres organisations caritatives dans votre pays ou votre communauté qui ont un lien avec votre organisation ou votre cause/mission ? Souvent, ces personnes se préoccupent du bien-être de la communauté dans son ensemble et souhaiteront donc savoir pourquoi le Guidisme est important.



- ✓ Si certaines des personnes engagées dans votre Organisation ont de l'influence dans votre communauté, profitez-en pour élargir votre réseau. Demandez-leur de passer un appel et de vous aider à organiser des réunions ou à prendre un premier contact.

2) Connaître vos donateurs

- ✓ Une fois que vous avez créé une liste de donateurs potentiels, faites vos recherches. Comprenez qu'elles sont leurs intérêts, les causes qu'ils ont pu soutenir dans le passé et, le cas échéant, voyez si quelqu'un de votre connaissance et dans votre réseau peut vous présenter à un donateur potentiel pour prendre un premier contact.

3) Connaître votre histoire

Votre histoire (souvent appelée "plaidoyer en faveur d'un soutien") est essentielle. Elle doit parler des besoins, de votre vision de l'avenir, de ce qui va changer grâce au soutien des donateurs et des raisons pour lesquelles votre Organisation est la mieux placée pour y parvenir.

Considérez que votre histoire doit répondre à ces questions :

- Quels sont les problèmes que nous essayons de résoudre ?
- Qu'est-ce qui nous passionne ?
- Lorsque les problèmes auront été résolus, dans quelle mesure le monde sera-t-il meilleur ?
- Pourquoi nous avons besoin de **vos** soutien pour y parvenir
- Comment allons-nous vous tenir impliqués et engagés ?

Une histoire doit susciter des émotions mais aussi contenir des faits. Si vous demandez de l'argent, vous voulez définir clairement la façon dont il sera utilisé.

Souvent, on décrit une histoire ou un plaidoyer en faveur d'un soutien dans un document écrit qui peut comporter des détails, des budgets ou des photos. Mais il n'est pas nécessaire que ce soit compliqué.

Une histoire ou un plaidoyer en faveur d'un soutien peuvent être utilisés pour des projets de petite ou de grande envergure. On peut, par exemple, s'en servir pour une grande campagne de collecte de fonds visant à permettre aux filles de toutes les régions de votre pays de bénéficier d'une formation à la sécurité en ligne ou pour collecter des fonds afin d'acheter du matériel pour une unité du Guidisme. Pour les projets à plus grande échelle, envisagez une approche avec une liste qui décompose les éléments nécessaires que vous pouvez présenter à un donateur potentiel. Cela peut souvent aider les donateurs à visualiser le projet, mais aussi à voir où ils peuvent apporter leur soutien financier et à quel niveau ou pour quelle valeur.

Enfin, un plaidoyer en faveur d'un soutien est un outil et il est important, mais n'oubliez pas que c'est la façon dont vous présentez les arguments qui le rendra percutant, émouvant et inspirant.

4) Conseils et recommandations pour solliciter un don

Les gens donnent aux autres parce qu'ils sont motivés par une cause et veulent faire une différence. Cependant, les gens ne donneront pas s'ils n'ont pas été sollicités. Fondamentalement, votre rôle est de demander du soutien.

Les décisions peuvent être plus émotionnelles que rationnelles pour les donateurs individuels, alors partagez votre histoire personnelle et expliquez les raisons pour lesquelles le Mouvement des Guides et des Éclaireuses vous



tient à cœur. Quelle est la motivation personnelle qui sous-tend votre engagement ? Toutefois, quand vous faites vos recherches, si vous savez que votre donateur potentiel a plus un esprit tourné vers les affaires dans son approche ou de par son contexte, veillez à établir un juste équilibre entre les faits et les statistiques et l'impact du Guidisme associé à ces histoires personnelles.

Montrez l'urgence et de l'enthousiasme, ce que vous dites et la façon dont vous le dites auront une influence significative ; vous voulez les inspirer pour qu'ils soutiennent votre cause.

C'est en forgeant qu'on devient forgeron, alors une fois que vous avez identifié la personne que vous allez solliciter et que vous avez organisé cette première rencontre, pensez à la manière dont vous imaginez que la conversation va se dérouler. Réfléchissez à la manière dont cette personne aimerait être abordée, à ce qui pourrait l'inspirer et surtout ayez confiance en ce que vous lui dites. Vous êtes la personne expert du projet pour lequel vous avez besoin de soutien !

Si possible, donnez-vous-même avant de demander, c'est un élément très fort si le personnel ou le bénévole qui demande de l'argent à une personne a également donné. Si vous avez déjà fait un don, vous trouverez plus facile d'encourager les autres à faire de même. Même si votre situation économique est totalement différente de celle de la personne que vous sollicitez, il peut être très utile de dire :

*"ce projet est si important - ma famille et moi avons discuté et avons fait un don qui est significatif pour nous parce que nous croyons que cela compte beaucoup pour l'avenir de notre communauté"**

*Vous n'avez pas besoin de communiquer la somme que vous avez donnée.

Pas besoin de vous excuser, vous ne demandez pas de l'argent pour vous-même, mais pour une cause très méritante. Vous demandez de l'aide pour changer les choses, il n'y a donc pas lieu de vous excuser pour cela.

Une conversation équilibrée entre la "vision d'ensemble" du Guidisme au niveau mondial et ce que cela signifie dans votre propre communauté et pays.

Posez des questions ouvertes, cela vous aidera à en apprendre davantage sur la personne, sur ses priorités et ses motivations. Les questions commençant par "Pourquoi", "Comment" ou "Parlez-moi de" permettront d'obtenir les informations les plus pertinentes :

Par exemple :

- ✓ Quels résultats spécifiques recherchez-vous dans un projet que vous pourriez soutenir ?
- ✓ Quelle influence a eu le Guidisme sur vous et votre famille ?
- ✓ Dites-nous pourquoi vous vous intéressez aux droits des filles et à l'autonomisation des filles ?
- ✓ Sur quelles bases décidez-vous des organisations caritatives que vous soutiendrez ?
- ✓ Dites-moi comment vous aimeriez avoir un impact sur l'avenir de votre communauté locale.
- ✓ Quelles sont vos aspirations pour vos filles/petites-filles ?
- ✓ Selon vous, que pourrions-nous faire de mieux pour promouvoir les filles et les jeunes femmes dans notre pays ?
- ✓ Quelles sont vos questions concernant le projet que nous avons décrit ?
- ✓ (Si la personne semble réticente) : *De quelles informations supplémentaires devrez-vous disposer avant d'envisager un don pour ce projet ?*

Dans certains pays, il est acceptable de demander une somme d'argent spécifique.

Montrez votre intérêt, cette conversation doit être chaleureuse et ouverte ; vous voulez aider le donateur



potentiel à se sentir inspiré et motivé par ce que vous dites.

Laissez le donateur s'exprimer aussi, c'est essentiel ! Veillez à laisser suffisamment de temps au donateur pour poser des questions, pour raconter son histoire ou son parcours personnel et lui offrir un espace pour formuler des observations constructives sur le projet que vous présentez. Les donateurs apprécient souvent partager leurs points de vue et leurs conseils sur les projets qu'ils soutiennent ; donnez-leur le temps de le faire. Vous pouvez même juger cela utile dans la réalisation du projet.

Phrases utiles et langage corporel

Ne dites pas "Nous savons maintenant que vous pouvez nous donner \$X" – ceci est présomptueux et peut mettre la personne mal à l'aise.

Dites plutôt "Nous ne connaissons pas votre situation financière, mais nous espérons que vous envisagerez de faire un don de \$X pour concrétiser ce projet."

Ce n'est pas ce que vous dites, mais comment vous le dites. Votre voix et votre langage corporel sont essentiels dans la communication. Voici quelques conseils :

- ✓ Parlez à un rythme modéré. Lorsque l'enthousiasme vous submerge, il est facile de commencer à parler de plus en plus vite. Essayez de parler plus lentement. Il sera ainsi beaucoup plus facile pour les gens d'écouter.
- ✓ Parlez plus fort. N'ayez pas peur de parler aussi fort qu'il le faut pour que les gens vous entendent.
- ✓ Parlez clairement. Ne marmonnez pas.
- ✓ Parlez avec émotion. Personne n'écouterait longtemps si vous parlez d'une voix monotone. Laissez vos sentiments s'exprimer à travers votre voix.
- ✓ Faites des pauses. Une petite pause entre les pensées ou les phrases crée un peu de tension et une attente. Les gens commenceront à prêter une oreille plus attentive à ce que vous dites.

5) Le suivi est important

À la fin d'une réunion, précisez ce à quoi la personne peut s'attendre ensuite. Il peut s'agir, par exemple, d'une réunion de suivi avec une autre représentante de votre Organisation ou une spécialiste impliquée dans le projet, pour lui envoyer plus d'informations, ou même simplement pour lui donner le temps de réfléchir à son soutien potentiel. N'oubliez pas de mentionner quand ils doivent s'attendre à avoir de vos nouvelles.

De plus, il convient toujours d'adresser une note de remerciement manuscrite ou un courriel de suivi pour le temps que la personne vous a consacré.

6) Reconnaissance des donateurs

Si vous avez réussi à obtenir le soutien de votre donateur, vous devez également réfléchir à la manière de le remercier. Certains donateurs aiment être publiquement reconnus ou remerciés pour leur soutien, mais d'autres non. Lorsque votre donateur fait un don, veillez à lui demander sa position à ce sujet. Cependant, indépendamment de tout remerciement public, veillez à remercier votre donateur par une lettre ou un courriel, selon le mode de communication qu'il privilégie. De plus, veillez à tenir votre donateur bien informé du projet qu'il a soutenu. Cette personne compte désormais parmi les sympathisants de votre Organisation, alors veillez à ce qu'elle le reste.



Pour ce qui est de la reconnaissance publique d'un donateur, vous pouvez avoir différentes catégories de reconnaissance pour différents niveaux de dons. Il peut s'agir d'être mentionné dans un rapport annuel ou sur un mur, d'être invité à un événement spécial ou à une visite, ou d'avoir son nom associé à un projet. Réfléchissez à la place de votre donateur dans ces catégories et aux autres donateurs qui soutiennent également le projet.

Vous devez également vous renseigner sur les éventuels avantages fiscaux dans votre pays qui peuvent inciter les donateurs à faire un don.

Autres recommandations

Il est souvent utile d'**utiliser des citations inspirantes** dans vos lettres ou dans vos ressources locales.

Vous pouvez utiliser des citations de nos fondateurs, par exemple :

"Souvenez-vous que ce n'est pas ce que vous avez mais ce que vous donnez qui apporte le bonheur" – Olave Baden-Powell

Ou utilisez les mots inspirants d'un poète ou d'un leader en rapport avec votre culture.

Les citations sur le don et la philanthropie peuvent receler un grand pouvoir :

L'acte philanthropique est un acte spirituel, une expression de l'attention que l'on porte à ses semblables. C'est avoir foi en l'avenir et dans le fait que l'avenir peut être bon. C'est investir dans cet avenir. C'est aider à réaliser le rêve.

-- Arthur Frantzreb

N'oubliez pas - la collecte de fonds, c'est aussi une activité agréable !

La collecte de fonds consiste à créer un lien émotionnel et à trouver 'l'étincelle' qui aidera à inspirer les gens à changer le monde. Vous invitez les gens à se joindre à vous, et à nous toutes, pour permettre aux filles et aux jeunes femmes de développer pleinement leur potentiel en tant que citoyennes du monde responsables.

