



La collecte de fonds durant la pandémie

À continuation on vous présente un sommaire de divers articles qui donnent de l'information et des conseils au sujet de l'effet de la pandémie sur la collecte de fonds ainsi que des pistes d'actions pour transformer les défis auxquels votre organisme fait face en opportunités.

N'hésitez pas à communiquer avec Ode Caron (ocaron@sportsquebec.com) pour toute question relative à votre plan stratégique ou projet de collecte de fonds.

20% des donateurs attendent la fin de COVID

20% of Donors On Sideline Waiting For End Of COVID

<https://www.thenonprofittimes.com/donors/20-of-donors-on-sideline-waiting-for-end-of-covid/>

Sommaire

- Résultats d'une étude faite aux États-Unis.
- Plus de la moitié des donateurs interrogés ont déclaré qu'ils prévoient de continuer à donner, mais avec plus de prudence.
- 20% des donateurs ont déclaré qu'ils cesseraient de donner jusqu'à ce que l'économie rebondisse.
- Les 28% restants ont déclaré qu'ils continueraient à donner malgré la pandémie.
- Ceux qui pensent faire des dons, ont l'intention d'en donner un peu plus aux organismes des secteurs de la santé et médicaux

COVID-19 accélère la transition vers le numérique - les organismes de bienfaisance doivent agir maintenant pour suivre le rythme

COVID-19 is accelerating our move to digital — charities must act now to keep up

<https://www.canadahelps.org/en/charity-life/ceo-messages/covid-19-is-accelerating-our-move-to-digital-charities-must-act-now-to-keep-up/>

Sommaire

- En récession, le revenu disponible diminue et les dons de bienfaisance diminuent également. En 2009, l'ensemble des dons de bienfaisance au Canada a diminué de 1,4 milliard de dollars par rapport à 2007.
- Cette crise de 2020 stimulera l'innovation à une échelle sans précédent.
- Si une organisation n'a pas prêté attention à l'économie numérique jusqu'à présent, elle doit démarrer maintenant et sans plus attendre.

Dons de bienfaisance en temps d'incertitude

Charitable Giving in Times of Fear and Uncertainty

<https://afpglobal.org/charitable-giving-times-fear-and-uncertainty>

Sommaire

- Si nous regardons ce qui s'est passé pendant la Grande Récession, les dons aux organisations à but non lucratif sont restés stables, avec seulement de légères baisses sur toute la période.
- Les donateurs veulent toujours faire la différence et garder le contrôle.
- Passez à d'autres types de campagnes de financement, telles que les dons mensuels, qui fournissent des flux de trésorerie stables et prévisibles.
- Les organisations à but non lucratif les plus performantes ont continué à demander des dons, bien que probablement d'une manière différente.

Collecte de fonds en temps de crise

Fundraising in a Crisis

<https://www.burksblog.com/fundraising-in-a-crisis/>

Sommaire

- Pendant une crise, les donateurs continuent de soutenir les organisations à but non lucratif en qui ils ont confiance et ils trouvent qu'il est beaucoup plus facile d'abandonner ceux auxquels ils ne font pas confiance.
- La confiance est engendrée en interagissant avec les donateurs pour qu'ils se sentent fiers de soutenir la cause.

Collecte de fonds dans les temps difficiles

Fundraising in Tough Times

https://ssir.org/articles/entry/fundraising_in_tough_times

Sommaire

- Réexaminez votre argumentaire et assurez-vous que vos donateurs comprennent le besoin le plus urgent de vos services pendant les périodes difficiles, les mesures concrètes que vous prenez pour augmenter votre efficacité et l'impact que ça aura sur la cause : le développement et les pratiquants du sport.
- Différent n'est pas toujours meilleur. Un ralentissement économique ne justifie pas de jeter ce qui a fonctionné dans le passé.
- La règle 80/20 : un nombre relativement restreint de donateurs généreux représente la majeure partie des revenus philanthropiques nets que les organisations reçoivent.
- Brisez les silos. Un programme véritablement intégré de collecte de fonds, de marketing et de communication augmenterait les revenus, même dans les pires conditions extérieures.

Comment amasser des fonds si votre organisme sans but lucratif ne répond pas directement à la pandémie

How to Raise Money if Your Nonprofit Isn't Responding Directly to the Pandemic

<https://www.philanthropy.com/article/How-to-Raise-Money-if-Your/248390>

Sommaire

- Les donateurs veulent savoir comment ils peuvent maintenant avoir un impact sur les personnes que vous servez. S'ils visitent votre site Internet, ils doivent voir quelque chose de différent. Ils veulent voir, ce que ce que vous faites et comment ils peuvent participer (donner) pour avoir un impact.
- Votre organisme répond à un besoin qui existe, vous devez donc être parfaitement clair sur ce qui se passerait si vous n'étiez pas là (pour le sport et pour les athlètes).

Cancer Council sur le point d'accueillir le plus grand thé virtuel du matin

Cancer Council on the call to host the Biggest Virtual Morning Tea

<https://www.cmo.com.au/article/672599/cancer-council-call-host-biggest-virtual-morning-tea/>

Sommaire

- Cet environnement est difficile en termes de ce sentiment d'unité et de connexion. Cette activité rassemble les communautés et consiste à faire quelque chose de bien tout en s'amusant un peu.
- Il faut réévaluer les stratégies antérieures, les modifier, les adapter ou les changer complètement.
- Il faut être créatifs et innovateurs.

La collecte de fonds et le marketing en temps de crise

<https://oc.ca/fr/resource/collecte-fonds-marketing-crise/>

Sommaire

- Ne jamais refuser à la place du donateur.
- Adaptez les communications aux différents groupes d'intervenants.
- Favorisez la communication et la collaboration fréquentes en matière de projets et de messages entre les différents services de l'organisme.

Les organismes sans but lucratif de Calgary adaptent leur collecte de fonds à l'ère d'une crise mondiale

Calgary not-for-profits adapt their fundraising in the age of a global crisis

<https://calgaryherald.com/entertainment/local-arts/calgary-not-for-profits-adapt-their-fundraising-in-the-age-of-a-global-crisis/>

Sommaire

- Restez en contact. Vos donateurs sont vraiment investis dans votre cause.

Nos 10 conseils pour traverser la crise

<https://www.atypic.ca/fr/nouvelles/covid-19-nos-conseils-pour-vous-aider-a-gerer-la-crise/>

Sommaire

- Maintenez vos opérations de collecte de fonds.
- Plutôt que d'annuler, reportez vos événements bénéfiques ou transformez-les.
- Revisitez votre planification stratégique.
- Adaptez vos messages en temps de crise.
- Si vous êtes en campagne majeure de financement, poursuivez vos efforts.
- Soyez visibles et accessibles sur le web.
- Ajustez vos contenus et votre stratégie.
- Soyez irréprochables dans votre gouvernance en temps de crise.
- Communiquez votre marque avec humilité, authenticité et solidarité.
- Mettez votre équipe sur le téléphone pour renforcer l'engagement de vos donateurs.

Collecte de fonds pendant une crise

Fundraising During a Crisis

<https://www.case.org/trending/fundraising-during-crisis>

Sommaire

- La clé est de maintenir la confiance des donateurs en sachant quoi, quand et comment communiquer avec eux.
- Deux règles d'or : dire la vérité et être un leader.
- La grande majorité des plaintes proviennent de non-donateurs ou de ceux qui donnent de petites sommes il y a de nombreuses années.

8 étapes pour une collecte de fonds réussie pendant la crise du Coronavirus

8 Steps for Successful Fundraising During the Coronavirus Crisis

<https://www.amyeisenstein.com/8-steps-successful-fundraising-during-coronavirus/>

Sommaire

1. Restez calme et continuez. Se rétracter pendant une crise économique n'est pas la meilleure décision.
2. Convoquez votre conseil d'administration (virtuellement, par chat vidéo, si nécessaire). Impliquez-le dans la création et mise en œuvre du plan stratégique de collecte de fonds.
3. Contactez vos donateurs plus fréquemment. Faites une liste de vos principaux donateurs et faites-leur savoir ce à quoi vous êtes confrontés et ce dont vous avez besoin.
4. Annulez les événements, mais ne remboursez pas l'argent automatiquement. Offrez-leur la possibilité de faire don du coût du billet à l'organisation même si vous annulez l'événement.
5. Si vous planifiez ou êtes au milieu d'une campagne majeure de financement, gardez le cap.
6. Remerciez vos donateurs.
7. N'assumez rien. Tout simplement parce que l'économie semble en chute libre, ne faites pas d'hypothèses sur ce que vos donateurs feront et ne feront pas, ni sur ce qu'ils peuvent ou ne peuvent pas donner.
8. Demandez ce dont vous avez besoin.

Six conseils pour la collecte de fonds dans les moments difficiles

Six Tips for Fundraising in Hard Times

<https://www.causevox.com/blog/six-tips-for-fundraising-in-hard-times/>

Sommaire

1. Ne vous excusez pas ou ne paraissez pas désespéré lorsque vous demandez.
2. Gardez les anciens donateurs proches, mais ne les surchargez pas.
3. Démontrez votre responsabilité financière.
4. Maintenez les commandites d'entreprise.
5. Surveillez vos campagnes de collecte de fonds de près
6. N'oubliez pas le marketing et les relations publiques.

Coronavirus et vos objectifs de collecte de fonds pour 2020: ce que les organismes sans but lucratif doivent savoir

Coronavirus And Your 2020 Fundraising Goals: What Nonprofits Need To Know

<https://www.forbes.com/sites/alyssawright/2020/03/11/coronavirus-and-your-2020-fundraising-goals-what-nonprofits-need-to-know/#5b1296b63231>

Sommaire

- Contactez vos meilleurs bailleurs de fonds et assurez leur engagement 2020.
- Faites en sorte que vos événements deviennent virtuels.
- Soyez démodé et envoyez les choses par la poste. Sélectionnez le groupe de donateurs pour qui le coût/bénéfice de ce moyen de communication vaut la peine.
- Pensez à long terme et préparez-vous pour 2021

Coronavirus: 5 grands conseils pour les petites collectes de fonds

Coronavirus: 5 big tips for small charity fundraisers

https://thesaltways.com/blog/coronavirus-5-big-tips-for-small-charity-fundraisers/?fbclid=IwAR0RYCsD45COvzQS78abKaxKI4JcyDVcT22fQ_R1hbzKC9XwJPCQyAtqnr0

Sommaire

1. Prenez du recul, revoyez les budgets, recherchez d'autres voies potentielles de financement telles que la collecte de fonds numérique ou les dons individuels
2. Faites des événements virtuels. Permettez aux donateurs de vivre les événements sportifs de collecte de fonds (P2P) de façon individuelle.
3. Apprenez à mieux connaître vos donateurs et permettez-leur d'en apprendre davantage sur le travail incroyable que vous faites.
4. Utilisez des plateformes alternatives de collecte de fonds (Facebook, Twitter...)
5. Demandez. Si vous ne demandez pas, vous ne recevez pas.

Collecte de fonds à l'époque de Covid-19. Que faire maintenant!

Fundraising in the time of covid-19. What to do now!

<https://www.vitreogroup.ca/the-provocateur-blog/fundraising-in-the-time-of-covid-19-what-to-do-now>

Sommaire

- Reportez les événements, ne les annulez pas.
- Activez et augmentez considérablement votre présence sur les réseaux sociaux.
- Ne changez pas votre plan de collecte de fonds, mais pensez à modifier votre approche.
- Envoyez un courriel centré sur le donateur indiquant certains de vos plans et besoins organisationnels à court terme.
- Accélérez votre retour vers le donateur (remerciement, reddition de comptes, avancements, défis...)

Collecte de fonds à l'époque de Covid-19. Alors maintenant, nous avons un peu de temps - qu'en faisons-nous?

Fundraising in the time of covid-19. So now we have some time – what do we do with it?

<https://www.vitreogroup.ca/the-provocateur-blog/fundraising-in-the-time-of-covid-19-what-to-do-in-the-medium-term>

Sommaire

- Activez votre Conseil d'administration. Plus que jamais, ils devraient être vos défenseurs.
- Contactez vos bailleurs de fonds. Si vous allez avoir un manque à gagner, c'est le moment de le demander. Ils peuvent dire non, mais ça ne fait jamais de mal de demander.
- Mettez à jour votre plan stratégique de collecte de fonds.
- Évaluez votre risque de collecte de fonds pour chacun des quatre prochains trimestres (une année complète).
- Communiquez avec vos donateurs. Dites-leur ce que vous faites, votre rôle dans le sport et, surtout, demandez-leur comment ils vont.