

Dons majeurs : un programme pour les petites et grandes organisations

Michèle Joannis, MBA, CFRE

Directrice

Fondation CHUV


Michele.Joannis@chuv.ch

27 Septembre 2021

swissfundraising 

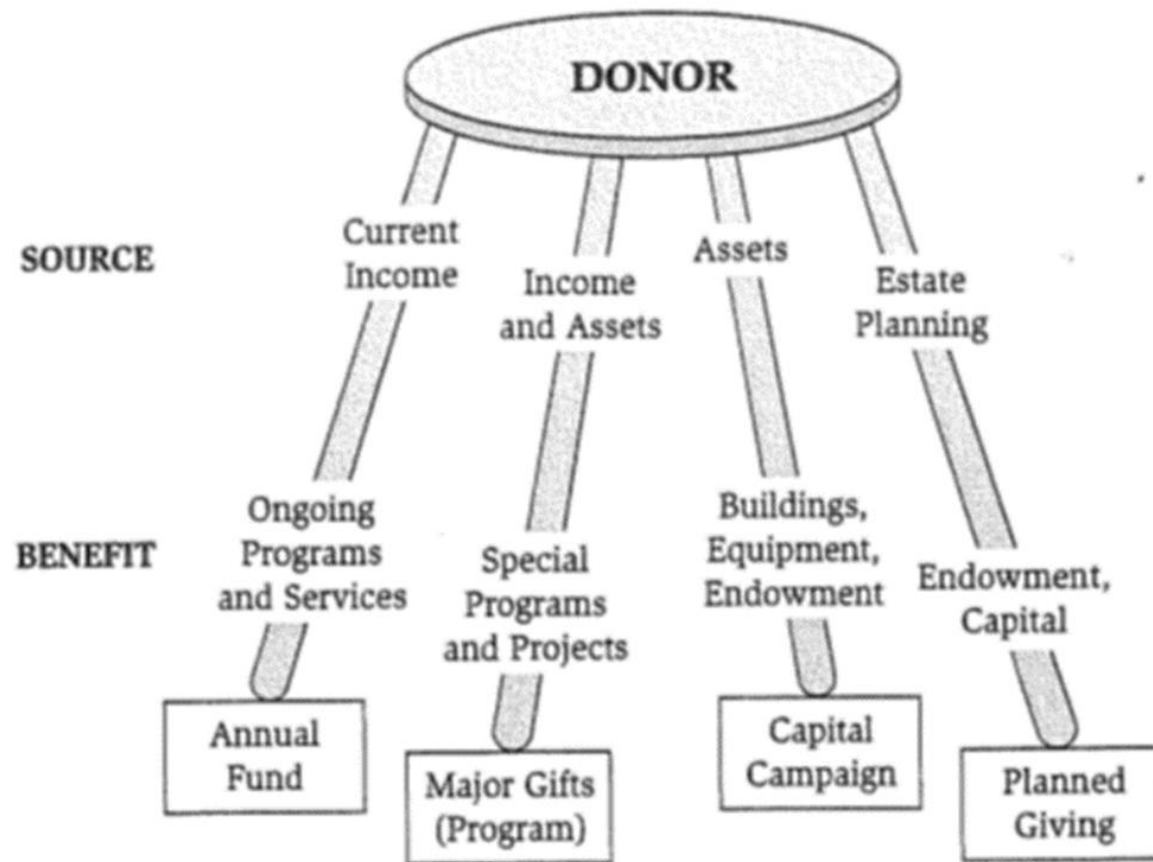
Plan de l'atelier :

1. Qu'est-ce qu'un don majeur?
2. Comment identifier des grands donateurs?
3. Comment qualifier les grands donateurs?
4. Elements d'une fiche philanthropique
5. Analyse des informations
6. Développer une stratégie philanthropique

A dark gray arrow pointing to the right, containing the text "Qu'est-ce qu'un don majeur".

Qu'est-ce
qu'un don
majeur

Dons majeurs – Source Revenue + Fortune



Caractéristiques de grands donateurs

1. « Self-made » souvent des entrepreneur.euse.s
2. Personne avec un historique de dons philanthropiques
3. Personne avec une attache personnelle à l'organisation qu'elle soutient
4. Âgé.e 65+
5. Conservatrice
6. Passionné.e par la cause
7. Connait une personne ou quelque chose de l'organisation qu'elles appuient
8. Quelque chose ou une action à fait une bonne impression sur la personne
9. Personne voit leur soutien comme un investissement
10. Leur conjoint.e et membres de la famille sont généralement impliqués dans la prise de décision



Comment
identifier des
grands
donateurs

Rosso's Concentric Circle Constituency Model



Data Mining

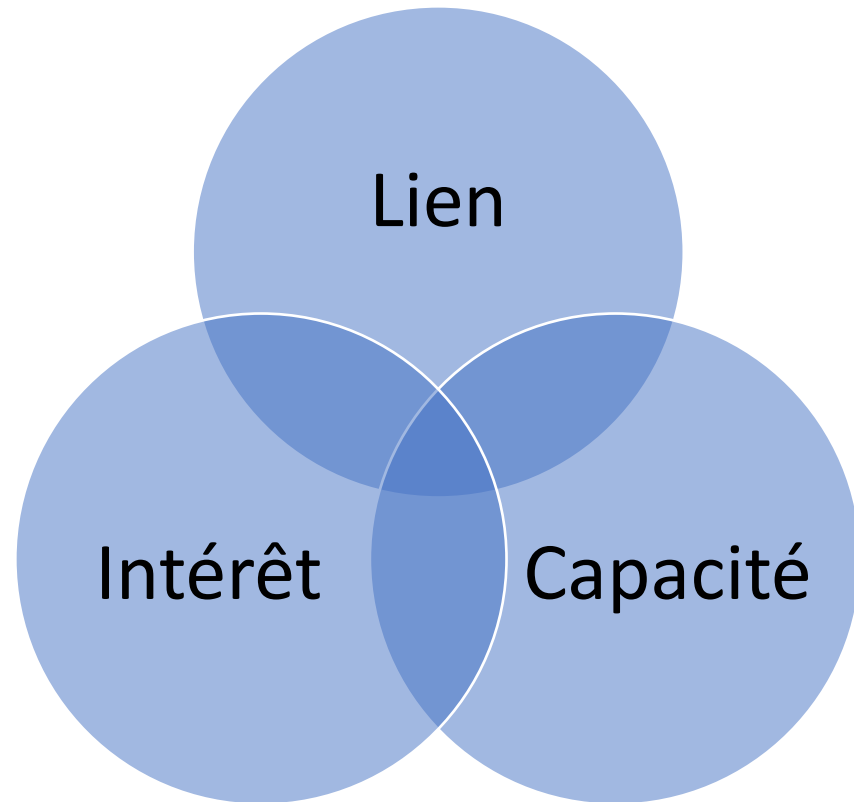
Analyse des données

- Don: Récence, Fréquence, Niveau de don
- Renouvellement: Donateur.trice de longue date?
- Dons spéciaux

La segmentation de votre base de donateurs reste votre meilleure source de prospects.

Comment
qualifier les
grands
donateurs?

Principe LCI*



*In English : LAI – Linkage, Ability, Interest

Evaluation selon Principe LAI

Pour chaque donateur et donatrice, considérez les questions suivantes:

1. Est-ce que la personne a un historique de don philanthropique?
2. A-t-elle fait des dons à votre organisation dans le passé?
3. A-t-elle participé à des événements de votre organization?
4. Est-ce que leurs intérêts et passions s'alignent avec la mission de votre organisation?
5. Est-ce qu'elle donne à des organisations avec une mission similaire?
6. Est-ce qu'elle donne dans votre zone géographique?
7. Est-ce que leur société est impactée par votre organization?

Ressources pour effectuer la recherche sur les prospects

- Sites internet
- Registres du commerce
- Zefix
- Fundraiso, MoneyHouse
- Média, journaux, revues (Bilan)

Ex: Estimation du potentiel philanthropique

Niveau de Revenu (Fr.)	Fortune Accumulée (Fr.)	Don Potentiel (Fr.)
2'500'000 et plus	25'000'000-50'000'000	5'000'000-10'000'000
2'500'000 et moins	20'000'000-25'000'000	2'500'000-5'000'000
2'500'000 et moins	10'000'000-20'000'000	1'000'000-2'500'000
2'500'000 et moins	7'500'000-10'000'000	500'000-1'000'000
500'000-1'000'000	5'000'000-7'500'000	250'000-500'000
100'000-500'000	2'500'000-5'000'000	100'000-250'000
100'000-250'000	1'000'000-2'500'000	50'000-100'000
Moins de Fr. 100'000	Moins de Fr. 1'000'000	10'000-25'000

Ranking

Ranking Capacité	Capacité philanthropique	Ranking Intérêt	Description
1	Fr. 2'500-5'000	1	Pas impliqué, aucune info sur l'intérêt
2	5'000-10'000	2	Intérêt minimal, donation occasionnelle, participation irrégulière aux rencontres...
3	10'000-25'000	3	Actif.ve modéré actuel et actif frequent dans le passé
4	25'000-50'000	4	Très actif.ve, don majeur, membre de club de l'org, membre de comité
5	50'000-100'000	5	Membre du conseil, d'autres conseils, et groups au niveau de l'exécutif
6	100'000-250'000		
7	250'000-500'000		
8	500'000-1'000'000		
9	1'000'000+		



Elements d'une
fiche
philanthropique

Fiche Philanthropique

- Titre, nom, prénom, surnom
 - Adresse, téléphone, email
 - Date et lieu de naissance
 - Status marital & nom du /de la conjoint.e
 - Education du partenaire
 - Nombre d'enfants, nom, âge
 - Education & Prix
 - Historique d'emplois
 - Affiliation politique, religieux
-
- Connection de la famille à l'org.
 - Connection à d'autres org.
 - Membership club et org.
 - Directorship
 - Intérêt personnel (Hobby)
 - Salaire, investissement, avoir net
 - Historique de dons à votre org. & d'autres org.
 - Org. favorites
 - Ami.e.s proches

A dark grey arrow pointing to the right, containing the text "Analyse des informations".

Analyse des
informations

Continuum de l'engagement du donateur

Engagement du donateur envers la mission de l'organisation

Ignorance *Prise de conscience* *Intérêt* *Expérience* *Participation* *Engagement Personnel*

Faible



Forte

Matrice des priorités

Forte	Capacité financière	Focus: développement de l'engagement B	Focus: opportunité de don important A
		Pas de focus D	Focus: opportunité pour don "mid-level" C
Faible		Forte	

Ignorance Prise de conscience Intérêt Expérience Participation Engagement

Donor Commitment Continuum

A dark grey arrow pointing to the right, containing the text "Développer une stratégie philanthropie".

Développer
une stratégie
philanthropie

Éléments d'une stratégie



Type de stratégie:

Cultivation

Sollicitation

Reconnaissance



Qui sera impliqué dans l'implémentation de la stratégie



Date estimée de la sollicitation du don et montant demandé



Argumentaire pour un don (projet)



Sommaire de l'analyse et objectif



Plan d'action



Rôle des personnes dans l'implémentation du plan

Type de contact & pondération

Type

Lettre d'un employé.e

Appel d'un employé.e

Lettre d'un.e bénévole

Invitation événement majeur

Appel d'un.e bénévole

Appel du CEO / Directrice.eur

Visite d'un employé.e

Pondération

- 1 point
- 2 points
- 2 points
- 3 points
- 3 points
- 3 points
- 4 points

Type de contact & pondération (ctn)

Type

Lettre CEO / Directrice.teur

Participation à une activité org. externe / interne

Rencontre avec bénévole

Transmission d'information privilégiée sur l'org.

Rencontre avec CEO

Reconnaissance personnalisée

Retraite avec le leadership

Pondération

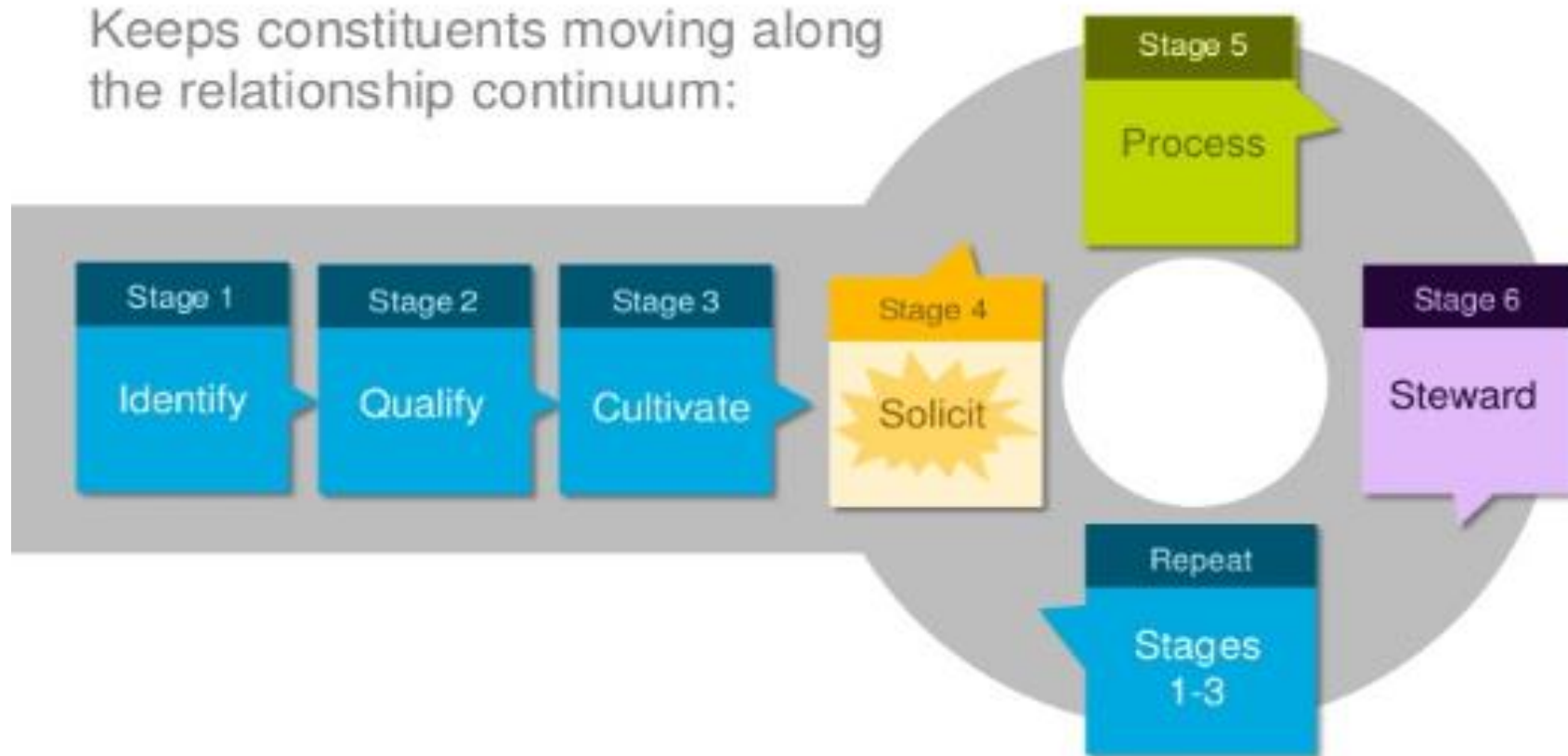
- 4 points
- 4-5 points
- 5 points
- 5 points
- 7 points
- 7 points
- 7 points

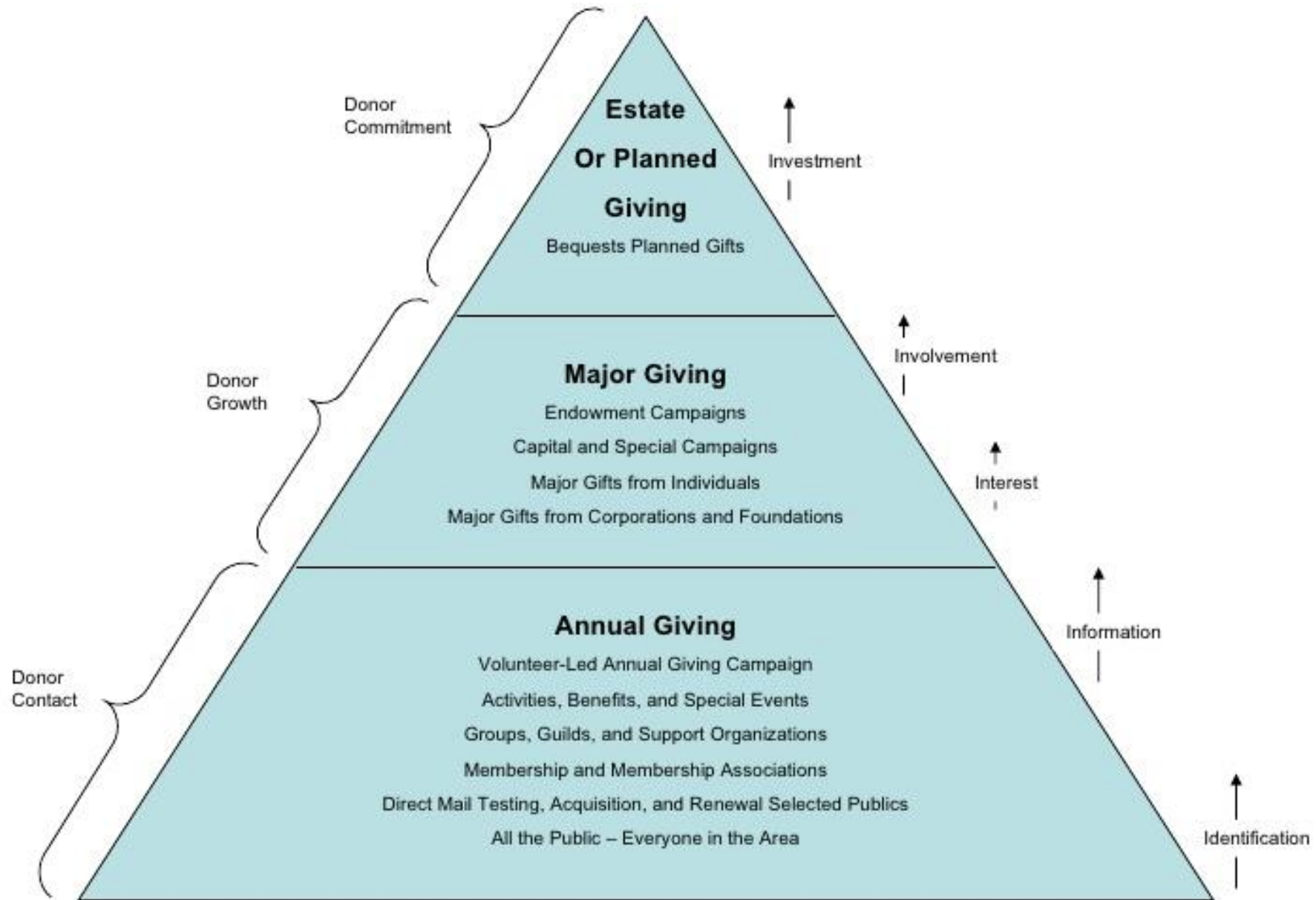
A dark gray arrow pointing to the right, with the word "Questions" written in white text inside it.

Questions

Etapes du développement philanthropique

Keeps constituents moving along the relationship continuum:





Bibliographie

Tempel, E., Seiler T., Burlingame D. (2016) Achieving Excellence in Fundraising, Fourth Edition. John Wiley & Sons.

Dove, K., Spears, A., Herbert, T. (2002) Conducting a Successful Major Gifts & Planned Giving Program. Jossey-Bass.

Hogan, Cecilia (2008) Prospect Research: A Primer for Growing Nonprofits, Second Edition. Jones and Bartlett.

Burk, Penelope. (2018) Donor Centered Fundraising, Second Edition. Cygnus Applied Research.

Alain Price, R., Maru File, K. (1994) The Seven Faces of Philanthropy : A New Approach to Cultivating Major Donors. The Jossey-Bass Nonprofit Sector Series.

Wiepking, P. a. (2015). The Palgrave Handbook of Global Philanthropy. London: Palgrave McMillan.

Vogel, P. (February 2018) Trends in family philanthropy. IMD, Lausanne.

Igazio, G. Behaviour Philanthropy Lab, Université de Genève