

# Les 10 commandements du financement d'un OBNL

## 1. Reconnaissez que vous êtes dans un monde très compétitif

Avez-vous une idée de la quantité d'organisations qui sont à la recherche de dons, de commandites ou de subventions? Vous devez vraiment vous démarquer et avoir une offre taillée sur mesure.

## 2. Faites la différence entre philanthropie et commandite

Trop souvent on cherche de la commandite avec un discours utilisé pour contacter des donateurs. Soyez conscient qu'en philanthropie on parle aux émotions et qu'en commandite on s'adresse au côté rationnel du cerveau, toujours à la recherche de résultats concrets.

## 3. Ayez un processus de reddition de comptes à toute épreuve

Les donateurs et ceux qui vous accordent des subventions veulent savoir à quoi a été utilisé leur argent et comment leur contribution a fait une différence auprès de la clientèle. Offrez-leur ce qu'ils veulent.

## 4. Apprenez à vendre

Vous verrez rarement le mot vente dans la description de tâches d'un gestionnaire d'OBNL. Pourtant vous devez vendre un projet, vous trouver du financement et développer une clientèle. Les fonctions de vente prennent de plus en plus de place chez les gestionnaires d'OBNL.

## 5. Visez haut et investissez dans vos propositions

Il faut investir du temps pour aller chercher de plus gros montants. Au final, c'est plus intéressant et plus rentable de ramasser un chèque de 5000\$ que 100 chèques de 50\$.

## 6. Restez en contact et communiquez régulièrement

Rien n'est plus désagréable que d'entendre parler d'une organisation seulement quand elle a besoin d'argent. Cultivez la relation et entretenez vos contacts tout au long de l'année.

## 7. Remerciez, valorisez et reconnaissez

Les financiers et donateurs sont des humains. Ils ont besoin de reconnaissance et apprécient de voir à quel point ils sont importants. Démontrez-leur qu'ils font une différence dans votre communauté.

## 8. Réalisez que vous êtes devenu un média et utilisez cette force

Certaines pages Facebook offrent plus que certains journaux locaux. Votre capacité à rejoindre les gens par courriel est monnayable. Deux aspects sur lesquels vous devriez capitaliser.

## 9. Dotez-vous d'outils numériques pour être efficace

Le financement et la recherche de contributions sont des processus éprouvants. Simplifiez-vous la vie, soyez plus efficace en vous dotant d'outils comme une billetterie électronique, un CRM ou une plateforme de dons électronique.

## 10. Offrez des occasions d'engagement autre que financiers

Offrez une expérience complète et significative. Les donateurs et ceux qui vous accordent des subventions doivent avoir été en contact avec votre clientèle, les connaître et se sentir personnellement concernés.