

14 novembre 2023

Rencontres du Mois de l'ESS

**Développez votre
argumentation de
collecte grand public et
maîtrisez sa déclinaison
dans votre appel à dons.**

de 16h à 16h35



Ophélie Le Grand

Responsable marketing

Associations caritatives et Fondations



Projet solide ?

Opportunités

Avoir les bons réflexes

Augmenter l'impact





La méthodologie pour développer vos arguments de collecte de dons





01

Les bases d'une
campagne de dons
grand public efficace



Economiser des ressources

Assurer un bon résultat

Avoir un projet solide





Les bases d'une campagne de dons dédiée à un projet

1. TÊTE = qui suis-je ?

> Présentation de l'organisation

3. COU = qu'est-ce qui fait le lien entre nous et notre projet ?

> Pertinence de l'intervention, contexte, problématiques

5. COEUR = pour qui j'agis ?

> Bénéficiaires: type, nombre, détails

8. BUSTE = quel est le tronc du projet ?

> Activités et calendrier d'exécution

9. BASSIN = sur qui je m'appuie ?

> Partenaires, collaborations et autres parties prenantes

11. MOLLETS = qu'est-ce qui rend mon approche solide ?

> Méthode de suivi et évaluation
> Indicateurs
> Impact

12. PIEDS = comment ai-je la force d'avancer ?

> Budget et stratégie de financement

2. YEUX = quelle est ma vision ?

> But ultime de l'organisation
> Impact et réalisations passées

4. EPAULE = quelle est ma capacité d'action ?

> Méthodologie adoptée
> Justification de l'efficacité de l'intervention

6. BRAS = vers quoi je tends ?

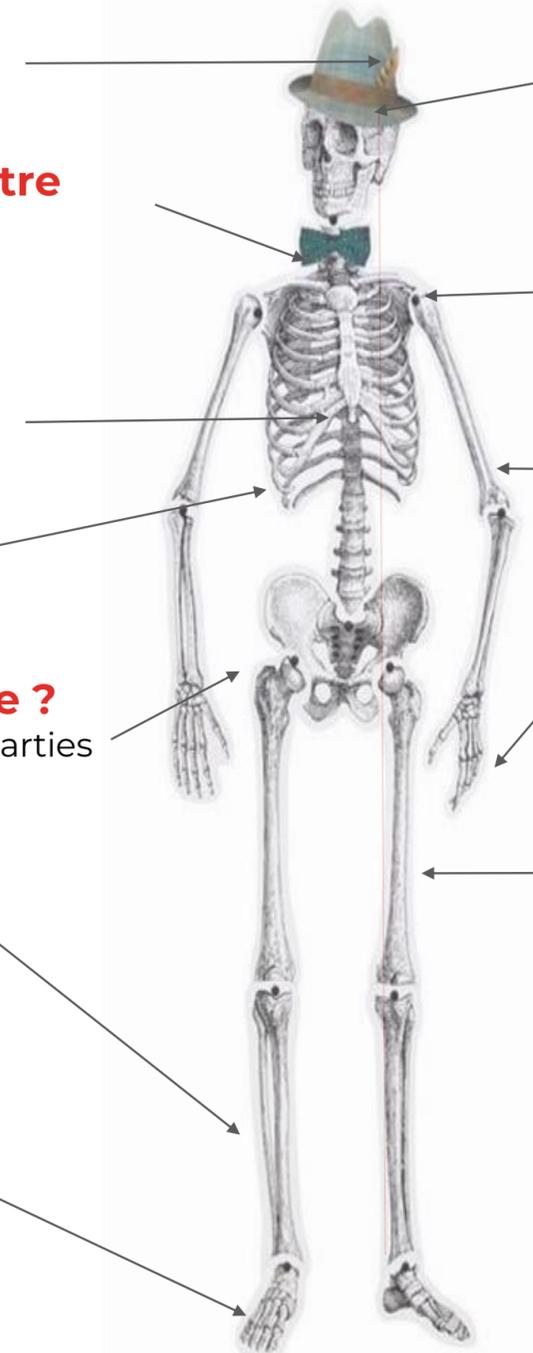
> Objectif général

7. DOIGTS = vers quoi je tends précisément ?

> Objectifs spécifiques

10. CUISSES = vers quoi j'avance ?

11. Pérennité du projet





Les bases d'une campagne de fonds non affectés

INTERNATIONAL PROGRAMMES *Targets by 2025*



INTERNAL STRATEGY *Targets by 2025*





Connaître sa cible et l'objectif de sa campagne (projet et fonds non dédiés)





02

Un pitch bien structuré
pour convaincre le
grand public



Trouver un équilibre

Rester court et concret

3 piliers

L'accroche

Le corps

La conclusion





La méthodologie pour bien structurer son pitch

L'accroche

- Attirez l'attention en donnant des faits et statistiques "choquants" (positifs ou négatifs)
- Créez du lien en montrant comment cela concerne les lecteurs
- Pourquoi vous êtes le mieux placé pour répondre à cette problématique: qui vous êtes, la valeur de votre travail et votre impact

=> Mettez l'accent sur la problématique en rendant la cause proche du lecteur

Le corps

- Décrivez brièvement votre vision / projet
- Prouvez votre valeur en mettant l'accent sur un / des impacts spécifiques concrets
- Développez votre argumentaire

=> Value Proposition (USP) et preuves d'impact

La conclusion

- Faites une demande très spécifique en montrant comment le don aura un impact (+ équivalences de don)

=> Votre demande façonne l'ensemble de votre argumentaire.

Plusieurs variantes de pitch sont donc possibles !



03

Une formulation pour
le grand public avec
des équivalences



**Rendre votre campagne
attrayante et la plus
convaincante possible**

**Faire passer
votre message**





🌀 Déclinez votre argumentation dans votre appel à don grand public

- ❑ Reformulez vos objectifs et votre contenu pour rendre le tout accessible à tous en étant **le plus concret possible** (oubliez le jargon du secteur!)
- ❑ Pensez avant tout à communiquer sur **l'impact final** et concret, surtout si vous travaillez sur des thématiques complexes comme les droits de l'homme
- ❑ Utilisez des **titres clairs et parlant**
- ❑ Pensez aux **visuels**, les photographies véhiculent souvent plus d'information que le texte
- ❑ Les **témoignages** et tout ce qui peut rendre votre campagne plus humaine ou vivante sont importants
- ❑ Le but est que votre message passe. Mettez-vous à la place du lecteur. Si possible, **faites relire votre campagne** par des amis ou membres de votre famille qui ne sont pas du secteur

Merci Marie claudie D. par 100 €, il y a 13 jours

UCLY LYON CATHOLIC UNIVERSITY #GIVING TUESDAY

Solidarité avec les étudiants Ukrainiens

Offrez 1 bourse à destination d'un étudiant Ukrainien (valeur 5 000 €)

Sur un objectif de 5000€



En solidarité avec l'Ukraine, offrez 1 bourse à un étudiant Ukrainien.
Face à la guerre en Ukraine, la solidarité est au cœur de nos actions. L'UCLY souhaite soutenir des étudiants ukrainiens pour leur permettre de poursuivre leurs études dans de bonnes conditions en France.

A quoi servira l'argent collecté ?
Vos dons permettront à 1 étudiant ukrainien de bénéficier d'une bourse pour le 2ème semestre 2022-2023. Cet argent couvrira ses frais de scolarité et une partie de ses frais de vie.

Témoignage d'un étudiant bénéficiaire
"En Ukraine, de nombreux étudiants ont vu leurs universités bombardées et ne peuvent plus étudier. Ils n'ont pas l'opportunité de partir en université partenaire. Alors je vous remercie pour votre soutien à l'Ukraine, continuez de nous soutenir. Je suis vraiment chanceux d'être ici, à l'UCLY." Viacheslav

Notre équipe
L'UCLY est un établissement d'intérêt général qui vit grâce aux dons et offre une véritable ouverture sociale lui permettant d'accueillir de nombreux étudiants en situation de précarité (étrangers, migrants, quartiers défavorisés...).

Je fais un don ponctuel



20 € Permet d'offrir 1 journée de formation

50 € Permet d'offrir 1 semaine de formation

100 € Permet d'offrir 15 jours de formation

Montant libre €

Mes coordonnées
* Champs obligatoires

Je représente une organisation ou une société

Civilité *
Monsieur et Madame

Nom * Prénom *

E-mail *

Je souhaite que mon nom et prénom n'apparaissent pas

Je souhaite obtenir mon attestation fiscale

Mon règlement

Je donne par carte bancaire

LIBÉREZ VOTRE GÉNÉROSITÉ POUR **GIVINGTUESDAY**



Définissez vos équivalences de don

Utilisez votre budget déterminé en amont

- **Les montants doivent rester petits :** en général, 3 paliers du type 30 / 60 / 120 €
- **Adaptez vos montants pour que ça reste concret :**
 - *Diminuer la durée (nombre de jours, de mois)*
 - *Diminuer le nombre de bénéficiaires (pour un enfant, au lieu de 100)*
 - *Identifiez les tâches/activités petites mais importantes*

Formulez vos équivalences en disant que ce sont des exemples

- **Exemple pour des fonds institutionnels**
« Renforcement de capacités en atténuation des effets du changement climatique. »
- **Exemple pour une campagne projet grand public**
« 1 atelier pour apprendre à 30 fermiers à économiser l'eau. »

Jouez avec les mots pour que la formulation soit sous forme d'exemple

- **NON** – Avec 50€ nous allons acheter le matériel scolaire d'une étudiante pour une année.
- **OUI** – Grâce à votre soutien de 50€, nous pourrions par exemple acheter le matériel scolaire d'une étudiante pour une année.
- **ou** Avec 50€, nous pourrions ... / pourrait permettre l'achat de...



Mettez vos équivalences de don en page sur votre formulaire de dons en ligne

Pour une campagne projet

The screenshot shows the BETTERworld donation form. The 'Je souhaite consacrer mon don à' section is highlighted with a red box. It includes a dropdown menu with options: 'L'ensemble des projets' (selected), 'Le nouveau projet', and 'Montant libre'. Below the dropdown are buttons for 50 €, 100 €, 250 €, and 500 €. The 'MONT DON' section is also visible, along with 'MES COORDONNÉES' and 'TITRE' sections.



1 Je donne 2 Mes coordonnées 3 Mon règlement

Mon don servira à financer

L'ensemble des actions de la Fondation pour la Recherche Médicale

ou nous aidera à lutter contre :

Les cancers

Les maladies neurologiques dont les maladies psychiatriques

Les maladies rares

JE DONNE UNE FOIS

JE DONNE TOUS LES MOIS

50 €

100 €

250 €

500 €

Montant libre

Après réduction fiscale, mon don me revient à

34 €

Pourquoi donner ?

Depuis 75 ans, la Fondation pour la Recherche Médicale (FRM) encourage, sélectionne et finance des projets de recherche prometteurs qui ont le potentiel demain d'améliorer et de sauver des vies.

+ de 75 ans d'avancée médicale dans tous les domaines

+ de 400 nouvelles recherches financées chaque année

+ de 150 maladies combattues

Bénéficiez d'une réduction fiscale :

Si vous êtes assujetti(e) à l'impôt sur le Revenu, vous pouvez déduire de votre impôt 66% du montant de votre don, dans la limite de 20% du revenu imposable.

Savoir l'essentiel sur le prélèvement à la source.

Si vous êtes assujetti(e) à l'impôt sur la Fortune Immobilière (IFI, ex ISF), vous pouvez déduire de votre IFI 75% du montant de votre don dans la limite de 50 000 €.

Faire un don déductible au titre de l'IFI.



Mettez vos équivalences de don en page sur votre formulaire de dons en ligne

Pour une campagne de fonds non dédiés

le rire médecin
Rire à l'hôpital, c'est vital !
DON en CONFIANCE

MON DON

Je donne une fois

- 30 € | 1 visite d'un duo de clowns
- 60 € | 2 visites d'un duo de clowns
- 120 € | 4 visites d'un duo de clowns
- Montant libre €

MES COORDONNÉES

* Champs obligatoires

Je représente une organisation ou une société

Civilité *
Madame

Nom *

Prénom *

E-mail *

Adresse *

MON RÈGLEMENT

Je donne par carte bancaire

Je donne par chèque

Je donne via Paypal

UTILISATION DE VOS DONS

79% Mission sociale

18% Frais de recherche

3%

Ma déduction fiscale
Impôt sur le revenu Société

Votre don de 60 €, ne vous coûte que 20,4 € après déduction fiscale de 66% et de réduction de 30%.

MacBook Pro



GiveXpert, une solution complète de collecte de dons en ligne



Une application performante en marque blanche avec un accompagnement complet :

- Formulaires de dons et d'inscription
- Interfaces multilingue multidevises
- Large choix de moyens de paiement
- Émission des e-reçus fiscaux
- Connexion automatisée à votre CRM...



+300 M€ collectés via nos formulaires en ligne



69 498 utilisateurs



20 ans d'expertise

UNE plateforme SaaS Vue 360° de l'activité et des contacts

Améliorez l'expérience de vos utilisateurs (donateurs, alumni, entreprises partenaires...).

Une plateforme SaaS pour aider les organisations caritatives à se consacrer à leur mission, développer leurs ressources et une connexion unique à l'autre.





#REX

#BONNESPRATIQUES

#ASTUCES

Avez-vous des questions ?

#CONTACT



Ophélie Le Grand
ophelie@givexpert.com



Let's connect



Alexandre Ayad
alexandre@givexpert.com



Ophélie Le Grand
ophelie@givexpert.com



GiveXpert by Eudonet
12 place des Arts 74200
Thonon-les-Bains

Contact
+33 (0)4 58 00 52 00
contact@givexpert.com

www.givexpert.com

