



# GUIDE SUR LES DONS MAJEURS

OUI, C'EST AUSSI  
ACCESSIBLE  
POUR VOTRE  
ORGANISATION !

[bnpinspire.com](https://bnpinspire.com)

Entreprise



Certifiée



## Et si tout partait d'une relation ?

---

Quand on parle de financement, on pense spontanément à des campagnes, à des objectifs à atteindre, à des montants à aller chercher. Pourtant, derrière chaque don, il y a avant tout une personne.

Et c'est là que tout commence. **Les dons majeurs ne reposent pas en premier lieu sur des chiffres, mais sur une relation de confiance.**

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, ils ne sont pas seulement réservés aux grandes organisations. Ils représentent une véritable opportunité pour toute cause qui souhaite faire évoluer son impact, concrétiser des projets importants, stabiliser ses revenus et resserrer ses liens avec ses donateurs et donatrices.

Dans la réalité, le quotidien est souvent bien rempli. Les équipes sont réduites, parfois portées par une seule personne. Les priorités s'accumulent, le temps manque, et structurer une stratégie de financement peut sembler difficile à intégrer. Dans ce contexte, une idée revient fréquemment : « **Les dons majeurs, ce n'est pas pour nous.** »

Et pourtant.

Les dons majeurs ne reposent pas sur des moyens exceptionnels. Ils prennent racine dans des éléments déjà présents au sein de votre organisation : des relations humaines, une cause qui fait sens, et une démarche qui se construit progressivement.

**Autrement dit, vous avez déjà l'essentiel pour commencer !**

### Qu'est-ce qu'un don majeur ?

---

Un don majeur, ce n'est pas un chiffre. **C'est un don qui est important pour votre organisation et est significatif pour la personne qui donne.**

Pour plusieurs organisations, ce sera :

- 1 000 \$
- 5 000 \$
- 10 000 \$
- Ou plus

Et c'est parfaitement correct ! Parfois, ce type de don permet de concrétiser un projet important. Parfois même, il transforme durablement une organisation.

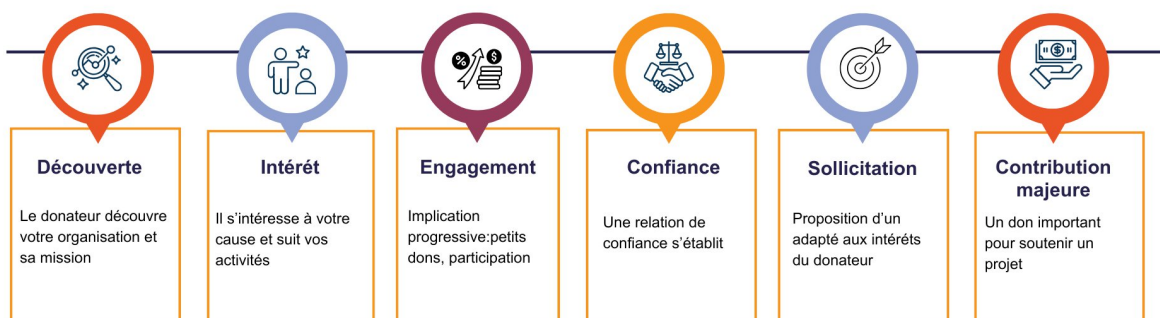
## L'erreur que font (presque) toutes les organisations

Les dons majeurs ne remplacent pas vos autres actions de financement. **Ils viennent plutôt les compléter, en s'inscrivant dans une logique différente, plus relationnelle et évolutive.**

Ils reposent sur une idée simple. Toutes les relations ne se développent pas au même rythme, ni de la même manière.

Certaines personnes découvrent votre cause pour la première fois. D'autres commencent à s'y intéresser, à suivre vos actions, à poser des gestes ponctuels. Et puis, avec le temps, une relation se construit. La confiance s'installe. Pour quelques-unes d'entre elles, l'envie d'aller plus loin émerge naturellement. C'est dans ce contexte qu'un don majeur prend forme.

Dans la majorité des cas, il s'inscrit dans un parcours progressif :



Avec le temps, la relation se renforce, la confiance s'installe... jusqu'au moment où une contribution plus significative devient possible. Ce cheminement demande du temps, et c'est tout à fait normal. **Il ne s'accélère pas, il se construit.**

## Dons majeurs vs campagne majeure

---

Il est également important de distinguer les dons majeurs des campagnes majeures de financement. Deux approches souvent confondues, mais qui répondent à des logiques différentes.

CAMPAGNE MAJEURE	PROGRAMME DE DONS MAJEURS
Associée à un objectif précis, souvent lié à un projet d'envergure (ex. infrastructure, nouveau bâtiment, programme majeur).	S'inscrit dans une stratégie à long terme de développement philanthropique.
Mobilisation intensive sur une période définie.	Démarche continue et durable dans le temps.
Vise à créer un élan collectif autour d'un projet mobilisateur.	Repose sur le développement de relations personnalisées avec des donateurs clés.
Communication et sollicitation fortement concentrées durant la campagne.	Approche structurée et relationnelle, basée sur la confiance et le suivi.
Peut générer des dons majeurs pour atteindre un objectif spécifique.	Permet de développer progressivement des dons majeurs grâce à une relation durable.

**Les deux approches ne s'opposent pas, elles se complètent.** L'une permet de mobiliser rapidement autour d'un projet, tandis que l'autre contribue à bâtir une relation durable avec les personnes qui soutiennent votre mission.

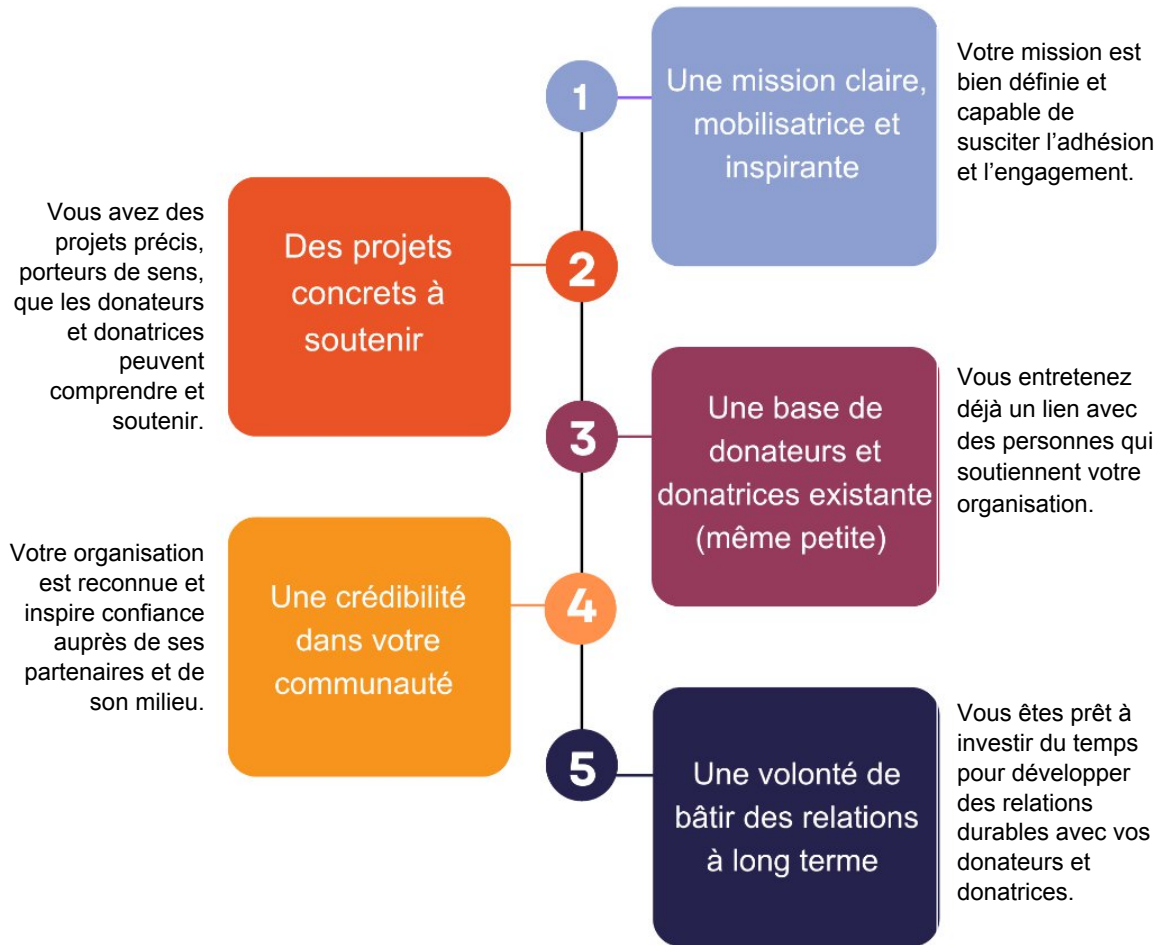
À long terme, ce sont souvent ces relations qui permettent d'assurer une croissance plus stable et plus prévisible.

## Indicateurs pour commencer, concrètement !

Avant de se lancer, une question revient souvent : **Notre organisation est-elle prête à développer les dons majeurs ?**

La bonne nouvelle, c'est qu'il ne s'agit pas d'atteindre un niveau "parfait", mais plutôt de reconnaître ce qui est déjà en place.

**Voici 5 indicateurs clés :**



Les dons majeurs ne reposent pas sur une campagne, mais sur une **culture relationnelle**.

## Les 4 leviers qui font toute la différence

---

### 1. Identifier les bonnes personnes donatrices

Inutile d'aller chercher très loin pour débiter. Vos futur(e)s donateur(rice)s majeur(e)s se trouvent souvent déjà dans votre écosystème :

- Des personnes qui donnent déjà (même peu)
- Des bénévoles engagés
- Des membres de votre conseil d'administration
- Des partenaires qui croient en votre mission

Ces liens existants constituent une base précieuse. Ce sont souvent eux qui, avec le temps, peuvent choisir d'aller plus loin.

Commencez par analyser **vosre base de données** :

- Historique de dons
- Engagement avec votre cause
- Capacité financière
- Réseau d'influence

Cible prioritaire : Des personnes déjà engagées... pas des inconnus.

### 2. Qualifier et comprendre

Les personnes donatrices majeures ne sont pas uniquement à la recherche d'une occasion de donner. Elles souhaitent avant tout s'engager dans une démarche qui a du sens pour elles. Elles veulent comprendre l'impact réel de leur contribution, sentir qu'elles sont utiles et impliquées, contribuer à quelque chose de plus grand et qui a du sens pour elles, et être en confiance.

Et surtout, elles apprécient que la démarche soit juste, personnalisée et réfléchie. **Être sollicité "au bon moment, de la bonne façon" fait toute la différence.**

Dans ce contexte, avant même de parler de sollicitation, il est essentiel de prendre un moment pour mieux connaître les personnes qui gravitent autour de votre organisation. Un don majeur repose sur une chose, l'**alignement de votre projet avec les motivations du donateur ou de la donatrice.**

Cela ne nécessite pas d'outils complexes, mais plutôt une attention sincère.

- Qu'est-ce qui les touche dans votre mission ?
- Pourquoi sont-elles engagées ?
- Comment participent-elles déjà à votre cause ?
- Quel impact recherchent-elles ?

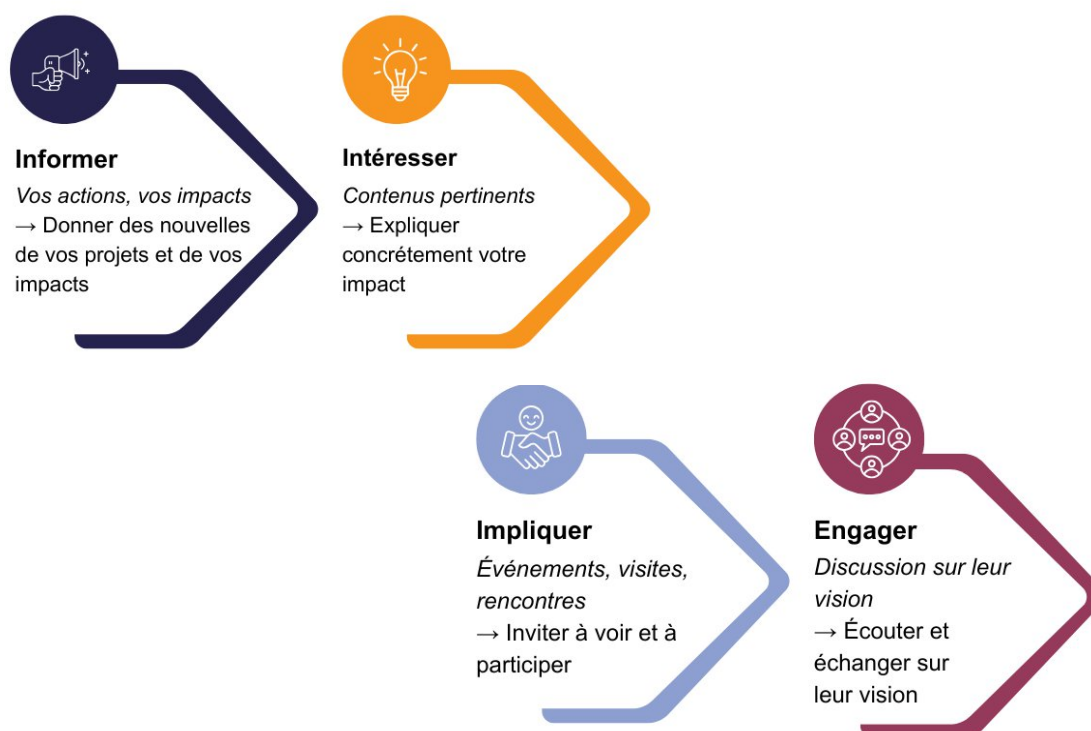
L'objectif n'est pas d'analyser en profondeur, mais de mieux comprendre pour mieux échanger. C'est à partir de cette compréhension que des relations plus fortes, et éventuellement des dons majeurs, peuvent se construire.

Rappel : Les donateurs et donatrices veulent **faire une différence**, pas seulement donner.

### 3. Créer et cultiver la relation (avant de demander)

C'est ici que tout se joue. Généralement, les dons majeurs ne se font pas derrière un écran. Ils se construisent par le biais de rencontres, d'échanges et d'implications. Une relation forte vaut plus qu'un argumentaire parfait.

#### Les 4 étapes clés :



Un don majeur est rarement le résultat d'une seule rencontre. Il demande de la constance et de l'authenticité.

### 4. Solliciter de manière stratégique

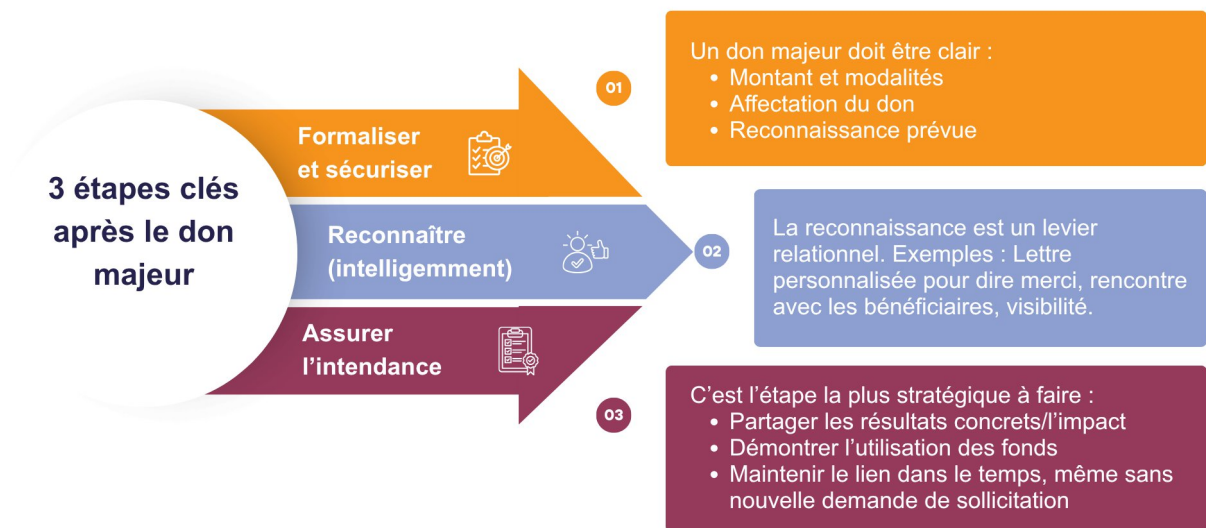
Une sollicitation efficace repose sur 5 conditions :

- La bonne personne
- Le bon projet
- Le bon montant
- Le bon moment
- Une rencontre en personne

**Et surtout : Osez proposer un montant précis.**

## Après le don : là où tout commence vraiment !

Beaucoup d'organisations célèbrent le don, puis passent à autre chose. Erreur ! **Le vrai travail commence après le don.** Pour réussir, les organisations doivent montrer concrètement l'impact, maintenir la relation et impliquer les donateurs et donatrices pour augmenter les dons et créer une relation durable.



**Objectif : Transformer un don majeur en relation durable.**

## Les dons majeurs, un changement de posture

---

Les dons majeurs ne sont pas une technique. C'est **une approche stratégique et humaine** qui demande du temps, de la cohérence et une réelle écoute des donateurs et donatrices.

Ce que cette approche offre en retour :

- Des projets ambitieux réalisés
- Des relations fortes
- Une organisation plus stable et plus impactante

### BONUS — Vos prochaines actions immédiates

- Identifiez 10 donateurs ou donatrices potentiel(le)s dans votre réseau ou base de données
- Posez-vous cette question : “Qui pourrait faire un don significatif... si on lui proposait le bon projet ?”
- Clarifiez 1 projet porteur à présenter selon les personnes que vous avez identifiées
- Planifiez 3 rencontres dans les prochaines semaines



## **Vous souhaitez aller plus loin ?**

Les dons majeurs demandent une approche structurée, adaptée à votre réalité.

BNP Inspire accompagne les organisations à :

- Bâtir et structurer leur stratégie de dons majeurs
- Identifier leur plein potentiel en analysant leur base de données et leur réseau
- Transformer leurs ambitions en résultats concrets
- Construire un programme de reconnaissance et de fidélisation des donateurs et donatrices

**Pour nous contacter :**

**[info@bnpinspire.com](mailto:info@bnpinspire.com)**

**[bnpinspire.com](http://bnpinspire.com)**

Entreprise



Certifiée

