



Comment créer un réseau de partisans intrépides de la collecte de fonds

Sommaire

Introduction

PARTIE 1

Trouvez vos partisans de la collecte de fonds

Outil utile : *questions clés à poser*

PARTIE 2

Invitez vos ambassadeurs à s'impliquer

Outil à votre disposition : *exemples de scripts d'invitation*

PARTIE 3

Préparez vos partisans de la collecte de fonds à réussir

Outil à votre disposition : *exemples de modèles d'e-mails*

Conclusion



Introduction

Le financement participatif consiste à collecter de petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes, généralement en ligne. Dans de nombreuses campagnes de financement participatif réussies, les partisans de la collecte de fonds entre pairs jouent un rôle central.

Un partisan de la collecte de fonds est une personne qui s'engage à atteindre un objectif personnel de financement participatif dans le cadre d'une campagne de financement participatif plus large. Pour atteindre cet objectif, le partisan demande à son réseau d'amis, à sa famille et/ou à ses collègues de faire un don pendant une période prédéfinie.

Ce guide est destiné aux professionnels du secteur à but non lucratif qui souhaitent créer et équiper un réseau de partisans de la collecte de fonds dans le cadre d'une campagne de financement participatif. Vous apprendrez comment :

- Trouver des partisans de la collecte de fonds
- Inviter vos partisans à collecter des fonds
- Préparer vos partisans à réussir



Former les leaders du XXI^e siècle
pour la santé mondiale,
un projet de **GlobeMed**

PARTIE 1

Trouvez vos partisans pour la collecte de fonds

Pour trouver vos ambassadeurs de collecte de fonds, commencez par votre réseau existant. Quels donateurs, membres du conseil d'administration, bénévoles ou abonnés à votre newsletter pourraient être intéressés par le rôle d'ambassadeur de collecte de fonds ? Si vous ne trouvez pas de candidats prometteurs au sein de votre réseau existant, demandez aux personnes qui en font déjà partie si elles peuvent vous aider. Ont-elles des amis, des membres de leur famille ou des collègues qui pourraient être de bons candidats ?

OUTIL QUE VOUS POUVEZ UTILISER :

Questions clés

Que devez-vous rechercher chez un défenseur de la collecte de fonds ?

Passion : le candidat est-il passionné par votre mission ?

Créativité : le candidat a-t-il des idées créatives qui vous aideront à élargir votre réseau et à toucher davantage de personnes ?

Connaissances : que sait le candidat de votre cause ? Est-il disposé à en apprendre davantage ?

Engagement : combien de temps le candidat peut-il consacrer à votre campagne ?

PARTIE 2

Invitez vos partisans de la collecte de fonds à s'impliquer

Prêt à inviter vos partisans potentiels de la collecte de fonds à participer à votre campagne de financement participatif ?

Commencez par définir vos attentes envers les promoteurs de la collecte de fonds et rassemblez les informations dont ils auront besoin pour décider s'ils souhaitent s'impliquer. Cela comprend des informations telles que la durée de votre campagne de financement participatif, votre objectif de financement et la plateforme de financement participatif que vous avez choisie.

Une invitation par e-mail est une bonne première étape pour évaluer l'enthousiasme et l'intérêt d'un candidat. Prévoyez de faire un suivi en personne ou par téléphone pour donner plus de détails.

Soyez prêt à adapter les responsabilités du rôle de promoteur en fonction des contraintes de temps ou des intérêts de la personne. Votre promoteur potentiel peut demander à voir son rôle élargi ou réduit, ou décliner votre invitation. Ne vous découragez pas ! Préparez des alternatives. Celles-ci peuvent inclure : faire un don, faire du bénévolat lors d'un événement, vous présenter à un autre promoteur potentiel ou s'impliquer à une date ultérieure. Quelle que soit l'issue de la réunion, terminez-la toujours par des remerciements sincères.

OUTIL À UTILISER :

Exemple de modèle d'e-mail

Cher [Nom],

De temps en temps, j'ai la chance de rencontrer un partisan comme vous. Merci pour [**bref résumé du rôle du partisan au sein de votre organisation jusqu'à présent**].

Votre passion pour [**description de votre cause**] est absolument cruciale pour permettre à [**nom de votre organisation**] de remplir sa mission importante.

Auriez-vous 30 minutes la semaine prochaine pour me rencontrer afin de discuter de votre intérêt pour un rôle important dans le cadre d'une nouvelle campagne de financement participatif passionnante ? Nous pourrions discuter de vos intérêts par téléphone ou en personne. Qu'est-ce qui vous conviendrait le mieux ?

Merci encore pour tout ce que vous avez déjà fait pour [**description de votre cause**].

Cordialement,
[votre nom]

Exemple de script pour un appel téléphonique ou une réunion

Bonjour [prénom] !

Merci beaucoup d'avoir pris le temps de discuter avec moi de votre rôle au sein de [nom de votre organisation].

Je suis impressionné(e) par vos contributions jusqu'à présent et je me demandais si vous seriez intéressé(e) par un rôle important dans notre nouvelle campagne de financement participatif. [description de la campagne].

Le financement participatif consiste à collecter de petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes, généralement en ligne. Pour réussir, nous avons besoin de personnes passionnées par notre cause qui nous aideront à faire passer le message.

Seriez-vous prêt(e) à devenir notre ambassadeur/ambassadrice pour la collecte de fonds à partir du [période de votre campagne de financement participatif] ?

Nos ambassadeurs :

1. Fixent un objectif personnel de collecte de fonds à atteindre d'ici la fin de notre campagne de financement participatif.
2. Partagent des messages sur notre campagne avec leurs amis, leur famille et leurs collègues, principalement sur les réseaux sociaux et par e-mail, pendant toute la durée de notre campagne de financement participatif.
3. S'engagent à organiser un événement pour faire connaître notre campagne. Il peut s'agir d'un dîner chez vous, d'une projection de film sur votre lieu de travail ou de toute autre activité qui vous convient !
4. Fournissent des commentaires sur la manière de renforcer notre campagne.



PARTIE 3

Préparez vos partisans de collecte de fonds à réussir

Henry Hartman a dit un jour : « Le succès vient toujours lorsque la préparation rencontre l'opportunité. » Si vous équipez vos partisans de la collecte de fonds de quelques outils simples, ils auront beaucoup plus de chances de réussir. Commencez avec les outils ci-dessous.

OUTIL QUE VOUS POUVEZ UTILISER :

Liste de contrôle pour la préparation

Vous devez fournir à vos ambassadeurs :

- Une copie de votre déclaration de mission – c'est un élément central de sensibilisation
- Du matériel de programme - comme des rapports annuels imprimés, des brochures et des vidéos !
- Des statistiques sur l'impact d'un don - les donateurs sont sensibles aux exemples concrets illustrant l'utilisation qui sera faite de leur don.
- Produits de marque - si vous disposez du budget ou si vous pouvez bénéficier d'une aide en nature, offrez des t-shirts, des badges, des autocollants, des magnets et autres articles à vos ambassadeurs afin qu'ils les distribuent.
- Conseils pour réussir votre campagne de financement participatif
 - Aidez votre partisan à fixer un **objectif de collecte de fonds SMART**, c'est-à-dire spécifique, mesurable, réalisable, réaliste et limité dans le temps.
 - Réalisez l'exercice « **Cartographier son réseau pour réussir son financement participatif** » avec votre partisan afin de visualiser les contacts clés.
 - Informez vos partisans qu'ils peuvent **créer une collecte de fonds personnelle** sur GlobalGiving afin de recueillir des dons pour leur campagne.
- Du temps – réservez du temps pour répondre aux questions de vos ambassadeurs, leur fournir des informations utiles et les encourager !



OUTIL À UTILISER :

Liste de contrôle pour les e-mails des partisans

L'e-mail est un excellent moyen pour vos partisans de demander à leurs amis, leur famille et leurs collègues de faire un don à leur campagne pour votre cause. Dans leurs e-mails, encouragez vos ambassadeurs à :

- Commencer par leur lien personnel avec la cause.**
Considérez les modèles (ci-dessous) comme un point de départ et encouragez vos partisans à adapter leurs communications à leur personnalité et à transmettre leur attachement personnel à votre cause.
- Présenter les faits.**
Partagez avec vos ambassadeurs quelques faits et statistiques convaincants sur votre cause. Encouragez-les à partager ces faits dans leurs communications.
- Démontrer l'impact potentiel.**
Associez les montants de dons suggérés à des impacts tangibles. Que ferait votre organisation à but non lucratif avec un don de 20 dollars ? Un don de 50 dollars ? Un don de 100 dollars ? Fournissez ces informations à vos ambassadeurs et encouragez-les à les partager.
- Demander !**
Croyez-le ou non, il s'agit d'un aspect souvent négligé, mais pourtant essentiel, de la collecte de fonds entre pairs. Veillez à toujours inclure une demande claire dans vos communications de campagne, ainsi que l'URL nécessaire pour faire un don.



Exemples de messages électroniques pour les défenseurs

Adaptez les modèles d'e-mails ci-dessous à votre organisation et partagez-les avec vos partisans dans un document Google ou Word. Rappelez à vos partisans d'envoyer régulièrement des appels à l'aide par e-mail à leur réseau tout au long de la campagne, et encouragez-les à personnaliser autant que possible toutes leurs communications. Leurs amis et leur famille seront plus enclins à faire un don à votre cause s'ils comprennent la passion et l'engagement personnels de leur ami ou membre de leur famille envers votre cause. Lorsque vous communiquez avec vos partisans, partagez des conseils utiles pour la collecte de fonds ainsi que des messages d'encouragement et de gratitude.

OUTIL QUE VOUS POUVEZ UTILISER :

Modèle d'e-mail des ambassadeurs : semaine 1

Bonjour [nom],

Je suis passionné(e) par [*thème ou domaine d'activité de l'organisation*] parce que [*histoire personnelle en rapport avec la cause*].

Votre soutien à [*nom de l'organisation*] serait très important pour moi. Son équipe tente de collecter [*objectif de collecte de fonds*] afin de [*objectif principal de la campagne*]. Parce que je crois en ce qu'elle fait, je me suis engagé(e) à collecter personnellement [*objectif de collecte de fonds du partisan*] pour cette cause importante avant le [*date*].

Pouvez-vous m'aider ? Vous pouvez faire un don dès aujourd'hui à [*URL où le don peut être effectué*].

Cordialement,

[*nom de l'ambassadeur*]



Contribuez à sensibiliser le public aux droits des animaux en Suède,
un projet de **Djurens Ratt**

OUTIL À UTILISER :

Modèle d'e-mail des ambassadeurs : semaine 2

Bonjour [prénom],

Saviez-vous que [*statistique sur le problème que la campagne de financement participatif tente de résoudre*] ?

Cela me rend [*adjectif*]. J'ai donc décidé d'agir.

J'ai fait un don à [*nom de l'organisation*] et je demande à chacun de mes amis de faire un don à [*nom de l'organisation*] avant *le [date]*.

J'admire [*nom de l'organisation*] parce qu'elle [*description de la mission ou des aspects uniques de l'approche de l'organisation*]. Je sais que vous vous souciez également de [*thème du projet ou domaine concerné*].

Pourriez-vous faire un don dès aujourd'hui ? Votre don de [*montant suggéré*] contribuera à [*impact tangible d'un don*]. Visitez [*URL où le don peut être effectué*] pour faire votre don dès aujourd'hui.

Merci beaucoup pour tout ce que vous faites pour rendre le monde meilleur.

Cordialement,

[*nom de l'ambassadeur*]



OUTIL À UTILISER :

Modèle d'e-mail de sensibilisation : semaine 3

Bonjour [prénom],

J'espère que vous allez bien.

Je vous contacte une dernière fois pour vous demander si vous seriez prêt à contribuer à une cause très importante.

Je me suis engagé à collecter [**objectif personnel de collecte de fonds de l'ambassadeur**] avant le [**date limite de collecte de fonds**]. Sans votre aide, je risque de ne pas atteindre mon objectif, ce qui signifie que [**nom de l'organisation**] ne pourra pas [**objectif principal de la campagne**].

Faites un don dès aujourd'hui, quel que soit le montant que vous pouvez vous permettre. Votre don fera une énorme différence pour [**reformulez l'objectif principal de la campagne**].

Vous pouvez faire votre don à l'adresse [**URL où le don peut être effectué**].

Merci beaucoup pour votre soutien ! Cela compte énormément pour moi.

Cordialement,

[**nom de l'ambassadeur**]

Archétypes de collecte de fonds sur les réseaux sociaux

Découvrez quatre archétypes de collecte de fonds sur les réseaux sociaux utilisés par des personnes du monde entier pour collecter des fonds pour leurs causes préférées.

Le challenger

Le challenger s'engage à réaliser quelque chose d'extraordinaire s'il atteint son objectif de collecte de fonds.

Exemples : *se verser un seau d'eau glacée sur la tête, sauter dans une piscine avec sa vieille robe de bal, passer du statut de pantoufle à celui de marathonien.*

Le Spécificateur

Le Spécificateur définit la collecte de fonds en termes très précis, souvent numériques.

Exemples : *demandez 100 \$ à 10 amis. Demandez à 12 amis de partager votre publication Facebook avant la fin de la journée. Partagez une photo ou une statistique toutes les heures pendant 24 heures et demandez 24 \$ à 24 amis.*

L'inviteur

L'inviteur recrute une équipe d'amis qui s'engagent chacun à collecter un certain montant, à assister à un événement ou à mener une action spécifique dans le but d'atteindre un objectif caritatif plus large.

Exemples : *Organisez une journée décontractée « jeans » au bureau : en échange d'un don à votre cause, vos collègues peuvent porter des jeans. Recrutez cinq amis pour collecter 500 dollars chacun pour votre cause en trois semaines. Organisez une soirée cinéma dont le prix d'entrée est un don à votre cause.*

L'influenceur

L'influenceur fait l'éloge des anciens donateurs afin d'encourager les futurs donateurs à rejoindre un mouvement positif. Des études montrent que la pression sociale, formulée de manière positive, peut être un outil puissant pour les collectes de fonds.

Exemples : *identifiez sur Facebook les amis qui ont contribué à votre campagne. Demandez aux donateurs d'informer leurs amis de leur don à votre cause. Envoyez des messages publics de remerciement aux amis qui ont fait un don à votre cause.*

Combinez ces tactiques éprouvées pour collecter des fonds pour une cause qui vous tient à cœur ! Vous pouvez inciter vos amis et votre famille à faire un don à votre cause en vous lançant un défi extraordinaire, en précisant vos objectifs de collecte de fonds, en invitant d'autres personnes à se joindre à vous et en remerciant vos donateurs tout au long de votre campagne.



Conclusion

Décomposez le défi consistant à créer un réseau solide de partisans de la collecte de fonds en trois étapes faciles à suivre : trouver des partisans de la collecte de fonds, les inviter à s'impliquer et les préparer à réussir.

Ne manquez pas les ressources supplémentaires sur la collecte de fonds entre pairs disponibles dans la bibliothèque d'apprentissage de GlobalGiving. Voici cinq ressources supplémentaires pour vos défenseurs de la collecte de fonds :

- [**WEBINAIRE : Comment fixer des objectifs SMART**](#)
- [**Comment demander à vos amis de faire un don à votre cause**](#)
- [**14 idées fantastiques de collecte de fonds entre pairs**](#)
- [**Histoire de Réussite : Comment un cycliste a récolté 10 000 dollars en aide des victimes du tremblement de terre en Italie**](#)
- [**7 étapes pour réussir un financement participatif**](#)

Pour en savoir plus sur les sujets abordés dans ce document,
rendez-vous sur GlobalGiving.org/Learn.

Photo de couverture : *Empower Survivors of Modern Slavery in Tanzania* (*Donner les moyens aux survivants de l'esclavage moderne en Tanzanie*), un projet d'**African Road Inc.**