



Mobilisation des ressources pour 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

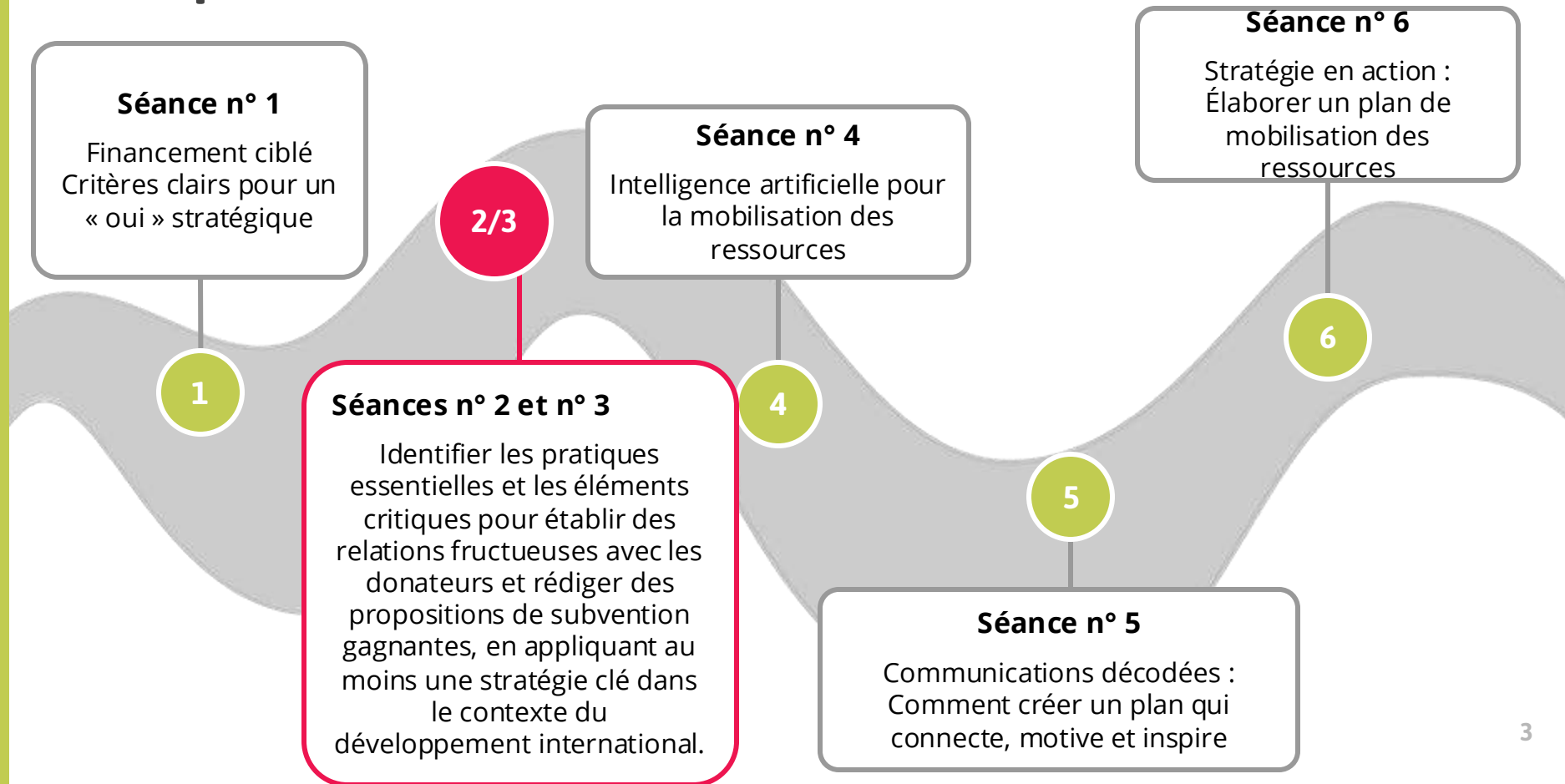


**Pour savoir comment approcher
une organisation donatrice, puis
lui envoyer une proposition
gagnante, nous avons besoin
d'une boîte à outils et de
compétences identiques**



C'est pourquoi les Séances 2 et 3 se renforcent mutuellement
et partagent les mêmes objectifs d'apprentissage.

Diapositive des Séances et où nous allons



Séance n° 2 : Objectifs

Objectifs de ces séances

- ✓ **Concevoir un plan d'approche stratégique pour une organisation donatrice potentielle, en justifiant le choix du donateur et la structure de la demande (« The Ask ») afin de maximiser l'alignement et les chances de succès.**
- ✓ Construire l'argument central d'une proposition de subvention, en reliant de manière convaincante le problème, la solution, les objectifs SMART et la stratégie de durabilité.
- ✓ Évaluer la cohérence et le potentiel de réussite d'un plan d'approche des donateurs, en jugeant comment les stratégies de relation avec le donateur et la structure de la proposition se renforcent mutuellement pour étayer une décision.

La ressource clé et l'inspiration du jour

YOU'RE ALREADY MAKING
A DIFFERENCE. MAKE EVEN
MORE WITH WINNING GRANTS.

JAMES RUELL NONPROFITS



Fondements : confiance et premier contact

- Objectif : passer d'une « vente agressive » à une transition naturelle.
- La confiance est la base.
- Contact préliminaire opportun :
 - Tirer parti du contact direct s'il existe.
 - Utiliser les « ponts chaleureux » (connexions existantes).
 - Rôle de la direction générale (PDG) s'il n'y a pas de contacts.
 - Rechercher les expériences antérieures d'autres personnes.

**Au-delà de la demande :
la confiance est la clé**



Planification et préparation de la réunion

- Planifier à l'avance :
 - Le timing est crucial : ni trop tôt (concept immature), ni trop tard.
 - Communiquez clairement l'objectif de la visite (discuter de la cause, explorer les possibilités d'engagement).
- Préparez-vous minutieusement :
 - Renseignez-vous sur le donateur : historique, intérêts (pays, secteurs), objections possibles.
 - Structurez la réunion : discussion informelle -> transition -> demande.
 - Clarifiez l'éligibilité (par exemple, financent-ils dans leurs pays d'opération ?).

Le succès réside dans la préparation.



Exercice en groupe : recherche sur une organisation donatrice



- En groupes, vous choisirez un nouveau donateur et ferez une analyse approfondie. À votre retour, vous nous parlerez de l'organisation sélectionnée, en nous indiquant au moins :
 - Une personne de contact au sein de l'organisation
 - Sa mission et en quoi elle correspond à la vôtre
 - Les autres projets financés
 - Les appels à projets existants ou passés

Gestion des attentes et engagement à long terme

- Gérer les attentes après la réunion :
 - La courtoisie n'est pas une promesse.
- Encourager l'engagement à long terme :
 - Maintenir un niveau d'engagement élevé.
 - Démontrer l'impact des dons (récits de terrain, données).
 - Garantir l'utilisation correcte des fonds (transparence et responsabilité ESSENTIELLES).
- Rappeler que les donateurs veulent VOIR l'impact et SAVOIR que les fonds sont utilisés correctement.

Après la réunion : réalisme et entretien de la relation



Planification et préparation de la réunion

- Entraînez-vous, entraînez-vous, entraînez-vous :
 - Répétez chaque élément.
 - Nous offrons une opportunité d'investissement intéressante.
 - Demande spécifique et sans équivoque.
- Demandez un retour d'information :
 - Les gens aiment se sentir écoutés.
 - Demander conseil permet au donateur de se sentir important.

**Le moment de vérité : la
demande et la valeur du retour
d'information**



Feuille 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 ce donateur ?
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 ce donateur :
_____ (Conseil clé : _____)
- Informations clés sur le donateur (intérêts, historique des dons, autres causes) :

II. Planification de l'approche :

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

Fiche de travail : stratégie de contact avec les donateurs



III. Préparation de la réunion :

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

IV. La demande (« El Ask ») :

- Points clés de ma présentation (à mémoriser) :
- La demande spécifique (montant, projet, etc.) :
- Rappel (Rockefeller) : J'offre une opportunité d'investissement intéressante.

Fiche de travail : stratégie de contact avec les donateurs



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 le cadre de ce processus ? »
- Gérer les attentes : la politesse n'est pas un oui.
- Plan de suivi :
 - Date : _____ Action : _____

Exercice en groupe : Shark Tank

Que ferons-nous ?

Nous simulerons un « pitch » d'une minute pour justifier les raisons de contacter un donateur spécifique et l'objectif de la réunion.

Tâches en petits groupes :

- Individuel : à l'aide de la fiche de travail, notez les points clés d'un donateur et l'objectif clair de la réunion.
- En groupe : Chaque personne présente son *pitch* d'une minute. Les autres donnent leur avis sur la clarté et le pouvoir de persuasion de la présentation.

Mise en commun :

Un volontaire par groupe partagera le conseil le plus utile ou le principal enseignement tiré des commentaires reçus.

Préparation de l'approche



Merci !



www.innovusconsulting.co

 **Animateur de la Séance :** Camilo Forero

 **Créateur du module :** Camilo Forero