

Comment collectez-vous des fonds ?



PENSEZ À DIVERSIFIER

Le financement pour les travaux de justice sociale et climatique peut être inconstant et imprévisible. La plupart des organisations ont besoin de plusieurs sources de financement pour mobiliser des ressources afin de trouver indépendance et stabilité, ainsi que pour réduire leur exposition aux risques (par exemple, si un donateur retire son soutien).

Il existe de nombreuses options à explorer ; tout dépend du contexte et de la situation spécifique de votre organisation.

- MULTILATÉRAL
- GOVERNEMENTAL
- FONDATIONS PRIVÉES
- FONDATIONS PUBLIQUES
- FINANCEURS DE MOUVEMENT
- LONGISAIDE MUTUELLED
- DONS INDIVIDUELS
- DONS D'ENTREPRISES

QUEL EST LA BONNE COMBINAISON DE DIVERSIFICATION POUR VOUS ?

1. Clarifiez votre vision à long terme et comprenez votre combinaison de revenus actuel.
2. Évaluez le contexte et envisagez toutes vos options de collecte de fonds.
3. Faites des plans et commencez à construire votre combinaison de revenus.
4. Surveillez vos progrès et maintenez l'élan : Où en êtes-vous maintenant et où voulez-vous être ?

Considérez : Quelle est votre dépendance à une seule source de revenus ? Nous recommandons de la limiter à 20 % ou moins de dépendance à une seule source de soutien.

Prospection intelligente

**RASSEMBLEZ PLUS DE DONNÉES
EN MOINS DE TEMPS AVEC CES**

- **"Suivez les leaders"** : que révèlent les porte-parole des bailleurs de fonds potentiels sur leurs priorités et leurs valeurs ?
- Considérez la **théorie du changement** et la stratégie du bailleur de fonds.
- Examinez leurs **priorités** et leurs lignes budgétaires.
- Prenez note des **instruments de financement** et des montants des financements.
- **Trouvez les connexions** : qui connaissez-vous qui pourrait vous mettre en contact ?

Mobiliser de nouveaux types de ressources signifie entretenir des relations solides avec les bailleurs de fonds. Ces **relations peuvent être transactionnelles** (basées sur des contrats, la conformité et les résultats) ou **transformationnelles** (bâties sur la confiance autour d'une mission et d'une stratégie partagées à long terme). Vous avez besoin des deux !

Les relations avec les donateurs : FROIDES, TIÈDES OU CHAUDES ?

Comment entretenir la flamme avec vos donateurs existants, tout en réchauffant les relations froides et en transformant les relations tièdes en relations chaudes ?

BONJOUR, NOUS SOMMES SPRING!



Notre programme d'Innovation Financière et de Résilience (FIRE), reconnu mondialement, a aidé des centaines d'organisations à développer avec succès des capacités de collecte de fonds axées sur leur mission.

springstrategies.org/fire

SPRING FIRE

