

Comment identifier des opportunités de financement pour votre organisation ?





Nous souhaitons VOUS VOIR

Si possible, allumez votre caméra.

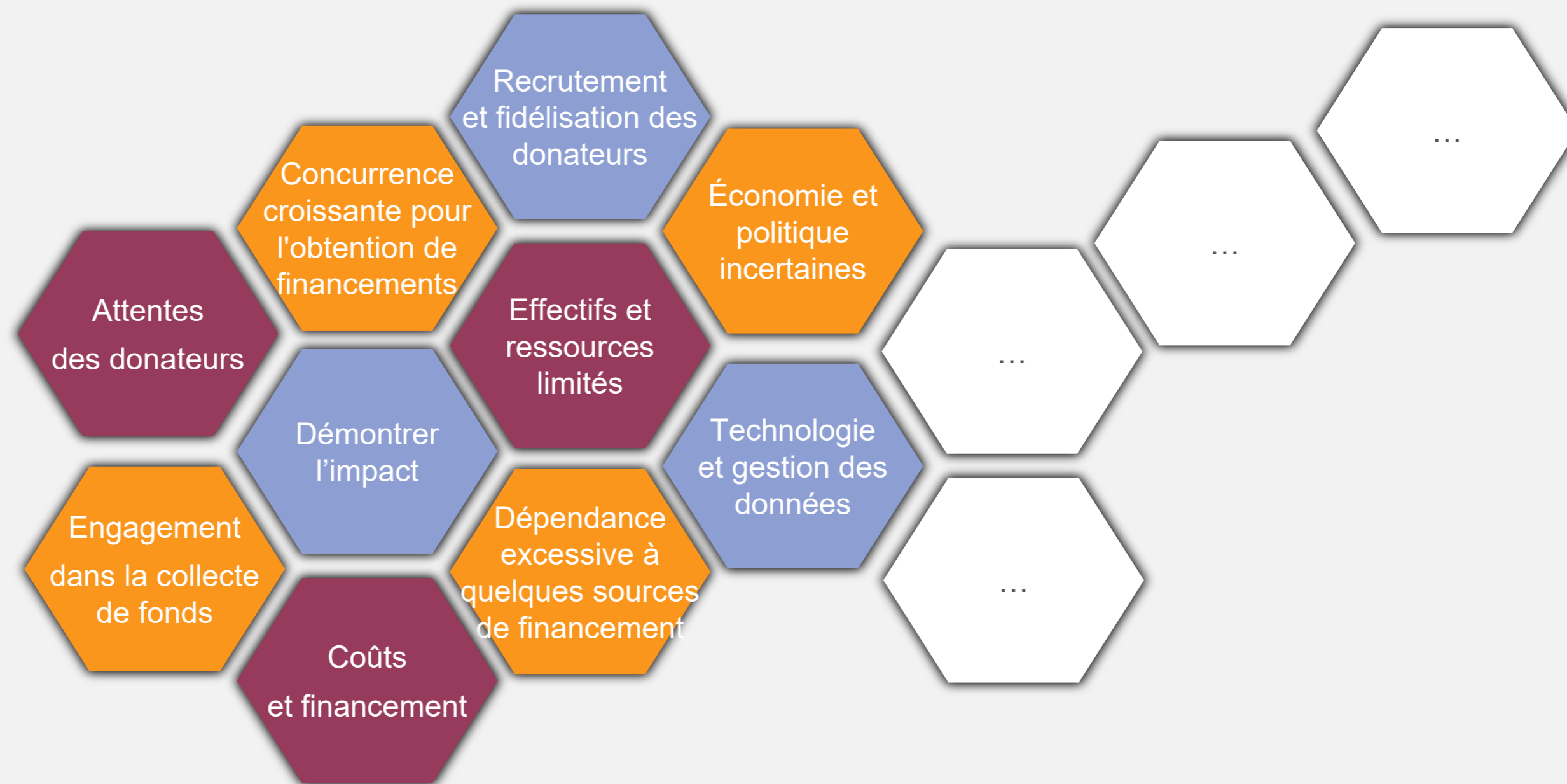
Nous aimons VOUS ENTENDRE

N'hésitez pas à nous faire part de vos enjeux et de vos commentaires.

Nous serions ravis de TRAVAILLER avec VOUS

N'hésitez pas à nous contacter par la suite, si vous avez des questions ou des demandes.

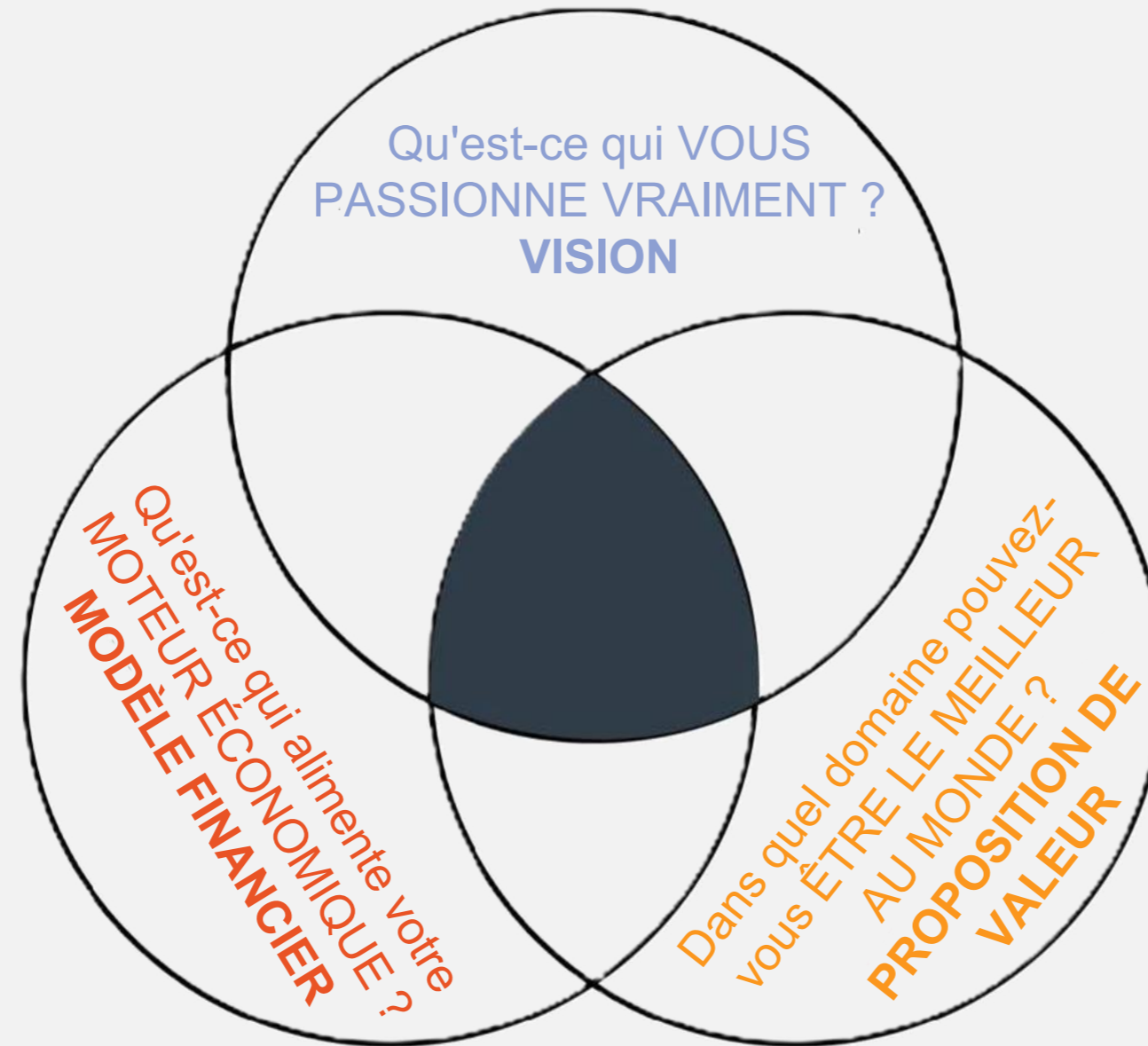
Défis



Collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

Alignement sur la mission, la culture philanthropique et l'engagement du conseil d'administration

- Financement public
- Collecte de fonds
- Entreprise sociale



Développement des ressources financières : une stratégie pratique pour les associations à but non lucratif

Mobiliser les ressources financières et nouer des relations fructueuses qui permettent à une association de



Remplir sa mission



Accroître son impact



Assurer sa pérennité

Renforcer votre processus de collecte de fonds

Identifier les opportunités de diversification des sources de financement

Impact durable

Collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

Planification stratégique

- **Projet** : élaborer un plan stratégique triennal pour l'organisation
 - **Objectif** : Élaborer un plan stratégique permettant à l'organisation de se développer et de connaître un succès durable à l'avenir
 - **Livrables** :
 - Modèle du hérisson
 - SWOT
 - PESTEL, les 5 forces de Porter
 - Orientation et trajectoire stratégiques
 - Analyse des écarts entre la situation actuelle de l'organisation et la situation future souhaitée
 - Programme de changement décrivant le parcours « De... À » pour les changements significatifs
 - SOMIPPP décrivant les actions nécessaires à la mise en œuvre du plan d'affaires
 - Tableau de bord prospectif (Balanced Scorecard) avec des indicateurs permettant de mesurer les progrès des plans stratégiques de l'organisation
 - Plan de transition visant à combler l'écart par rapport à l'état souhaité dans trois ans
- Comprend une liste hiérarchisée des initiatives d'amélioration***

Collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

Planification stratégique

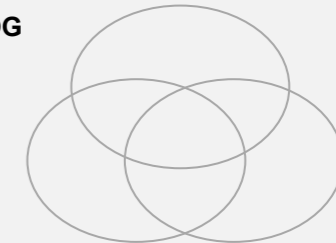
Gestion stratégique

- **Où en sommes-nous aujourd'hui ? Élaboration et analyse d'une analyse SWOT**
 - ✓ Analyse externe – OT
 - ✓ Analyse interne – SW
 - ✓ Analyse de la stratégie – SWOT
- **Où allons-nous ? Programme de changement**
 - ✓ Orientation
 - ✓ Parcours stratégique
 - ✓ Programme de changement
- **Comment allons-nous y parvenir – Actions**
 - ✓ Plans
 - ✓ Projets
 - ✓ Les personnes
- **Indicateurs de performance pour guider le parcours**

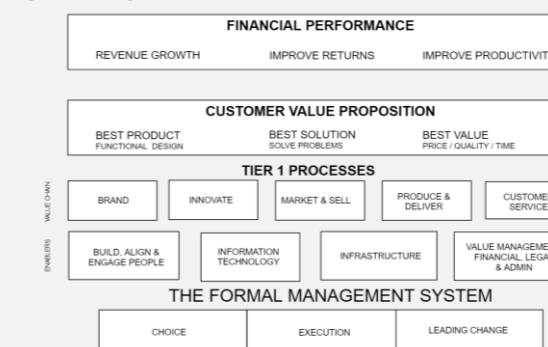
SWOT ANALYSIS

	PERFORMANCE		
		ENHANCERS	INHIBITORS
FACTORS			
	INTERNAL	STRENGTHS	WEAKNESSES
	EXTERNAL	OPPORTUNITIES	THREATS

HEDGEHOG



STRATEGIC PATH VISION / MISSION / GOALS



CHANGE AGENDA

VISION	FROM (F1)	TO (F2)	MEASURE	HOW INITIATIVE
FINANCIAL				
CUSTOMERS				
VALUE CHAIN				
ENABLERS				
LEADERSHIP				

SOMIPPP

	STRATEGY	OBJECTIVES	MEASURES	INITIATIVES	PROJECTS	PLANS	PEOPLE
FINANCIAL							
CUSTOMERS							
VALUE CHAIN							
ENABLERS							
LEADERSHIP							

BALANCED SCORECARD

	MEASURE	BASE	PLAN	STRETCH	RESULT
FINANCIAL					
RETURN					
REVENUE GROWTH					
PRODUCTIVITY					
CUSTOMERS					
BEST ?					
VALUE CHAIN					
1. BRAND					
2. INNOVATION					
3. MARKET AND SELL					
4. PRODUCE AND DELIVER					
5. CUSTOMER SERVICE					
ENABLERS & LEADERSHIP					
6. PEOPLE / PARTNERS					
7. INFRASTRUCTURE					
8. MANAGE VALUE					
9. LEADERSHIP					

Collecte de fonds : une stratégie pratique pour les associations à but non lucratif



LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE est le fondement

- Alignement sur la mission
- Objectifs et plan stratégique de collecte de fonds
- Implication du conseil d'administration
- Cercle annuel de collecte de fonds
- Arguments en faveur du soutien
- Communication marketing



LES RELATIONS sont essentielles

- Gestion du vivier de donateurs
- Recrutement, reconnaissance et fidélisation des donateurs
- Relations avec les pouvoirs publics
- Partenariats d'entreprise
- Bénévoles et anciens donateurs



LA DIVERSIFICATION réduit les risques

- Dons annuels
- Dons importants
- Subventions
- Événements et campagnes de collecte de fonds
- Dons planifiés



L'INFRASTRUCTURE permet la croissance

- CRM / base de données des donateurs
- Traitement des dons et remerciements
- Politiques et éthique

Collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

Arguments en faveur du soutien

Éléments clés

Définition de la mission et de la vision

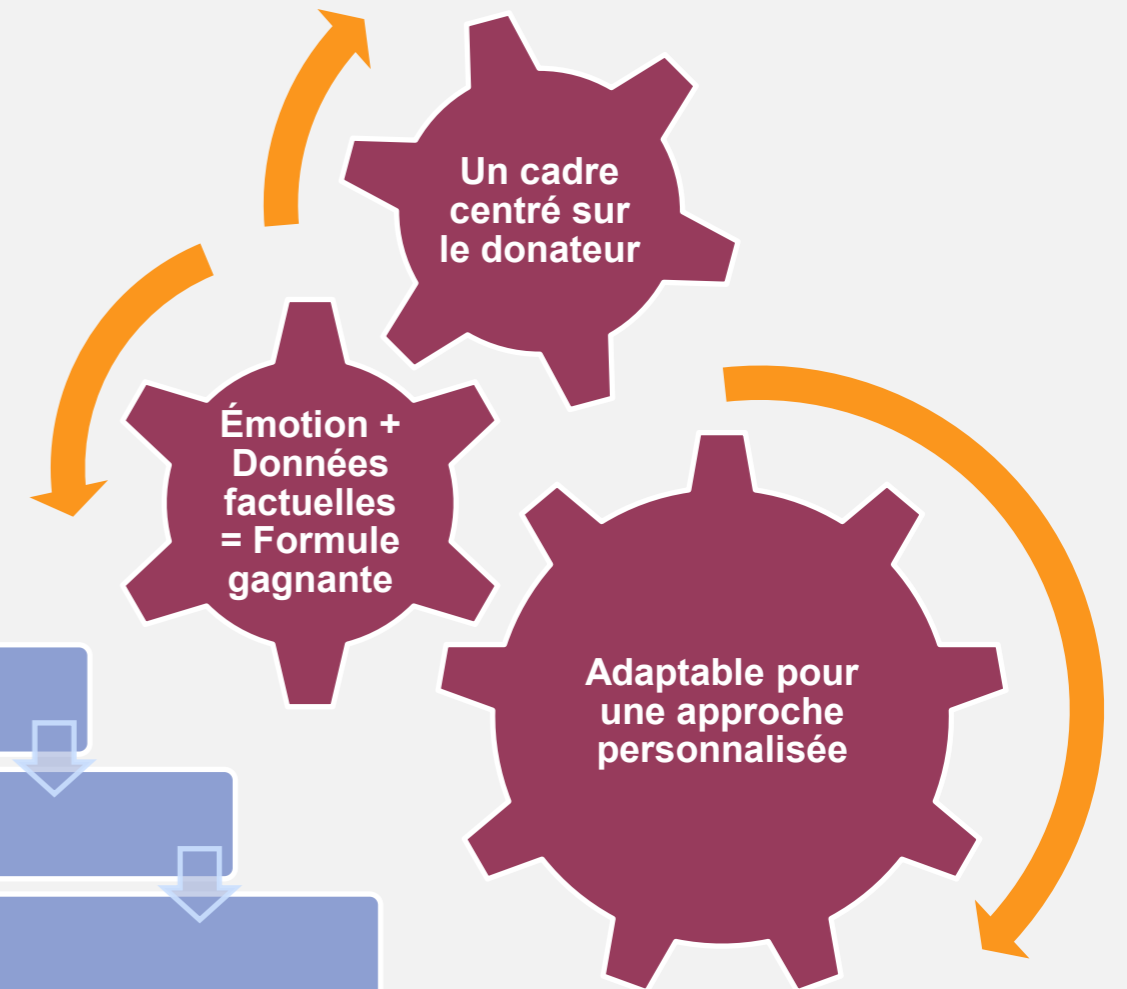
Enjeux et les besoins

Solutions et approche

Impact et bilan

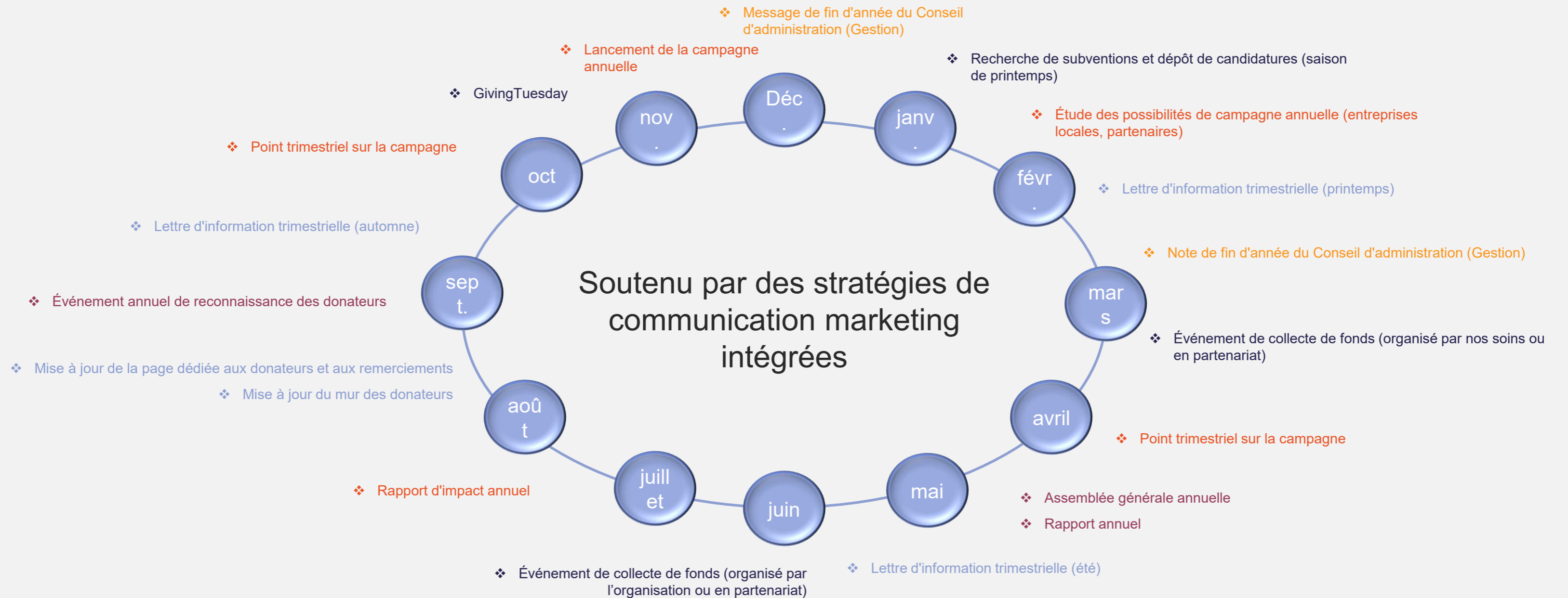
Opportunité / Demande

Crédibilité de l'organisation



Collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

Cercle annuel de collecte de fonds



La collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

L'importance de la gestion des relations

- Établir des relations constructives
- Élaborer un parcours cohérent pour les donateurs
- Démontrez clairement et régulièrement l'impact de vos actions
- Donner la priorité à la gestion des relations avec les donateurs et à la reconnaissance
- Utiliser les données pour renforcer la fidélisation

Recrutement et fidélisation des donateurs



- Aligner les valeurs et les objectifs communs
- Mettre l'accent sur le partenariat, et non sur le parrainage
- Créer des opportunités d'engagement significatives
- Démontrer l'impact et le retour sur investissement (ROI)
- Investissez dans la gestion des relations à long terme

Partenariats avec les entreprises



- Les considérer comme des ambassadeurs à vie
- Créer un engagement significatif et durable
- Célébrez les contributions et les réussites
- Communiquer de manière cohérente et ciblée
- Mettre en place des parcours favorisant les dons et le plaidoyer

Bénévoles et anciens donateurs



- Une source de revenus distincte
- Privilégier la relation plutôt que la transaction (identifier les acteurs gouvernementaux, les impliquer tout au long de l'année, raconter l'histoire locale)
- Renforcement de la crédibilité / Amélioration de la réputation
- Respect des obligations (rapports, règles) et gestion responsable, à l'image d'un donateur

Relations avec les pouvoirs publics



- Transformer l'action en engagement
- Guider les décisions éclairées
- Renforcer la confiance des bailleurs de fonds
- Outils et pratiques (tableau de bord, rapports CRM, objectifs SMART, examen et analyse réguliers, segmentation de l'analyse)
- Laisser les données guider la stratégie

Gestion des performances en collecte de fonds



Collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

Infrastructure et outils

- Fidélisation des donateurs et gestion des relations avec eux
- Émission automatisée des reçus fiscaux CRA
- Dons en ligne
- Rapports et analyses
- Communication
- Gain de temps et intégrations

CRM /Plateforme de gestion des donateurs



- Cohérence et qualité
- Conformité et réduction des risques
- Intégration, continuité et fidélisation des connaissances
- Efficacité et gain de temps
- Base pour l'automatisation et la croissance

Procédures opérationnelles standard



Traitement et remerciements des dons
Gestion des prospects pour les dons importants
Processus de demande de subventions
Droits de dénomination et reconnaissance des donateurs
...

- Responsable(s) ou service chargé de la collecte de fonds
- Responsable(s) ou service de communication

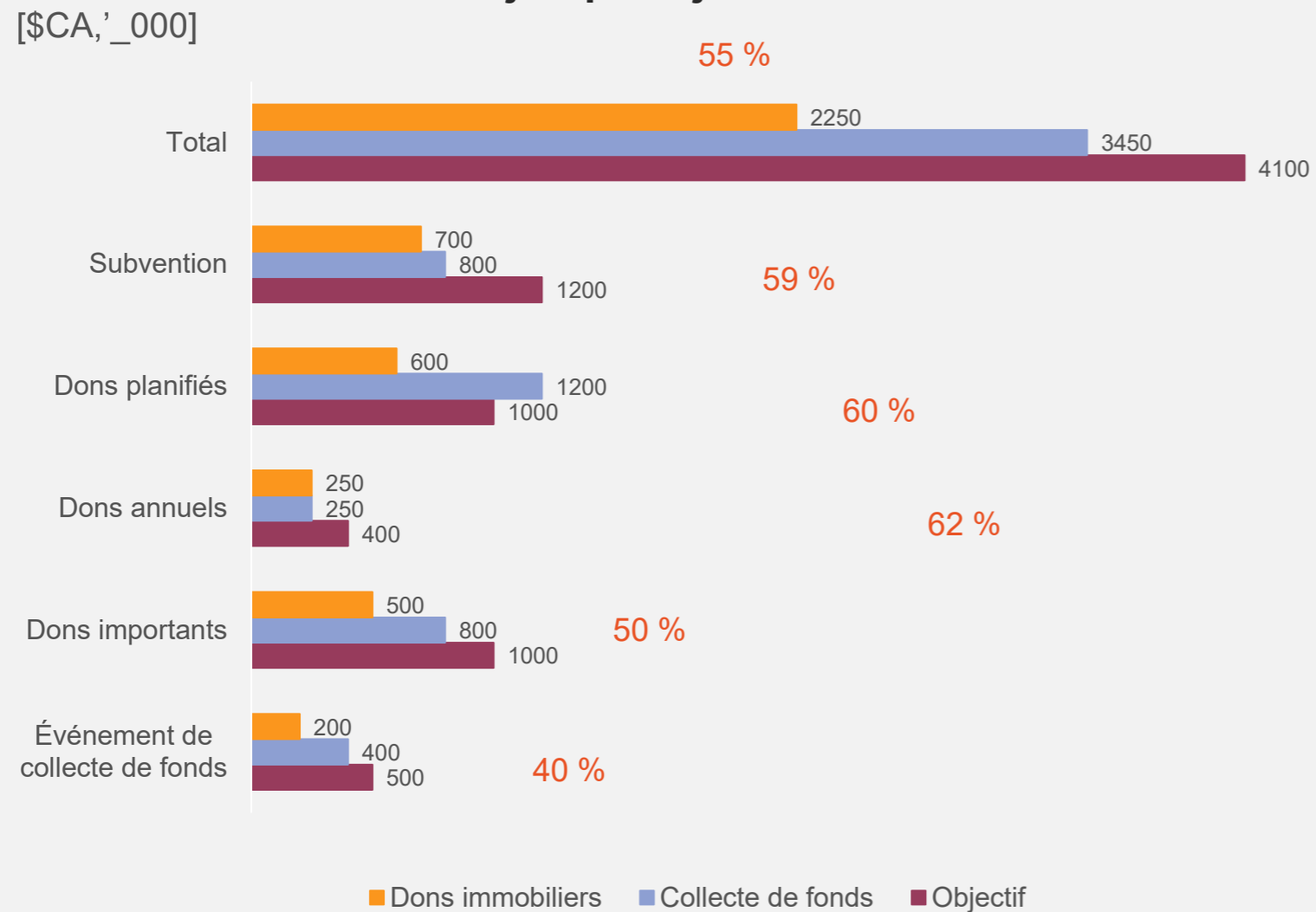
Ressources



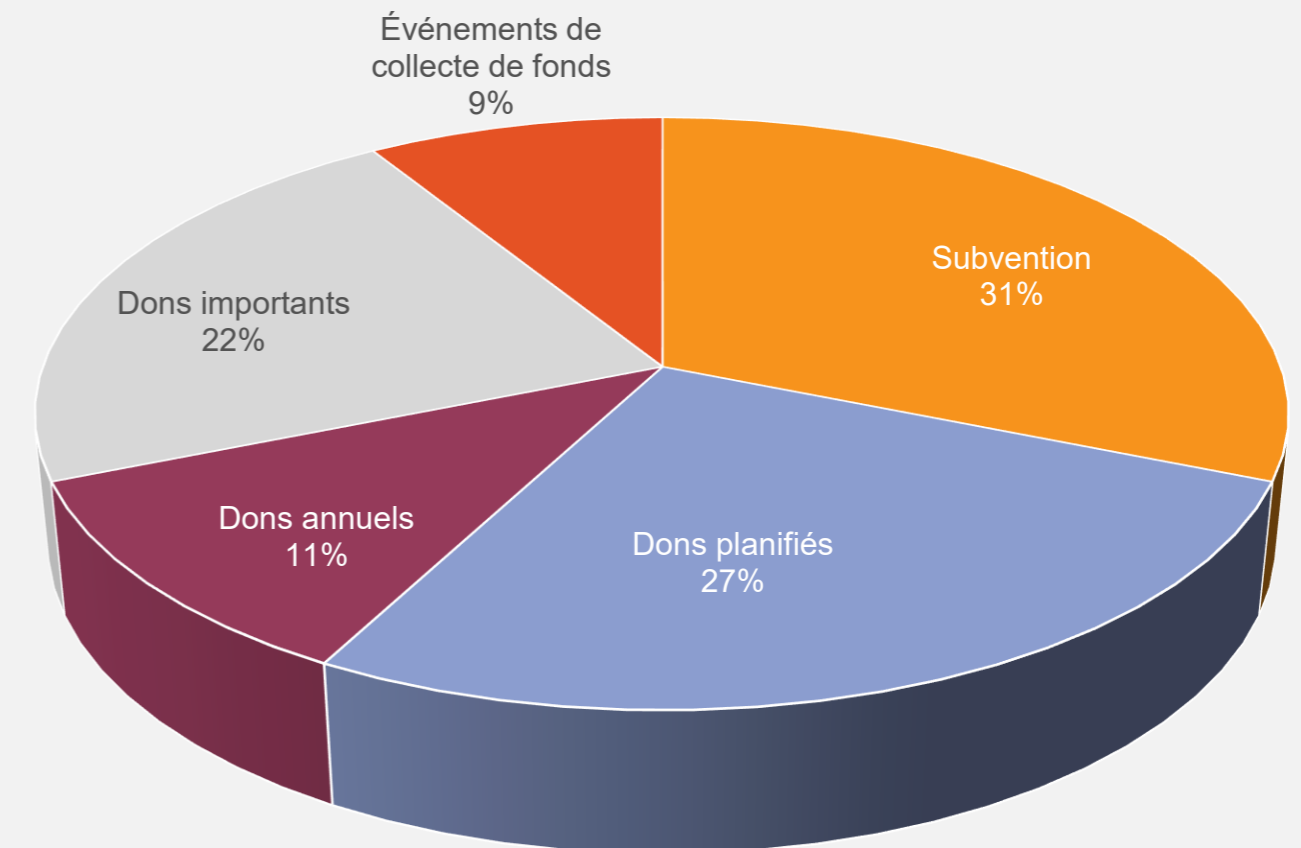
Collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

Gestion de la performance en matière de collecte de fonds

Point sur la performance depuis le début de l'année jusqu'en juin 2026



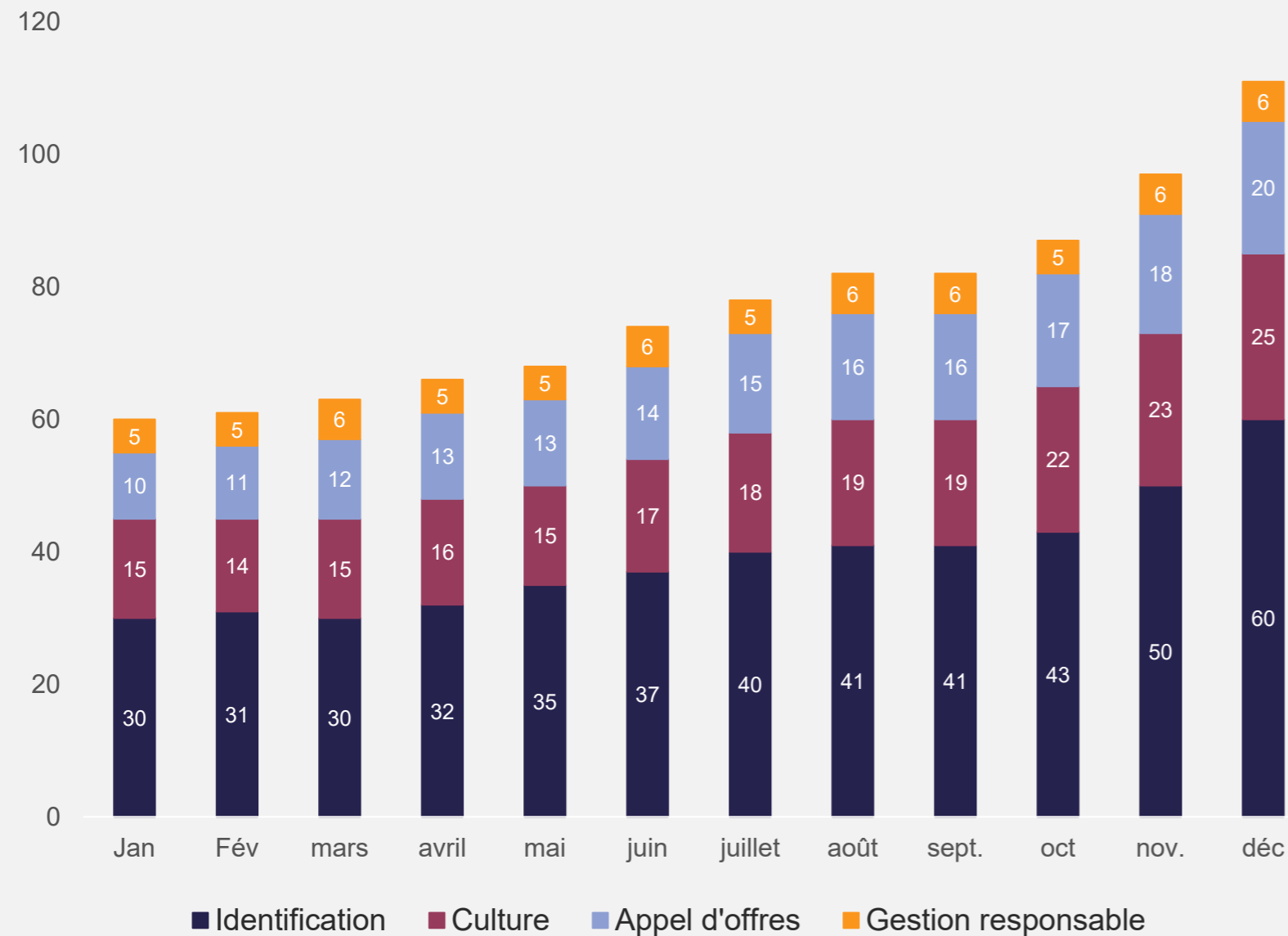
Contribution par secteur



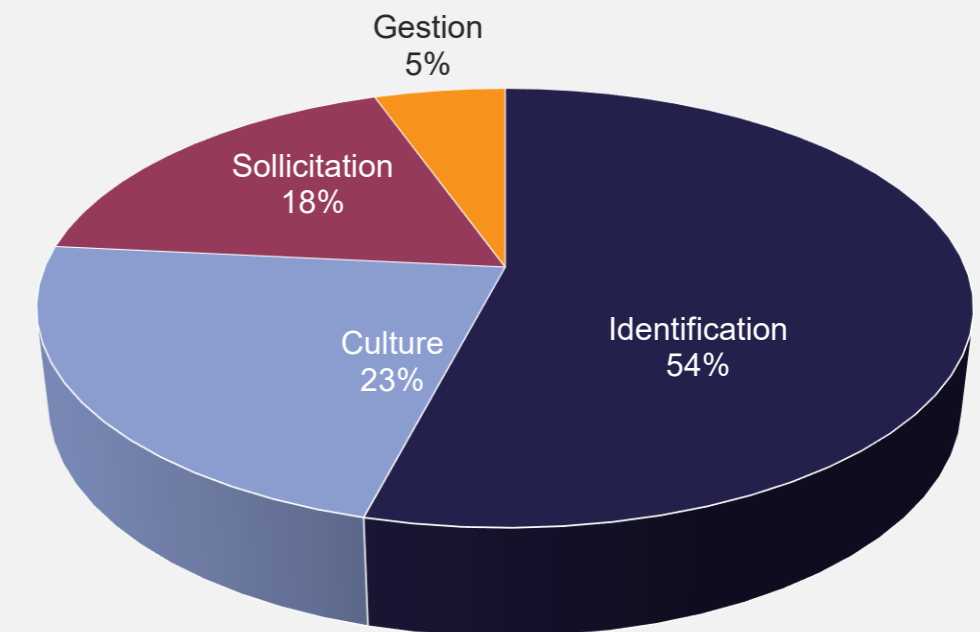
La collecte de fonds : une stratégie pratique pour les OBNL

Gestion de la performance en matière de collecte de fonds

Portefeuille de donateurs - Suivi mensuel



Pipeline Pool



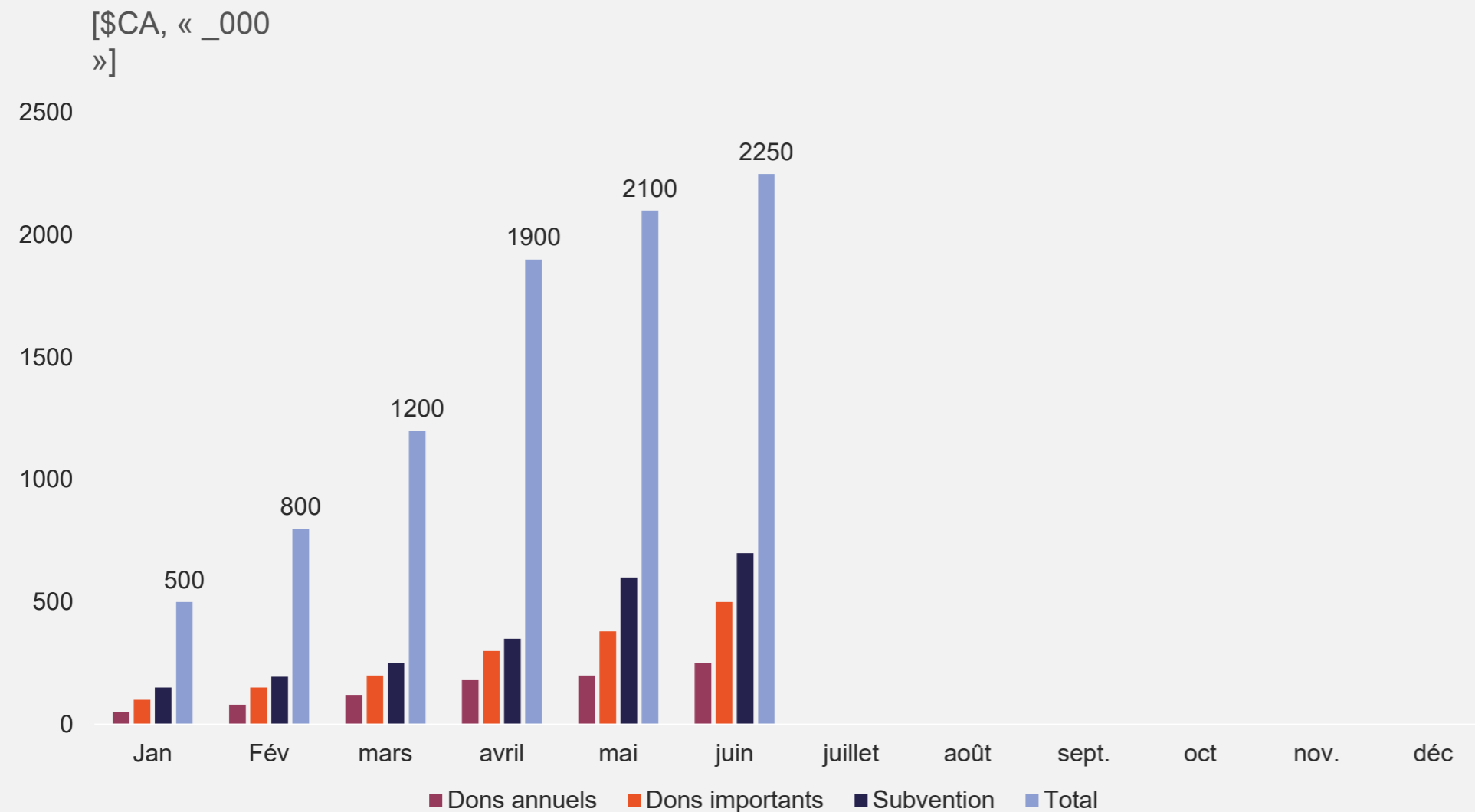
Taux de conversion : 46 % (prospection/identification) et 80 % (démarchage/prospection)

Taux de réussite : 55 % (approbation/sollicitation)

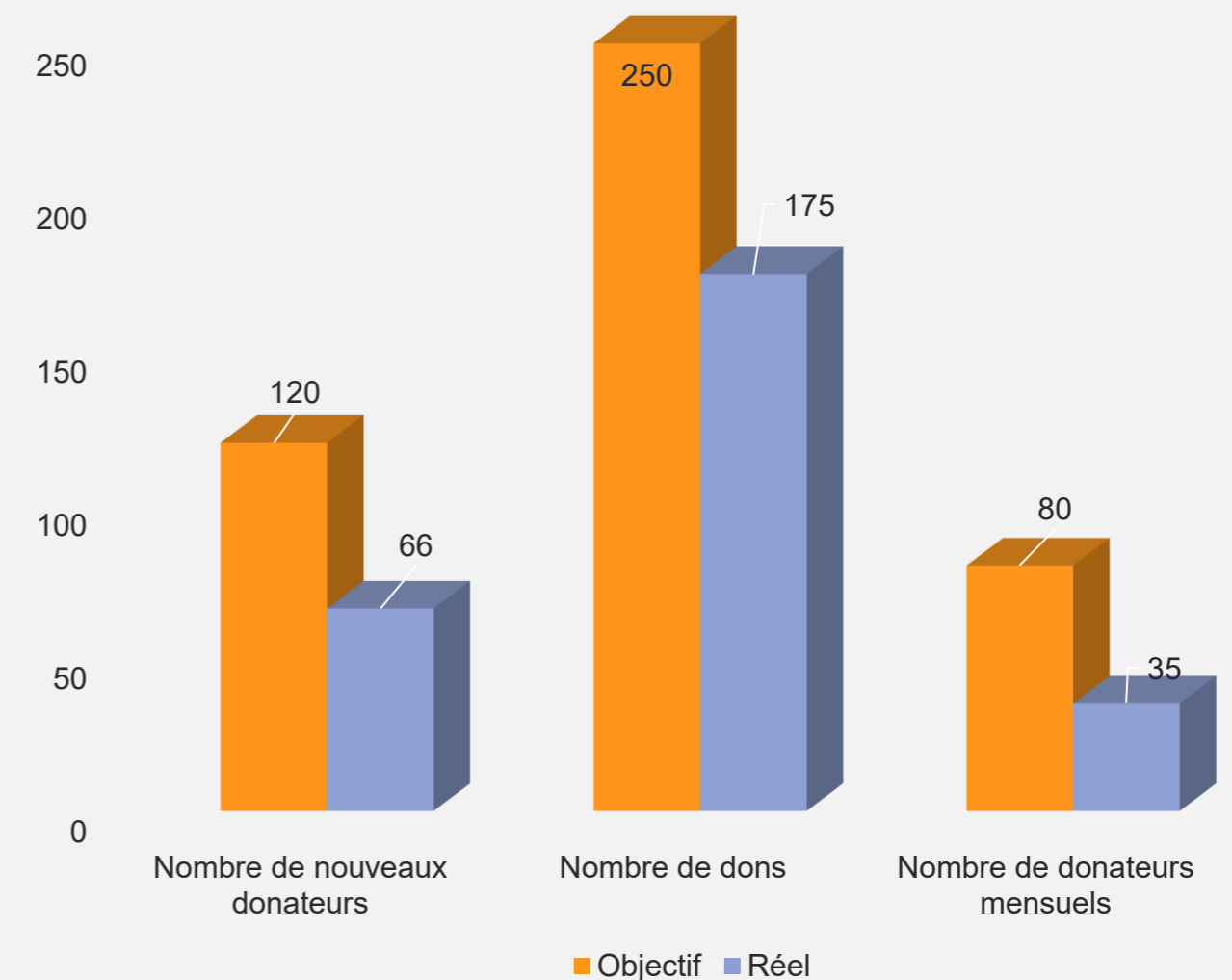
Développement des ressources financières : une stratégie pratique pour les OBNL

Gestion de la performance en matière de collecte de fonds

Performance cumulée mensuelle



Autres indicateurs clés de performance





QUEL TYPE DE PROFESSIONNEL(LE) EN PHILANTHROPIE, ÊTES-VOUS ?



Découvrez
votre profil et
recevez une
petite surprise !





VOTRE AVIS COMPTE...

Poursuivons notre conversation enrichissante pour transformer votre vision audacieuse en un impact durable !

*Rencontre
et Repas*

**UNE
CONSULTATION
D'UNE HEURE
GRATUITE**

Avec les consultants
de BNP Inspire

de BNP Inspire
Avec les consultants

Nous serions ravis de vous rencontrer en personne ou en ligne, selon votre préférence.

**Prenez rendez-vous
pour discuter de vos besoins**



EMPOWER PHILANTHROPY
ÉLEVER LA PHILANTHROPIE



**Votre interlocuteur dans la région de
l'Atlantique**



Moncef Lakouas
Vice-président
1 888 528-8566,30
MLakouas@bnpinspire.com



Glenn Massad
Consultant en philanthropie
1 888 528-8566,47
GMassad@bnpinspire.com



Van Dinh
Conseiller en philanthropie
1 888 528-8566,58
VDinh@bnpinspire.com