

Votre organisation est-elle prête à accélérer sa croissance en collecte de fonds?

Un outil d'autoévaluation pratique pour les dirigeants et les équipes

Pourquoi la collecte de fonds semble souvent plus difficile qu'elle ne devrait l'être

De nombreuses organisations atteignent un point où la collecte de fonds semble plus difficile qu'elle ne devrait l'être. L'engagement est présent, les efforts sont déployés, les idées foisonnent et les plans sont en place. Pourtant, les résultats peuvent sembler inconstants : la croissance est difficile à maintenir, les progrès surviennent par à-coups ou l'élan s'essouffle. Dans la plupart des cas, il ne s'agit pas d'un manque d'efforts, mais plutôt d'une question de préparation. Une croissance durable en collecte de fonds repose sur un ensemble de conditions essentielles liées au leadership, à la stratégie, aux systèmes et à la culture organisationnelle. Lorsque ces éléments sont harmonisés, la collecte de fonds devient plus ciblée, plus efficace et plus prévisible.

APPROCHE RAPIDE DE NOTATION

Attribuez une note à chaque énoncé en fonction de votre réalité actuelle, et non de ce que vous pensez que la réponse devrait être.

1 = Non en place | 2 = En développement
| 3 = Solide

1. L'IMPÉRATIF DE LA COLLECTE DE FONDS

- ☐ La haute direction appuie activement les efforts de collecte de fonds.
- ☐ La direction et le conseil d'administration partagent une compréhension commune des priorités en matière de collecte de fonds.
- ☐ La collecte de fonds est alignée sur la stratégie organisationnelle.
- ☐ Les dirigeants participent activement aux relations avec les donateurs.

POURQUOI CELA EST IMPORTANT :

La collecte de fonds est un effort collectif. Lorsque la direction donne le ton et harmonise les efforts, les priorités deviennent claires, ce qui favorise une progression durable. Lorsqu'elle est perçue comme la responsabilité d'une seule personne, la capacité de croissance demeure limitée.

2. ARGUMENTAIRE DE FINANCEMENT

- ☐ L'organisation présente clairement les besoins à combler.
- ☐ Les priorités de financement sont convaincantes et bien définies.
- ☐ L'impact des contributions est clairement démontré.
- ☐ Les messages sont cohérents et uniformes dans l'ensemble des communications.

POURQUOI CELA EST IMPORTANT :

Les donateurs réagissent à la clarté du message, à un lien direct avec le besoin à combler et à un sentiment d'urgence. Si votre message est beaucoup plus facile à expliquer à l'interne qu'à l'externe, il est probablement nécessaire de le renforcer.

3. CARENT DE DONATEURS ET AMPLITUDE DU BASSIN DE PROSPECTS

- ☐ Un groupe défini de donateurs actuels et potentiels ayant la capacité de soutenir l'organisation est identifié.
- ☐ Le pipeline de donateurs possède une profondeur suffisante pour atteindre les objectifs de financement.
- ☐ Les donateurs sont segmentés et priorisés selon leur potentiel de contribution.
- ☐ Les responsabilités liées au développement et à l'entretien des relations avec les donateurs sont clairement attribuées.

POURQUOI CELA EST IMPORTANT :

La collecte de fonds repose sur une gestion rigoureuse du pipeline. La segmentation des donateurs par potentiel, une profondeur suffisante du pipeline et une répartition claire des responsabilités assurent l'efficacité des efforts et l'atteinte des objectifs. À l'inverse, un bassin mal défini, un pipeline superficiel ou une imputabilité floue freinent l'élan et laissent le potentiel inemployé.

4. SYSTÈMES ET INFRASTRUCTURE

- ☐ Les données sur les donateurs sont jugées exactes et fiables.
- ☐ Un système de gestion de la relation client (CRM) est en place et soutient efficacement les processus et l'analyse.
- ☐ Les structures de rapports sont cohérentes, utiles et faciles à exploiter.
- ☐ Les politiques et les protocoles sont appliqués de façon uniforme dans l'ensemble des activités.

À RETENIR :

Les systèmes permettent d'assurer l'évolutivité, la cohérence et la fiabilité des opérations en arrière-plan. Sans une structure opérationnelle solide, les efforts manuels supplémentaires ne produisent pas de résultats prévisibles et durables.

5. FIDÉLISATION DES DONATEURS

- ☐ Les processus de remerciement sont rapides, authentiques et significatifs.
- ☐ Des communications régulières sont maintenues avec les donateurs, sans se limiter aux demandes de financement.
- ☐ Les rapports sur l'impact démontrent la valeur des contributions et rapprochent les donateurs de la mission de l'organisation.

POURQUOI CELA EST IMPORTANT :

La fidélisation des donateurs est l'un des facteurs les plus déterminants de la croissance durable à long terme. La confiance se bâtit dans les moments entre les demandes de financement.

6. CAPACITÉ HUMAINE

- ☐ L'organisation dispose des compétences nécessaires en collecte de fonds.
- ☐ Les rôles et responsabilités des membres de l'équipe sont clairement définis.
- ☐ La répartition de la charge de travail au sein de l'équipe est réaliste et équilibrée.
- ☐ Un plan clair est en place pour renforcer les capacités et soutenir le développement du personnel actuel.

BON À SAVOIR :

Les relations ne peuvent pas être automatisées. Même les plans stratégiques les plus brillants ne produiront aucun résultat sans les ressources humaines, les compétences et le temps nécessaire pour les mettre en œuvre efficacement.

Ce que vos résultats révèlent

50 à 69 points

Fondation solide

Votre organisation est bien positionnée pour poursuivre sa croissance. Des investissements stratégiques et ciblés pourraient vous permettre d'accélérer votre développement et d'accroître votre impact.

35 à 49 points

Croissance possible

Les éléments essentiels sont en place, mais certaines lacunes opérationnelles importantes demeurent. Des investissements ciblés dans les fondations de votre programme de collecte de fonds sont nécessaires pour soutenir une croissance durable.

34 à 1 points

Croissance possible

Concentrez-vous d'abord sur l'infrastructure, les fondements stratégiques et l'alignement organisationnel avant de fixer des objectifs de croissance ambitieux.

À RETENIR:

Une évaluation honnête est le premier pas vers l'amélioration. Considérez les items ayant obtenu les scores les plus faibles comme des priorités stratégiques immédiates pour votre équipe de direction ce trimestre.

L'AVANTAGE D'UN REGARD EXTERNE

AVANTAGE STRATÉGIQUE

La collecte de fonds est avant tout un système coordonné dans lequel le leadership, la stratégie, les systèmes et l'exécution doivent fonctionner en harmonie. Évaluer dans quelle mesure cet alignement est réellement efficace peut s'avérer difficile à l'interne, particulièrement lorsque les équipes doivent composer avec des priorités concurrentes, des façons de faire bien établies et la proximité naturelle qui accompagne une implication quotidienne dans le travail.

Un regard externe apporte impartialité, objectivité et concentration à l'exercice d'évaluation. Il permet de mener l'analyse de façon indépendante et avec l'attention qu'elle mérite, plutôt que de la traiter comme une tâche secondaire. Cela contribue à garantir un processus réfléchi, rigoureux et fondé sur des données probantes plutôt que sur les dynamiques internes ou les pratiques historiques.

Un conseiller externe expérimenté peut également mettre en lumière des lacunes moins visibles, valider ce qui fonctionne bien et repérer des occasions d'amélioration qui pourraient autrement passer inaperçues à l'interne. Plus important encore, une évaluation impartiale favorise des discussions franches et une analyse équilibrée, aidant ainsi les organisations à établir leurs priorités en fonction de l'impact, de la faisabilité et de leur niveau de préparation organisationnelle.

Par-dessus tout, elle permet de transformer les constats en un plan d'action concret et réalisable — fondé sur l'expérience, adapté aux réalités de l'organisation et exempt de biais intrinsèques.

POURQUOI CELA EST IMPORTANT :

La collecte de fonds repose sur un système coordonné mariant leadership, stratégie et exécution. Une évaluation externe et neutre dépasse les idées reçues, révèle les lacunes, valide les forces et trace une voie concrète et impartiale. En revanche, des analyses internes, submergées par les priorités et la proximité, perpétuent angles morts et biais historiques, compliquant inutilement les avancées.



ADRIENNE NOLAN, CFRE

Conseillère principale

Île de Vancouver, Colombie-Britannique

Plus de 35 ans d'expérience dans les secteurs de l'enseignement postsecondaire et des soins de santé dans la région du Pacifique.

RENCONTREZ ADRIENNE