

# LA RECHERCHE DE DONS - COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS

Par Daniel Asselin, président

*Épisode*

Montréal, le 27 avril 2012

## PLAN DE LA PRÉSENTATION

### Épisode en bref

### Comment créer un bassin de donateurs :

- La recherche
- L'approche
- Le type de campagne
- Les clientèles-cibles
- Les tendances

## ÉPISODE EN BREF...

## Épisode

- Créée en 1993, la firme Épisode est formée de consultants possédant des compétences reconnues dans divers champs d'intervention :
  - Collecte de fonds
  - Campagnes majeures de financement
  - Communications
  - Gestion stratégique
  - Recrutement
  - Événementiel

## Les partenaires d'Épisode

- Léger Marketing
  - Sondage sur les habitudes de dons au Québec
  - Indice de générosité des Québécois et des Canadiens
- *Les Affaires*
  - Rubrique bimensuelle
- Cava Rose
  - Création d'événements corporatifs, privés et caritatifs, et service de conciergerie corporative

# COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS

La recherche

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LA RECHERCHE

- Identifier des personnes et des entreprises qui ont des liens naturels avec votre organisme :
  - Membres du CA
  - Membres du CA de l'institution
  - Entreprises partenaires de la région
  - Fournisseurs
  - Participants aux activités-bénéfice
  - Anciens donateurs

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LA RECHERCHE

- Recherche de comparables :
  - **Identifier des organismes** qui, en raison de la nature de leur mission ou de leurs activités, peuvent être comparés à votre organisme.
  - **Identifier des organismes non apparentés** qui ont réalisé une campagne de financement ou qui sont **actifs sur votre territoire.**

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LA RECHERCHE

- Recherche de comparables
  - Objectifs :
    - Connaître les activités et les donateurs des organismes qui se comparent au vôtre;
    - Faire ressortir les tendances dans votre secteur d'activités;
    - Élargir votre bassin de donateurs.

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LA RECHERCHE

### ○ Recherche de comparables

- Éléments d'un comparable nous permettant de faire l'analyse :
  - Mission;
  - Sources de financement :
    - Campagne majeure et/ou campagne annuelle, partenariats commerciaux, etc.
  - Projets associés aux campagnes de financement;
  - Donateurs / commanditaires;
  - Gens d'affaires impliqués sur les cabinets de campagne (s'il y a lieu);
  - Activité-bénéfice;
  - Programmes de visibilité (reconnaissance);
  - Renseignements financiers (revenus – dépenses).

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LA RECHERCHE

### ○ Recherche de comparables

- Analyse (tendances qui se dégagent) :
  - Objectifs et résultats de campagne (sur plusieurs années);
  - Donateurs / commanditaires;
  - Montants des contributions (standards de dons);
  - Type d'événements-bénéfice et résultats (sur plusieurs années);
  - Partenaires associés aux activités-bénéfice.
- Identification des nouveaux donateurs potentiels
- Réalisation de profils philanthropiques (entreprises et individus)

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LA RECHERCHE

- Faire un profil philanthropique des entreprises ciblées :
  - Adresse complète
  - Secteur d'affaires et compagnies affiliées
  - Gestionnaires
  - Profil financier
  - Nombre d'employés
  - Domaines d'intérêt (en philanthropie)
  - Dons
  - Toute information pertinente

### Quebecor

#### Profil Financier

Actif (M\$) : 8 793

Actif au Québec (M\$) : 7 243,50

#### Domaines d'intérêt

Éducation, Santé, Arts et culture,  
Communautaire

#### DONS

ARTS ET CULTURE : +/- 1 607 500 \$ / 2005 à 2010

BANQUE ALIMENTAIRE : +/- 65 000 \$ / 2005 à 2006

COMMUNAUTAIRE : +/- 1 262 000 \$ / 1995 à 2011

ÉDUCATION : +/- 7 710 000 \$ / 2001 à 2014

ENFANCE, JEUNESSE ET FAMILLE : +/- 163 000 \$ /  
2005 à 2011

ENTREPRENEURIAT : +/- 80 000 \$ / 2001 à 2006

HÔPITAUX : +/- 1 786 000 \$ / 1998 à 2015

SANTÉ : +/- 915 000 \$ / 1999 à 2011

TOTAL DE +/- 13 588 500 \$

#### Secteur d'affaires et compagnies affiliées

Quebecor est l'un des plus importants conglomérats de médias au Canada. Le groupe est actif dans la télédistribution, la téléphonie, l'accès Internet, l'édition de journaux, de magazines et de livres, ainsi que dans la distribution et la vente au détail d'un large éventail de produits culturels.

#### AUTRES INFORMATIONS PERTINENTES

La compagnie est à l'origine de la Grande Guignolée qui s'appelait auparavant la Guignolée Pierre-Péladeau, en raison de la grande générosité du fondateur.

Quebecor parraine de multiples façons le monde des arts et de la culture. Exemples : Concours Ma première Place des arts, les Correspondances d'Eastman, le Festival du nouveau cinéma, la Journée des musées montréalais, etc.

En 2005, Quebecor crée le Fonds Pierre-Péladeau (lié aux arts et à la culture).

En 2010, pour une onzième année consécutive, Quebecor a récompensé les trois meilleurs projets d'entreprises lui ayant été soumis dans le cadre du programme Bourses Pierre-Péladeau. Ainsi, de jeunes entrepreneurs du Québec se partagent 100 000 \$ pour démarrer leur entreprise.

...

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LA RECHERCHE

- Faire le profil philanthropique des personnes ciblées :
  - Profil général
  - Profil académique
  - Profil professionnel
  - Prix obtenus et reconnaissances honorifiques
  - Profil philanthropique

### PIERRE KARL PÉLADEAU

#### **Profil professionnel**

- Président et chef de la direction de Quebecor
- Pilote de l'acquisition du Groupe Osprey Media, l'un des plus importants éditeurs du pays, faisant ainsi de Quebecor le plus grand éditeur de journaux au Canada (2007)
- Avocat de formation (Barreau, 1998)

#### **Prix obtenus et reconnaissances honorifiques:**

- A reçu le prix Yvonne-Maisonneuve attribué par le Chaînon en septembre 2008. Ce prix est décerné chaque année à un partenaire s'étant illustré par son soutien exceptionnel à la mission du Chaînon.
- A été élu personne la plus marquante dans le domaine économique en 2010 selon les répondants d'un sondage Léger Marketing.

#### **Profil général**

- Né le 16 octobre 1961 à Montréal
- Fils de Pierre Péladeau, décédé le 24 décembre 1997
- Conjoint de fait de Julie Snyder
- Père de trois enfants

#### **Profil philanthropique**

- Sous la présidence d'honneur de Jean-Pierre Léger, des Rôtisseries St-Hubert et de Pierre Karl Péladeau, de Quebecor, la soirée-bénéfice au profit de la Maison de soins palliatifs de Laval a permis d'amasser 350 000 \$ (2012).
- Coprésident d'honneur du 29e Bal de la Fondation des étoiles où 1 050 600 \$ ont été amassés pour la recherche (2011).
- Président d'honneur du Bal des Grands romantiques orchestré au profit de la Fondation du CHUQ qui a permis d'amasser 345 000 \$ pour améliorer les soins de santé du CHUQ (2011).
- Est nommé président du conseil d'administration de la Fondation de l'entrepreneurship (2011).
- A participé à la 3e édition du «Grand défi Pierre-Lavoie» (2010).
- A appuyé la campagne majeure de financement 2005-2010 de la Fondation IntégrACTION du Québec (2010).
- A fait un don cumulatif de 10 000 \$ à 99 999 \$ à la Fondation de l'Université de Montréal (2010).
- Est coprésident du conseil d'administration de la Fondation Pierre Sablon (2010)

....

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LA RECHERCHE

### ○ Outils de recherche

- Internet : Google, Google Actualité, Google Alerte
- **Imagine Canada**
- *Les Affaires*
- **Eureka** (accès aux principaux quotidiens et magazines spécialisés de langue française du Canada et à l'international)
- **Répertoire des entreprises donatrices et commanditaires du Québec**
- **Répertoire des fonds et fondations pour OSBL du Québec**
- Médias sociaux (*Linkedin, Facebook, Twitter...*)
- Sites gouvernementaux et municipaux
- Fabricants et distributeurs du Québec (ICRIQ)

# COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS

L'approche

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : L'APPROCHE

### ○ Préparation

- Identifier la (les) personnes qui feront l'approche;
- Identifier un montant précis à demander (suite à l'analyse du profil philanthropique de l'entreprise);
- Préparer un dossier de sollicitation accompagné d'une lettre de demande de don et du programme de reconnaissance relié au montant du don demandé;
- Élaborer un scénario de rencontre avec les rôles et responsabilités de chacun des participants;
- Établir un plan B

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : L'APPROCHE

- Facteurs de succès :
  - La capacité financière du donateur potentiel;
  - Son degré de connaissance et/ou d'adhésion aux projets de la campagne;
  - Sa relation avec la personne qui lui demande le don ou le degré d'influence qu'elle lui reconnaît.

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : L'APPROCHE

- Pièges à éviter :
  - Laisser ses membres de conseil d'administration seuls pour faire une approche;
  - Identifier toujours les mêmes sollicitateurs;
  - Faire des sollicitations au téléphone;
  - Ne pas concevoir un scénario pour une approche en équipe de 3 ou 4 personnes;
  - Aucun bénévole présent lors de la rencontre.

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : L'APPROCHE

- Créer un Cercle d'ambassadeurs;
- Pour un donateur important, lui donner une visibilité enviable dans le cadre d'un événement populaire;
- Les garder informés des activités de votre organisme;
- Les inviter à vos événements-bénéfice;
- Maintenir des liens avec les donateurs de vos campagnes antérieures.

# COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS

Le type de campagne

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LE TYPE DE CAMPAGNE

- Campagne majeure
- Campagne annuelle

# COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS

Les clientèles-cibles

## COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS : LES CLIENTÈLES-CIBLES

- Démographie vs clientèle-cible

# COMMENT CRÉER UN BASSIN DE DONATEURS

Les tendances

## DES EXEMPLES DE CAMPAGNES QUI CONTRIBUENT À LA CRÉATION D'UN BASSIN DE DONATEURS

## FONDATION MARTIN-MATTE

Coupe Martin-Matte



## FONDATION DU CSSS DU SUD DE LANAUDIÈRE

### Les concessionnaires automobiles



## COLLÈGE DE SAINTE-ANNE-DE-LA-POCATIÈRE

**Campagne des anciens:**

**Objectif : 500 000 \$ (1 000 anciens)**

**À ce jour : 510 000 \$ (755 anciens)**



# FONDATION DU MAIRE : LE MONTRÉAL INC. DE DEMAIN

Mise sur pied d'un cabinet des boursiers



# Défi Cardio 25 heures



## LES 24H DE TREMBLANT

Don en ligne



# PÉRIODE DE QUESTIONS



**MERCI!**