Développement philanthropique

Présentation

WWW.SSVP.CA/FR/MEMBERS/COMMITTEES/DEVELOPPEMENT-PHILANTHROPIQUE/

9 juin 2023

Ordre du jour

1. Introduction
2. Cheminement du donateur
3. Collecte de fonds transformationnelle
3. Ressources
4. Questions

Introduction

Janvier 2021 : Le Conseil national procède à une analyse de l'environnement avec la participation des vincentiens de tout le Canada afin de contribuer à l'élaboration du plan stratégique national triennal 2021 - 2024.

- Principale observation : les dons à la SSVP ont diminué pendant la COVID-19.

Les actions du plan stratégique comprennent :

- Créer le comité de développement philanthropique;
- Identifier de nouvelles sources de financement pour la diversification financière;
- Développer des techniques et des mécanismes associés pour soutenir la diversification des sources de financement depuis le premier contact et l'obtention d'un premier don, jusqu'à devenir un donateur régulier et/ou un donateur majeur, y compris un legs.

Objectif de la commission de développement philanthropique :

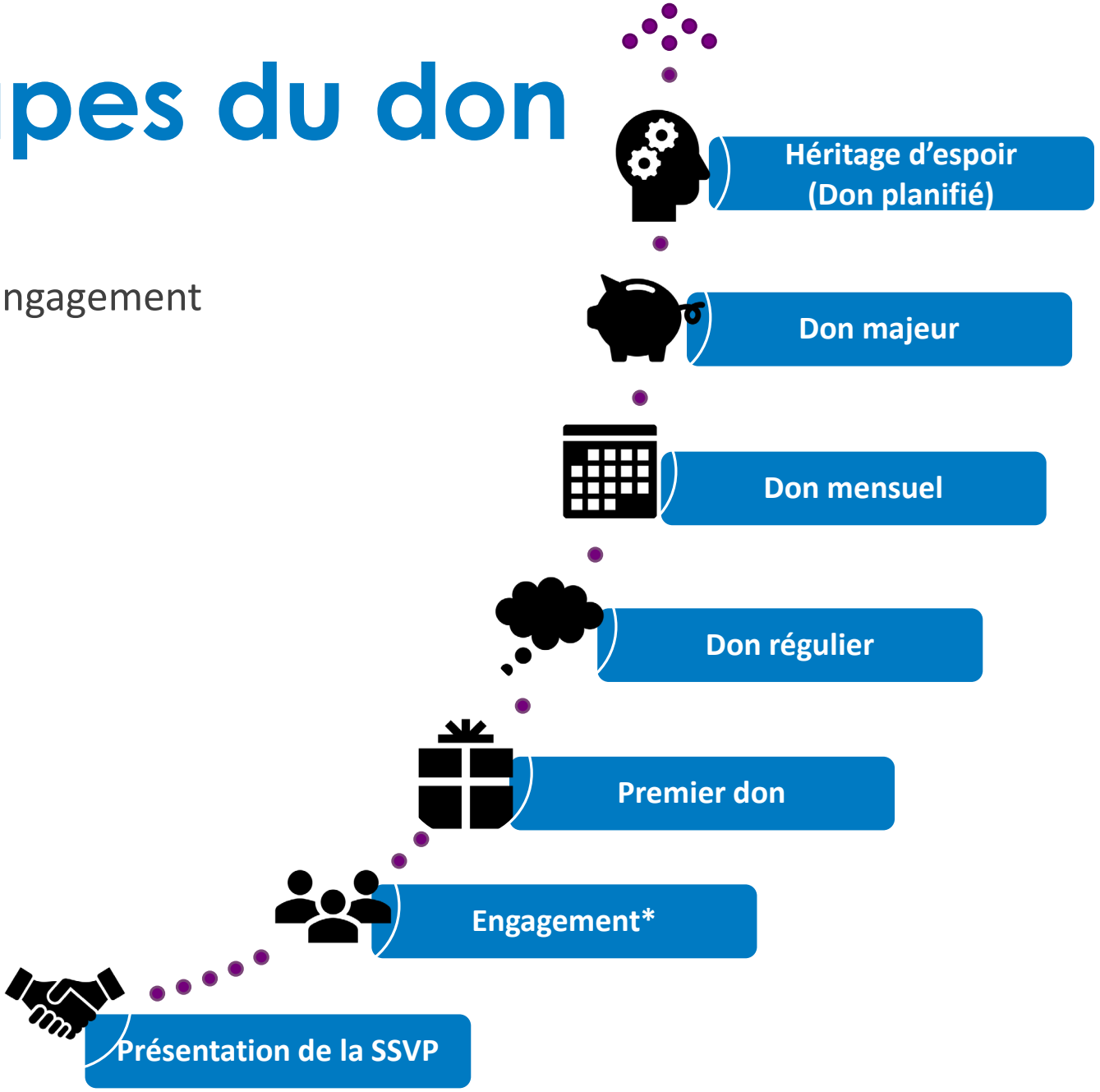
- Identifier et développer des stratégies de communication et de développement philanthropique à utiliser par les différents niveaux de la Société de Saint-Vincent de Paul au Canada.

Mandat du comité : Mandat du comité (ssvp.ca)

Ressources du développement philanthropique : www.ssvp.ca/fr/members/committees/developpement-philanthropique/

Les étapes du don

Une vie entière d'engagement

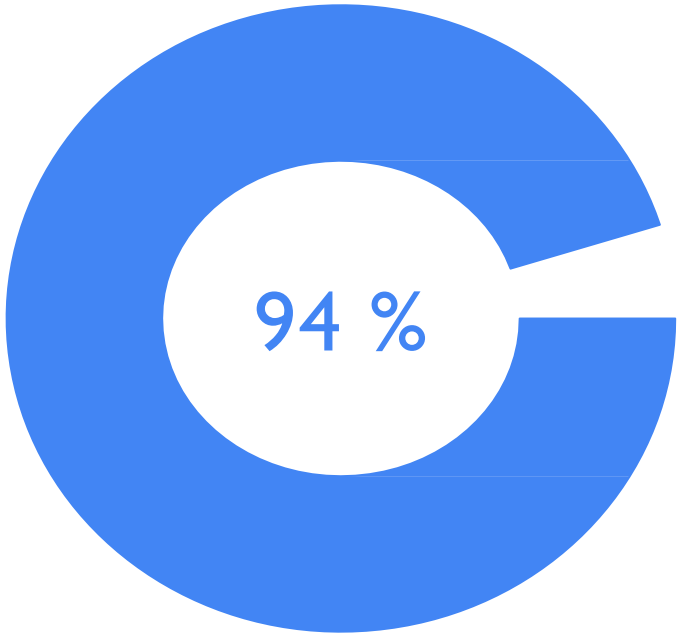


Quel est le pourcentage d'adultes canadiens (19+) qui font une contribution financière délibérée à un ou plusieurs organismes de bienfaisance chaque année?

5 % 33 % 58 % 70 % 82 % 100 %

Si l'on ajoute les dons non financiers (par ex. nourriture) aux organisations caritatives, quel est le pourcentage?

10 % 43 % 61 % 82 % 94 % 100 %

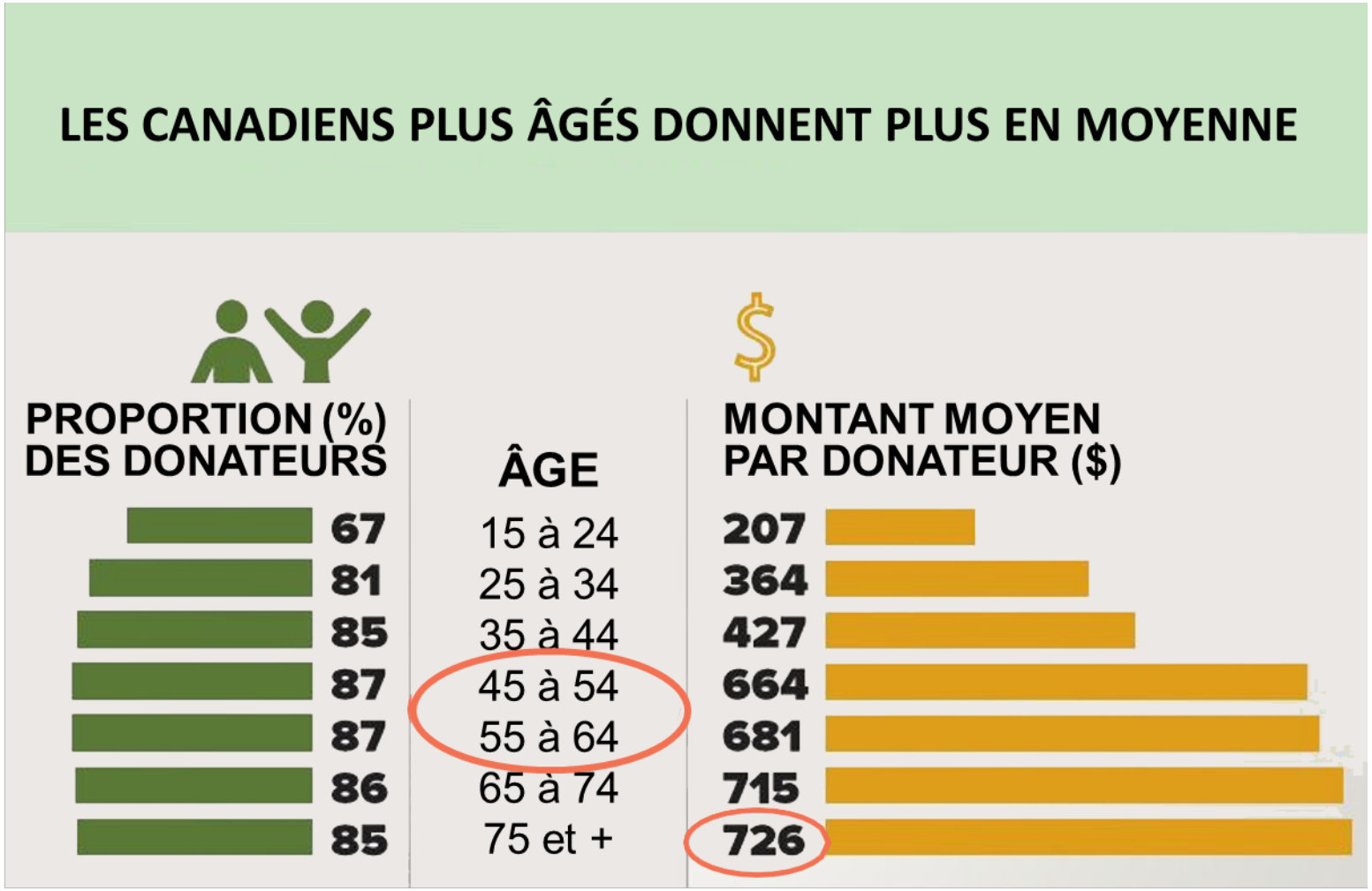


Qui donne le plus aux organismes de bienfaisance?

LES FEMMES SONT PLUS SUSCEPTIBLES DE DONNER À UN ORGANISME DE BIENFAISANCE OU À BUT NON LUCRATIF

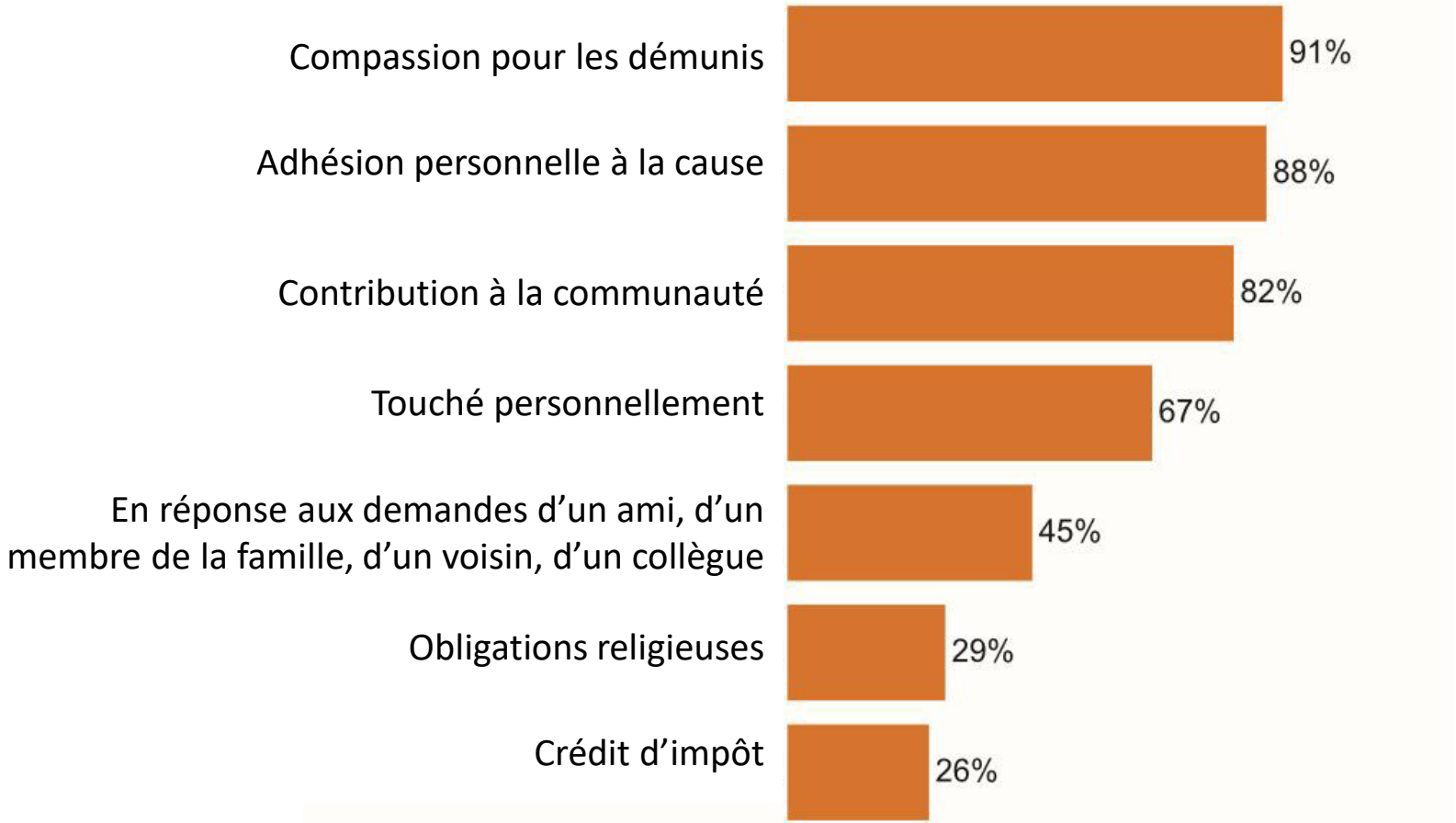
FEMMES		HOMMES
84%	Ont donné des fonds	80%
66%	Ont donné de la nourriture	53%
82%	Ont donné des vêtements, des jouets ou des articles ménagers	70%

Quel groupe d'âge (groupes de 10 ans) donne le plus aux organismes de bienfaisance?

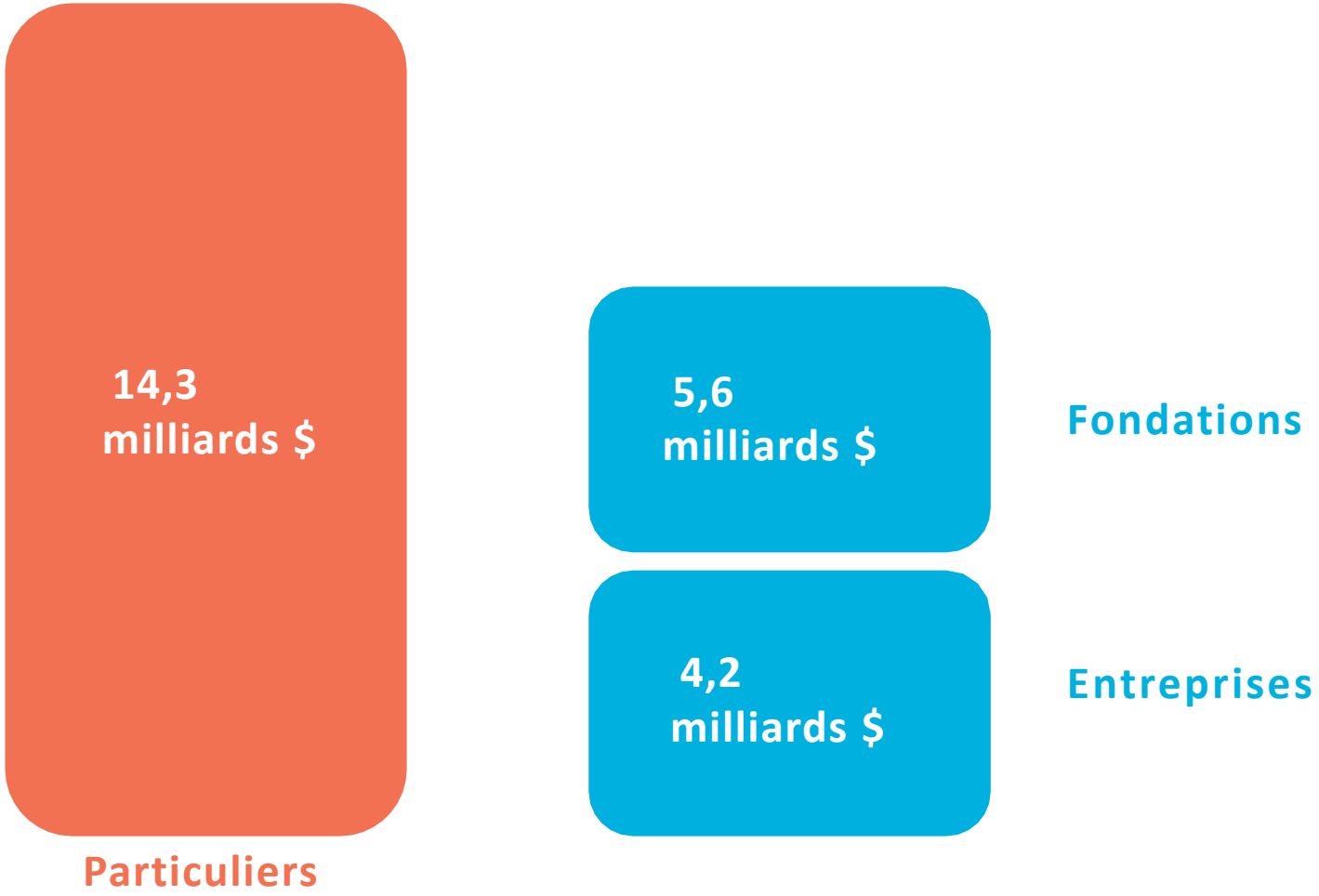


Raisons de donner

Figure 37 : Motivation derrière le don, pour les donateurs, 2013

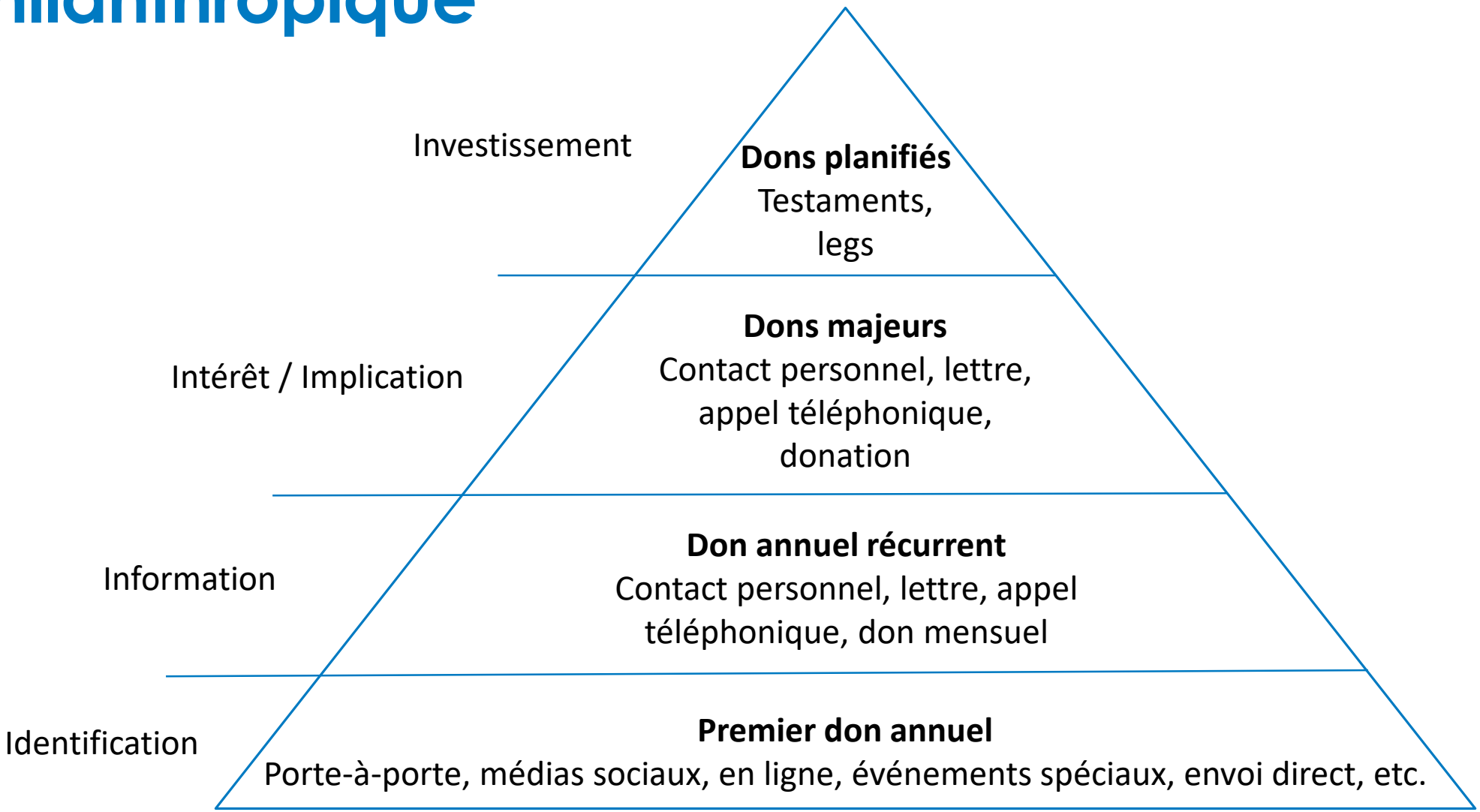


Qui donne le plus? Entreprises, fondations ou particuliers?

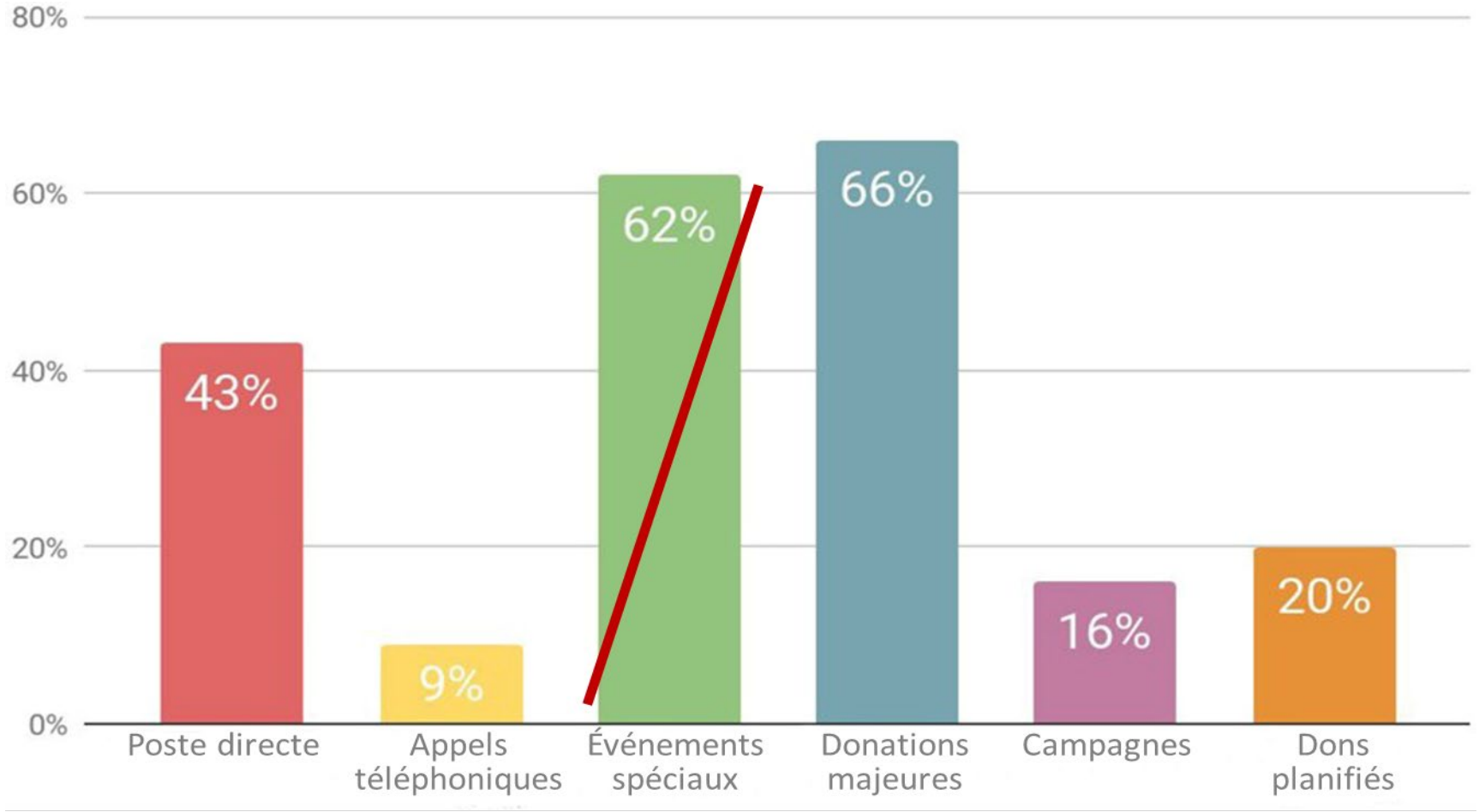


2014 - 30 ans de dons au Canada - Fondation Rideau Hall et Imagine Canada

Élément du programme de développement philanthropique



Méthodes de collecte de fonds éprouvées par des organismes établis



Source : Université de l'Indiana - Center on Philanthropy - Étude de projet sur la collecte de fonds et les coûts administratifs des organisations à but non lucratif

Chaque dollar dépensé =

3 $	10 $	12 $	20 $	24 $	24 $
Événements spéciaux	Poste directe	Appel téléphonique De + en + difficile	Campagne de collecte de fonds*	Don majeur	Don planifié

* Une campagne est un ensemble de besoins urgents, en capital ou en programmes.

Source : Université de l'Indiana - Center on Philanthropy - Étude de projet sur la collecte de fonds et les coûts administratifs des organisations à but non lucratif

Vision majeure = Dons majeurs

Collecte de fonds transformationnelle

Est l'élément fondamental qui permet d'obtenir des DONS MAJEURS

7 Éléments clés pour une collecte transformationnelle

- Vision transformationnelle
- Histoires à raconter
- Leadership en matière de collecte de fonds
- Identification du donneur
- Antécédents et autorité
- Visites de découverte
- Intendance

Vision transformationnelle

Grande vision = Grands rêves

Une vision transformationnelle est le fondement de votre collecte de fonds.

C'est l'élément le plus important de la collecte de fonds et tous les autres éléments s’appuient sur votre vision transformationnelle.

?

Quel problème tentons-nous de résoudre?

?

Où souhaitons-nous aller et
qu'est-ce qui nous attend
une fois rendus?

?

Nous voyons un monde où…

Une vision transformationnelle est convaincante, inspirante, percutante et urgente.

Vous pouvez avoir une grande vision et toutes les meilleures solutions aux problèmes, mais vous devez être en mesure de les communiquer d'une manière qui trouve un écho auprès des donateurs.

Leadership en matière de collecte de fonds

Faire preuve d'audace, être prêt à apprendre, raconter une histoire convaincante

Des personnes qui acceptent avec enthousiasme de prendre la direction de la collecte de fonds en donnant généreusement de leur temps, de leur talent et de leur trésorerie.

Plus important encore, ils tiennent leur promesse de mener des visites de découverte auprès de donateurs potentiels.

Il peut s'agir d'un coordonnateur du développement philanthropique à temps plein ou à temps partiel.

Coordination du développement philanthropique

Envisagez de recruter un coordinateur du développement philanthropique pour votre conseil.

- Poste bénévole ou rémunéré (l'augmentation de la collecte de fonds devrait couvrir les frais).
- Votre Conseil pourrait demander à votre directeur du marketing, de la communication et des médias sociaux d'assumer également le rôle de coordinateur du développement philanthropique.

Rôle :

- Le coordonnateur du développement philanthropique sera responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre de stratégies de collecte de fonds, de la planification et de l'organisation d'événements de collecte de fonds et de la présence dans les médias sociaux afin de soutenir la mission de la Société de Saint-Vincent de Paul et d'atteindre les objectifs annuels de collecte de fonds.
- A l'occasion de communiquer avec d'autres CDF au Canada et de partager de l'information à l'échelle nationale.

La description du poste et l'affichage se trouvent à : https://ssvp.ca/wp-content/uploads/2023/04/FRA-Fund-Development-Coordinator-Role-Description-and-posting-Feb-2023.pdf

Antécédents et autorité

Confiance, rendement, exécution

Les indicateurs et les preuves empiriques montrant que l'organisation et ses dirigeants peuvent être jugés pertinents, compétents et dignes d'un investissement futur.

Les donateurs potentiels ont confiance en votre capacité à concrétiser la vision sur la base des résultats obtenus par le passé.

Histoires à raconter

Raconter une histoire, pas vendre

Un dossier de soutien est votre « histoire » qui articule clairement votre vision, l'impact de la réalisation de votre vision et le besoin de fonds.

Votre dossier de soutien présente des avantages puissants et réalisables, démontre que les coûts sont justifiables et souligne les avantages du financement de la vision.

L'identification et la recherche de donateurs

CAPACITÉ, CONVICTION, CONNEXION

Un nombre suffisant de donateurs potentiels qui écouteront notre histoire.

Nous établissons une liste principale de donateurs potentiels en commençant par la **capacité** de faire un don, la **croyance** en votre cause et quelqu'un avec qui vous pouvez **entrer en contact** par le biais de votre réseau.

Visites de découverte

Déterminer l'alignement des valeurs en demandant avec permission

Une série personnalisée de rencontres en face à face, soutenues par des outils de communication inspirants, afin que les donateurs potentiels puissent recevoir une orientation graduelle de votre vision et de vos activités.

Le résultat de plusieurs visites est la qualification des donateurs potentiels ayant indiqué qu'ils étaient prêts à faire un don à votre cause.

Gestion

Transmettre et partager la vision transformationnelle

Utiliser des histoires, des photos, des vidéos et des interactions personnelles avec les donateurs pour leur montrer comment leur don a contribué à la réalisation de la vision.

Ressources

Notre comité organise des réunions virtuelles mensuelles depuis juin 2021.

Nous avons développé diverses ressources qui peuvent être référencées et mises en œuvre par les conseils/conférences à travers le Canada, y compris :

- Idées de développement philanthropique
- Programme de don mensuel
- Guide d'approche des fondations
- Guide d'approche des donateurs majeurs
- Modèle de lettre d'intendance de fin d'année

Disponible à
https://ssvp.ca/fr/members/committees/developpement-philanthropique/

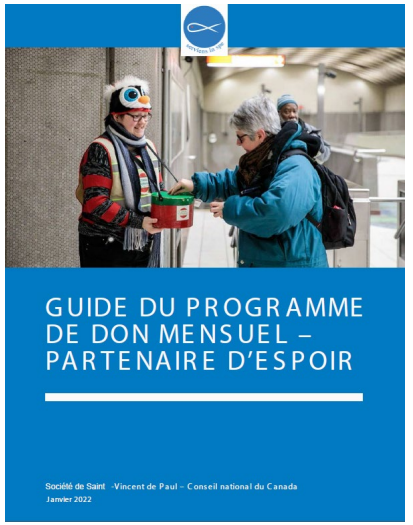
Don en ligne

Assurez d'avoir dans votre page d'accueil de site internet un bouton « **Faire un don** » avec une option pour don unique ou don mensuel.

Notre ressource sur le programme de don mensuel –

Devenez un partenaire d'espoir

Guide du programme de don mensuel



encourage le don mensuel et nous assure un revenu mensuel garanti.

Votre conseil ou conférence peut aussi recevoir des dons par l'entremise du portail du site internet du Conseil national.

Don en ligne – Société de Saint0Vincent de Paul, Conseil national du Canada (je donne en ligne.org)

qui redirigera les fonds vers votre conseil ou conférence.

Le différents véhicules en lignes sont :

- Benevity - une organisation qui dispose d'une plateforme d'engagement des donateurs employeur-employé
- CanaDon - délivre en ligne un reçu fiscal instantané au donateur au nom de l'organisme de bienfaisance.
- DonateACar - accepte les dons de véhicules
- PayPal Giving Fund Canada - vous pouvez créer un compte au niveau d'une conférence ou d'un conseil, sans frais.

PayPal Giving Fund

https://www.paypal.com/ca/webapps/mpp/givingfund/home?locale.x=fr_CA

Collecter des fonds au profit d'organismes de bienfaisance canadiens.

PayPal Giving Fund Canada aide les individus à soutenir leurs organismes de bienfaisance préférés en ligne et à collecter des fonds au profit des organismes de bienfaisance par l'entremise de PayPal et d'autres plates-formes technologiques. Nous recevons des dons et versons des octrois aux organismes de bienfaisance recommandés par nos donateurs. PayPal Giving Fund Canada est un organisme de bienfaisance enregistré auprès de l'Agence du revenu du Canada (nº ARC : 812867752RR0001).

Fonctionnement.

Les organismes de bienfaisance s' enregistrent auprès de PayPal Giving Fund Canada.

Les supporteurs font des dons sur PayPal et d'autres plates-formes en ligne.

PayPal Giving Fund Canada reçoit les dons et fournit des reçus aux donateurs.

PayPal Giving Fund Canada verse les fonds aux organismes de bienfaisance sans facturer pour ses services.*

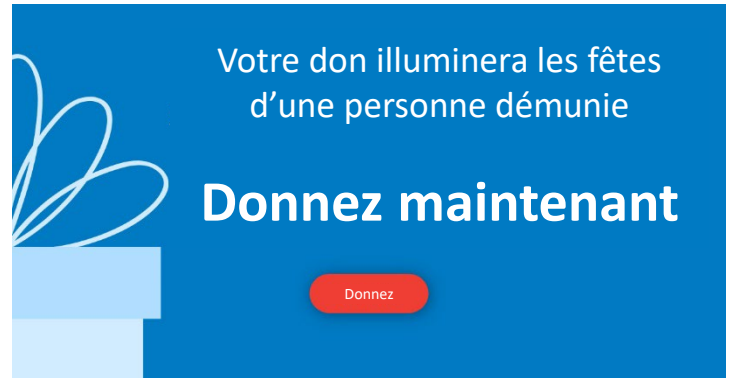
Appels au don par courriel ou Facebook

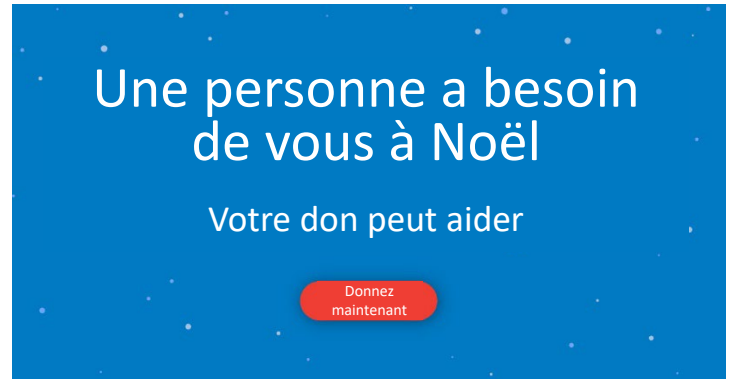
Les appels par courrier électronique sont un excellent moyen de recueillir des fonds.

Les appels peuvent être publiés sur votre page Facebook ou sur une autre plateforme de médias sociaux.

Ces appels peuvent être promus à différentes périodes de l'année, telles que :

- Noël
- Début de l'année scolaire pour les fournitures scolaires
- Mardi de la générosité en novembre
- Action de grâces, etc.





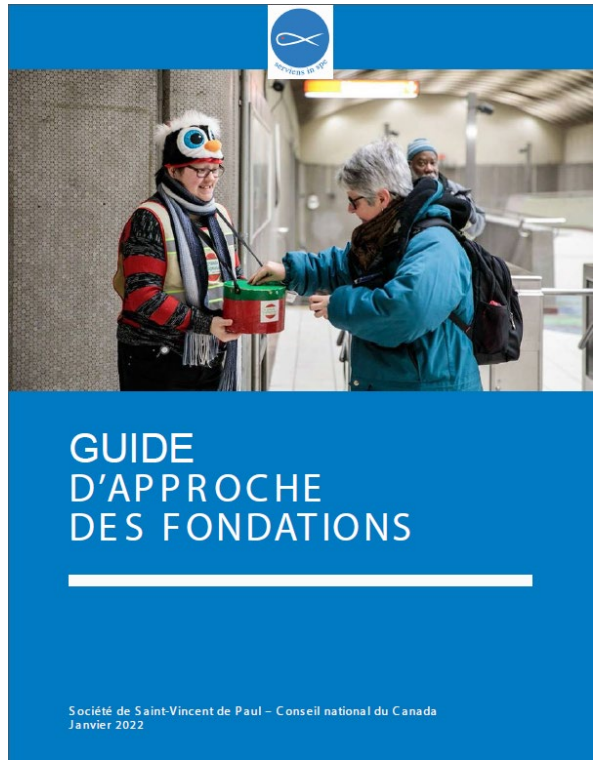
Fondations/Entreprises

Les fondations sont une excellente source de revenus.

Le Conseil national a accès à un outil de recherche en ligne pour les fondations et les d'entreprise.

De plus amples informations sur la manière d'approcher les fondations sont disponibles à l'adresse suivante :
ssvp.ca/fr/members/committees/developpement-philanthropique

L'approche des entreprises de votre communauté et le partage du bon travail effectué par la Société est une excellente source de revenus.



Donateurs majeurs

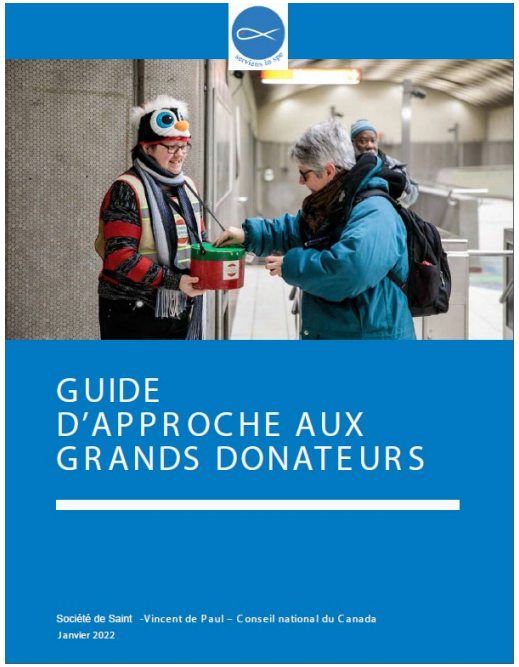
Un programme de dons majeurs est la suite logique de l'établissement d'une relation réfléchie et stratégique avec le donateur, à partir du moment où il fait son premier don, et montre que l'engagement du donateur envers l'organisation est solide.

Pour plus d'informations, voir :

ssvp.ca/fr/members/committees/developpement-philanthropique

La collecte de fonds pour les dons majeurs comporte cinq étapes essentielles :

1. Développer une vision transformationnelle
2. Identifier les donateurs potentiels
3. Cultiver une relation
4. Solliciter
5. Gérer la relation



Le don par testament

La Société de Saint-Vincent de Paul s'est jointe à la campagne VOLONTÉ DE FAIRE afin de sensibiliser les donateurs à l'importance de laisser un legs dans leur testament.

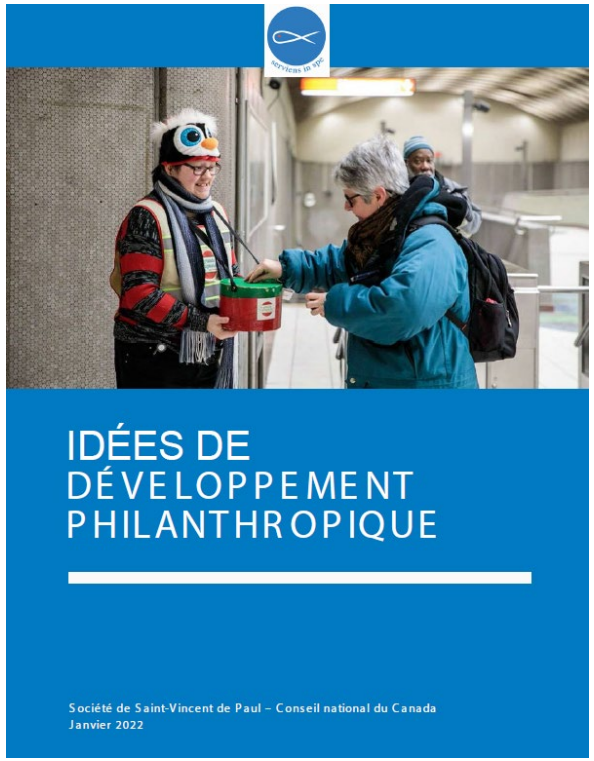
Qu’est-ce que Volonté de faire?

- Un effort national d'éducation du public
- L'objectif est d'inciter un plus grand nombre de Canadiens à faire un don à une œuvre de bienfaisance dans leur testament.
- L'objectif est qu'au moins 8,5 % des Canadiens désignent une œuvre de bienfaisance dans leur testament.

Le Conseil national offre davantage d’information sur cette campagne à l’adresse suivante :

https://www.volontedefaire.ca/organismes-de-charite/society-of-saint-vincent-de-paul/

Idées de développement philanthropique



Exemples du contenu :

- Don en ligne
- Journée mondiale des pauvres
- Programme de don majeur
- Intendance
- Galas de collecte de fonds
- Collecte de fonds auprès des entreprises

https://ssvp.ca/fr/members/committees/developpement-philanthropique/

Développement philanthropique Vidéos

- Pourquoi faire un don à la SSVP ?
- Devenir un donateur régulier de la SSVP
- Donner à la SSVP est gratifiant
- Comment avez-vous connu la SSVP?
- Comment la SSVP vous a-t-elle aidé?
- Quelle différence votre relation avec la SSVP a-t-elle fait dans votre vie?

Développement philanthropique Vidéos

Développement philanthropique Vidéos

Développement philanthropique Boîte à outils

Le document ressource « Idées de développement philanthropique »

https://ssvp.ca/fr/members/committees/developpement-philanthropique/

Exemples du contenu :

- Partenariats avec les écoles/la jeunesse
- Collecte de fonds en milieu de travail
- Collecte parmi les groupes d'amis
- Legs et dons planifiés
- Collecte paroissiale

Boîte à outils technologiques

Outils de don sans contact :

- TipTap
- Lecteur Square
- Canadon
- PayPal Giving Fund

https://ssvp.ca/members/committees/fund-development/

Conclusion

Vous avez eu des activités de collecte de fonds réussies?

Partagez-les par courriel à l.dollard@rogers.com

Q et R

Merci!