

# Levée de fonds

## Principes fondamentaux

**Congrès annuel Perspectives, 25 mai 2025**

Colette Schrodi

# Considérations préliminaires

La collecte de fonds nécessite de la préparation : règle du 20/80 (loi de Pareto) → investir dans la réflexion stratégique, trouve le bon angle d'approche et coordonner les efforts, une étape indispensable.

## **Quelques questions préliminaires :**

- Temporalité
- Fiscalité (rescrit fiscal)
- Législation
- Type de collaboration/ projet à financer

# LES 4 ETAPES DE LA COLLECTE DE FONDS

1

Le plan  
stratégique

2

Le discours

3

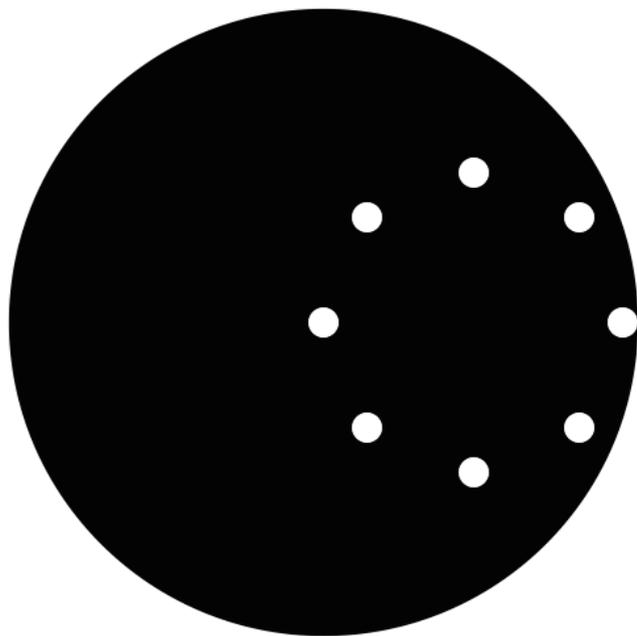
La mise  
en place

4

Le bilan

# LE PLAN STRATEGIQUE

Une démarche itérative : une histoire sans fin !



**Réflexion stratégique →**  
**Action collective →**  
**Erreurs →**  
**Amélioration →**  
**Réflexion**

# LE PLAN STRATEGIQUE

- 1. ETAT DES LIEUX DE VOTRE POTENTIEL DE COLLECTE :  
APPRENEZ À VOUS CONNAÎTRE !**
  - Vos forces, vos faiblesses
  - Les opportunités, les risques
  - Profil de vos donateurs actuels
  
- 2. DEFINITION DES BESOINS ET DES PROJETS À FINANCER**
  - Identifier vos projets fédérateurs et impact potentiel sur bénéficiaires
  - Postes de dépenses
  - Durée de collecte

# LE PLAN STRATEGIQUE

## 3. CHOISIR UN OBJECTIF ANNUEL / PAR COLLECTE

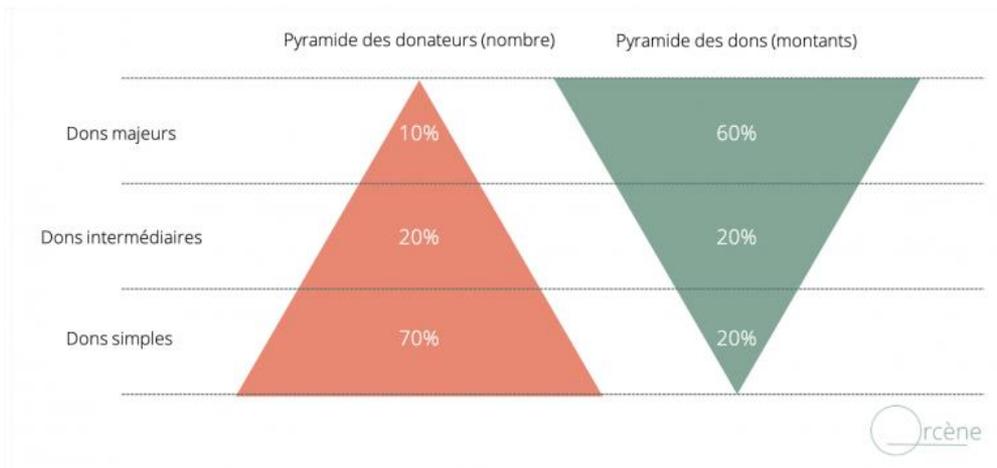
## 4. ELABORER UN PLAN D'ACTION PAR CIBLE/

- Un-à-un, un-à-multitude...
- Montants de dons visés
- Remerciements

# LE PLAN STRATEGIQUE

## La Pyramide des dons

- Quelle sera la part de dons majeurs dans votre objectif (60% de l'objectif), de grands et moyens dons (20%), de dons simples (20%) ?
- Quels sont les montants à demander aux différents donateurs, combien de donateurs vous faudra-t-il pour chaque palier de don (10% de vos donateurs pour obtenir 60% de l'objectif de collecte, 20% pour atteindre 20%, et 70% pour atteindre 20%) ?



# Identifiez vos cibles !

- Construisez votre base de contacts (respect RGPD!)**
- Priorisez en fonction de la méthode de segmentation**  
**LIC: Lien – Intérêt – Capacité**
- Identifiez vos alliés / relais / ambassadeurs**
- Identifiez prospects / donateurs potentiels**

# | LE DISCOURS

1. **VISION**
2. **MISSION**
3. **VALEURS**

# LE DISCOURS

- ❑ **Clarifiez !** Posez sur le papier votre discours dans divers formats :
  - Argumentaire développé
  - Format flyer / plaquette / page de site
  - Phrase ascenseur
- ❑ Assurez-vous que vos « relais » d'information les **intègre**
- ❑ Adoptez les éléments de **langage** de vos cibles

# **ACTION!**

- Définissez plateformes de collecte**
- Déterminez leviers de visibilité, canaux et relais de communication pour diffuser la collecte**

# BILAN

- Faites le point sur les résultats de collecte :**  
**Objectifs atteints, réussites, échecs...**
- Remercier les donateurs**
- Maintenir le lien avec les donateurs**

**MERCI,  
MERCI,  
MERCI !**

