



# conseils de collecte de fonds

Vous détestez lire ?  
Visitez [cnoy.org](http://cnoy.org)  
pour visionner  
notre vidéo à  
la place !

Tapez « conseils de collecte de fonds » dans Google et vous trouverez littéralement des millions de liens qui vous donneront des idées pour faire des levées de fonds. Nous vous avons épargné la peine de lire tous ces liens en vous fournissant cette liste définitive de conseils de collecte de fonds – suivez-les et tout ira loin. Vraiment, vous en récolterez beaucoup !



## comprenez vos donateurs. (Ils sont comme toi)

La vérité est que des événements comme CNOY sont courants. L'année dernière en Amérique du Nord, plus de 2 milliards de dollars ont été ramassés lors des 30 meilleurs événements de marche/course/roulage.

Tout ça pour dire que des millions d'entre nous donnent (et donneront) à ce genre d'événements cette année. Donc soyez rassurés, les gens sont généralement prédisposés à soutenir ce genre d'événements et ne seront ni surpris ni ennuyés de vous soutenir – surtout s'il vous connaît. Sachez que la plupart des personnes à qui vous demandez du soutien financier ont déjà donné de l'argent dans des campagnes similaires de d'autres personnes, et qu'ils vous soutiendront également. **Alors détendez-vous !**

## rendez-le personnel.

Bien que votre famille et vos amis ont certainement entendu parler de tel événement de levée de fonds, et sont probablement prédisposés à vous soutenir, il est essentiel de les contacter personnellement pour leur demander de vous soutenir. Si vous ne faites pas l'effort de leur demander personnellement, ne soyez pas surpris s'ils ne vous soutiennent pas.

### **De même si votre courriel n'est pas personnel, ne vous attendez pas à avoir des retours positifs.**

Il n'est pas nécessaire d'écrire une longue lettre qui les endort, mais soyez directe dans vos attentes, et dans vos objectifs. Expliquer leurs le but précis de cet événement et comment leurs contributions feront une grosse différence. Et surtout n'oubliez pas de partager le lien par lequel ils peuvent faire un don.

## fixer un objectif.

(Mais ne sois pas ridicule)

Tout le monde a besoin d'un objectif. Il est essentiel d'avoir de grandes attentes dans vos objectifs, mais restez raisonnable. **Le donateur moyen dans des événements comme CNOY donne en moyenne 50 \$.** Pensez-vous pouvoir obtenir 5 à 6 donateurs qui peuvent contribuer une telle somme d'argent? Bien sûr que vous le pouvez. Alors pourquoi ne pas se fixer un objectif de 500\$ ? Si vous atteignez cet objectif la première semaine, vous pouvez modifier votre objectif et l'augmenter encore plus.

## faites un don à vous même d'abord

(Si vous ne le faites pas, pourquoi votre donneur devrait-il le faire ?)

C'est fondamental : si vous n'avez pas la conviction de contribuer vous-même à cet événement, pourquoi demandez-vous à quelqu'un d'autre de le faire ? **Donnez pour les bonnes raisons, mais ne donnez pas de manière anonyme** – cela encouragera vos donateurs potentiels à faire de même. Si vous n'êtes pas sûr de combien donner, ce serait bien de faire un don de 50 \$ pour donner le bon exemple aux autres participants.

## soyez audacieux.

(Mais jamais insistant)

Cela ne dérange pas les gens qu'on leur demande de nous soutenir, mais ne soyez pas insistant. Le harcèlement et les appels à 4 heures du matin ne sont pas recommandés. Si vous avez contacté personnellement vos donateurs potentiels et que vous leur avez permis de donner, vous avez fait de votre mieux. Les gens n'oublient généralement pas qu'ils ont été sollicités – ils sont souvent très occupés ou distraits... tout comme toi. **Alors demandez une fois, rappelez-leur une autre fois, puis envoyez à tous vos contacts un e-mail supplémentaire 48 heures avant l'événement** et restez en la.



## commencez maintenant.

(Commencer tôt représente est primordial pour avoir du succès)

N'attendez pas d'être d'humeur pour demander aux gens de vous soutenir – Commencez maintenant ! Rédigez votre lettre (nous vous avons fourni quelques modèles), identifiez 30 à 40 personnes que vous souhaitez contacter, et c'est parti. Envoyer quelques messages personnels par courriel avant de rentrer chez vous. Le lendemain, inviter un collègue à déjeuner et demandez lui 50 \$. Surtout n'attendez pas la dernière minute, et investissez vous quotidiennement afin d'atteindre votre objectif.

## partagez votre histoire.

(Parce que les gens donnent aux gens)

Les gens savent que le monde est brisé ; ils voient la misère dans les gros titres dans les médias tous les jours. Alors ne les inonde pas d'interminables données. Les inondés de statistiques n'aura pas l'effet désiré.. La meilleure chose que vous puissiez faire est de partager votre histoire tout en expliquant pourquoi cette cause vous tient à cœur. Être authentique et transparent est essentiel – ils trouveront cela rafraîchissant et attrayant. **Partagez votre histoire et laissez-les gens vous revenir**, car en fin de compte, les gens donnent aux gens.

## dites merci.

(Et faites le suivi suite à l'événement)

Dites merci et faites un suivi avec eux en leur envoyant un rapport court et amusant sur les résultats de votre campagne de levée de fonds, et partagez quelques anecdotes de l'événement lui-même. Ceci fermera la boucle de manière appropriée dans les yeux de l'ensemble de vos donateurs.