

Mobilisation de ressources

pour les
**les organisations de la
société civile**
dans un contexte numérique

Séance n° 2

Se connecter pour avoir un impact

Les clés du succès avec les donateurs

2025





1. Introduction

Cet atelier, intitulé « Établir des liens pour avoir un impact : les clés du succès auprès des donateurs », est destiné au personnel des OSC chargé de la mobilisation des ressources et de la création de partenariats. Cette séance est la première d'une série de deux parties interdépendantes, axées exclusivement sur la phase « avant » de la proposition : l'art et la science de la création de relations. Le principe directeur est qu'une relation solide et bien entretenue est la base indispensable à toute proposition réussie. Nous comprenons que l'approche des donateurs et la rédaction de propositions sont les deux faces d'une même médaille ; par conséquent, cette séance et la suivante se renforcent mutuellement et doivent être considérées comme un cycle complet pour parvenir à une mobilisation efficace des ressources.

Au cours de cet atelier, nous nous concentrerons sur la démystification du processus d'approche, le transformant d'une tâche intimidante en une stratégie relationnelle. À la fin de cette séance, les participants seront en mesure de :

- **Concevoir** un plan d'approche stratégique pour une organisation donatrice potentielle, en justifiant le choix et la structure de la demande (« The Ask ») afin de maximiser l'alignement.
- **Appliquer** des techniques de recherche et de planification pour préparer des réunions efficaces, en anticipant les intérêts et les objections possibles du donateur.
- **Évaluer** la cohérence d'un plan d'approche, en jugeant comment les stratégies de construction de relations fondent une future décision de financement.

Script de la séance 2 : Connecter pour avoir un impact - Donateurs

Minute	Numéro de diapositive	Activité/action du facilitateur	Contenu technique clé	Stratégie/méthodologie	Notes pour l'animation
0-10	1-4	Accueil et objectifs. Projeter la diapositive 1 (titre). Souhaiter la bienvenue aux participants. Utiliser les diapositives 3 et 4 pour passer en revue les objectifs de la séance.	But et objectifs de la séance. Insister sur l'importance de nouer des relations comme base pour le financement.	Explication + cadre visuel.	Être très direct et énergique pour donner le ton. Préciser que cette séance est axée sur la « relation » et la suivante sur la « proposition ».
10-25	5-6	Expliquer la base : confiance et contact. Utiliser la diapositive 6. « Nous passerons d'une « vente agressive » à une relation naturelle. » Discuter des stratégies de contact : direct, « ponts chaleureux », rôle	Confiance vs « vente agressive ». L'importance de la recherche préalable. Stratégies de contact initial opportun et professionnel.	Exposition conceptuelle + dialogue.	Phrase clé : « La confiance est la monnaie de notre secteur. » Utilisez le contenu de la diapositive pour détailler chaque point et interrogez le groupe sur ses expériences.

Mobilisation des ressources pour les OSC dans un contexte numérique

Séance n° 2 : Se connecter pour avoir un impact : les clés du succès avec les donateurs



Minute	Numéro de diapositive	Activité/action du facilitateur	Contenu technique clé	Stratégie/méthodologie	Notes pour l'animation
		du PDG.			
25-50	7-8	Planification et préparation. Utilisez la diapositive 7 pour expliquer l'importance de la préparation. Lancez l'activité n° 1 : « Recherche sur l'organisation donatrice ».	Calendrier stratégique. Objectif clair de la réunion. Recherche sur les antécédents, les intérêts et les objections possibles du donateur. Éligibilité.	Exposition conceptuelle + activité pratique en groupe.	Il s'agit de l'activité centrale. Assurez-vous que les groupes comprennent la tâche de recherche. Circulez pour répondre aux questions et maintenir l'attention.
50-65	9	Gestion des attentes et engagement. Utiliser la diapositive 9. Discuter de ce qui se passe après la réunion. « La courtoisie n'est pas une promesse. » Expliquer comment démontrer l'impact et la transparence.	Gestion des attentes après la réunion. Stratégies d'engagement à long terme : communication continue, démonstration de l'impact, transparence financière.	Exposition conceptuelle.	Restez concis mais percutant dans cette section. Phrase clé : « La relation ne s'arrête pas avec le don ; c'est là que commence le véritable travail de confiance. »
65-85	10, 14	Le moment de vérité : « La demande ». Utiliser la diapositive 10. Expliquer l'importance de s'entraîner et d'être précis. Lancer l'activité n° 2 : « Shark Tank ».	La demande comme une offre d'investissement de valeur. L'importance de la pratique, de la clarté et de la valeur de demander un retour d'information.	Exposition + modélisation + activité pratique en groupes.	Modéliser un « pitch » d'une minute avant d'envoyer les groupes. L'objectif est la pratique rapide et le feedback constructif entre pairs.
85-90	15	Clôture et prochaines étapes. Projeter la diapositive 15. Résumer les points clés : confiance, préparation, clarté. Remercier et annoncer la transition vers la séance n° 3 sur les propositions.	Récapitulatif des points clés de la séance.	Clôture et transition.	Terminez à l'heure, en soulignant que les participants disposent désormais des outils nécessaires pour établir la relation, ce qui est la condition préalable à la séance suivante.



Annexe 1 : Fiche de travail : Stratégie de contact avec les donateurs

Nom du donateur potentiel : _____

Date de préparation : _____

I. Recherche et prise de contact préliminaire :

- Existe-t-il des liens personnels/professionnels avec cette organisation donatrice ?
 - Oui : Qui ? _____ Comment peut-il aider ? _____
 - Non : La direction exécutive se chargera de la prise de contact.
- Personnes de mon réseau ayant une expérience avec cet organisme donateur :
 - _____ (Conseil clé : _____)
- Informations clés sur l'organisation donatrice (intérêts, historique, autres causes) :

II. Planification de l'approche :

- Le concept de mon projet est-il suffisamment mûr ? OUI / NON
- Objectif principal de la réunion (message clair et concis) :
- Professionnalisme : points à retenir (tenue vestimentaire, langage, ponctualité) :

III. Préparation de la réunion :

- Recherches spécifiques sur la personne que je vais rencontrer :
- Préoccupations, craintes ou objections éventuelles de l'organisation donatrice :
 - _____ (Réponse : _____)
 - _____ (Réponse : _____)
- Structure de la réunion :
 - Petite discussion (sujets) : _____
 - Transition vers la cause : _____
 - La demande (« The Ask ») : _____
- Question clé sur l'éligibilité (le cas échéant) :

IV. La demande (« The Ask ») :

- Points clés de ma présentation (à mémoriser) :
- La demande spécifique (montant, projet, etc.) :
- Ne mendiez pas : j'offre une opportunité d'investissement intéressante.

V. Après la réunion et suivi :

- Questions pour solliciter des commentaires :
 - « Quelle est votre impression sur notre proposition ? »
 - « Avez-vous des conseils à nous donner dans ce processus ? »
- Gérer les attentes : la politesse n'est pas un oui.
- Plan de suivi :



Activités de la séance 2

Activité n° 1 : Recherche sur l'organisation donatrice (exercice en groupe)

- **Objectif** : Mettre en pratique des compétences de recherche rapide et collaborative afin d'identifier les points communs et les points de contact avec un donateur potentiel.
- **Durée estimée** : 25 minutes (5 min d'explication, 15 min de travail en groupe, 5 min de partage).
- **Instructions pour l'animateur** :
 1. **Explication (5 min)** : « Nous allons maintenant simuler la première étape avant tout contact : la recherche. En groupes, vous choisirez une organisation donatrice que vous ne connaissez pas et vous effectuerez une recherche rapide en ligne. »
 2. **Travail en groupe (15 min)** : Répartissez les participants en groupes de 3-4 personnes. « Votre tâche consiste à trouver les informations suivantes sur le donateur que vous avez choisi : 1) Sa mission et en quoi elle correspond à la vôtre. 2) Au moins un projet similaire qu'il a financé dans le passé. 3) Une personne de contact clé, si possible. 4) Tout appel à propositions, passé ou présent. »
 3. **Partage (5 min)** : « À leur retour, chaque groupe aura une minute pour partager le nom du donateur qu'il a recherché et la découverte la plus importante ou la plus surprenante qu'il a faite. »

Activité n° 2 : « Shark Tank : préparer l'approche » (exercice en groupe)

- **Objectif** : Synthétiser les résultats de la recherche dans un argumentaire verbal clair et convaincant afin de justifier une approche auprès d'un donateur.
- **Durée estimée** : 20 minutes (5 min d'explication/préparation, 10 min de pratique en groupe, 5 min de mise en commun).
- **Instructions pour l'animateur** :
 1. **Explication (5 min)** : « Nous allons nous entraîner à présenter les raisons d'une approche. Imaginez que vous avez UNE MINUTE pour convaincre votre directeur exécutif de la nécessité de contacter le donateur que vous avez recherché et de l'objectif clair de cette première réunion. »
 2. **Pratique en groupe (10 min)** : Conserver les mêmes groupes. « À tour de rôle, chaque personne présentera son argumentaire d'une minute. Les autres personnes donneront leur avis en se concentrant sur deux points : l'alignement était-il clair ? L'objectif de la réunion était-il convaincant ? »

Mobilisation des ressources pour les OSC dans un contexte numérique

Séance n° 2 : Se connecter pour avoir un impact : les clés du succès avec les donateurs



3. **Partage (5 min) :** « À leur retour, un volontaire par groupe partagera le conseil le plus utile ou le principal enseignement qu'ils ont reçu de leurs collègues. »