



# CAHIER UNITÉ 2B :

## Des relations fortes avec vos donateurs





## Description de l'unité :

L'objectif de l'unité 2B est de développer les connaissances des participant-e-s sur les approches en matière de philanthropie et de gestion des relations avec les donateurs, et d'identifier les approches en matière de relations avec les donateurs qui conviennent à leurs organisations.

L'unité 2B comporte deux sections. La première section porte sur les relations fortes avec vos donateurs à travers le module 8 de Change the Game Academy ; et la deuxième section porte sur le contenu canadien. La première section examine les défis et les tendances en matière de philanthropie afin d'éclairer la gestion des relations avec les donateurs et les plans de relations avec les donateurs. Dans le contenu canadien, nous explorons la collecte de fonds axée sur la communauté et son dynamisme. Les participant-e-s exploreront également des stratégies et des outils pour élaborer un solide plan de gestion des relations avec les donateurs.

SECTION	OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE
<b>Change the Game Academy</b>	Examiner les approches, les tendances et les innovations actuelles en matière de philanthropie
	Identifier les principales caractéristiques d'un plan de relations avec les donateurs
	Évaluer vos activités actuelles de relations avec les donateurs
	Sélectionner les canaux de relations avec les donateurs les plus appropriés pour votre organisation
	Élaborer un plan et un calendrier de relations avec les donateurs qui conviennent à votre organisation
<b>Contenu canadien</b>	Identifier les principales caractéristiques d'une collecte de fonds axée sur la communauté
	Cartographier les possibilités et les défis spécifiques liés aux relations de leur organisation avec les donateurs

## Liens vers le contenu de la formation :

Change the Game Academy : [Relations solides avec vos donateurs](#)

Contenu canadien : [Bibliothèque de ressources d'Activer le changement](#)

## EXERCISE 1 :

### Élaborer une stratégie de gestion des relations avec les donateurs

En ce qui concerne la stratégie de gestion des relations avec les donateurs de votre organisation, quelles sont les méthodes que vous avez utilisées dans le cadre de votre travail, que ce soit avec votre organisation actuelle ou avec d'autres organisations par le passé ?

Quelles méthodes ont eu le plus de succès ? Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné et quelles leçons ont été tirées de ces expériences ? Partagez vos réflexions dans la boîte ci-dessous.

## EXERCISE 2 :

### Élaborer une stratégie de gestion des relations avec les donateurs

Après avoir passé en revue les documents de l'unité 2B, quelles sont les méthodes de gestion des relations avec les donateurs que vous aimeriez essayer ?

Qu'est-ce qui favoriserait le succès de ces méthodes ? Qu'est-ce qui pourrait nuire au succès de ces méthodes ?

## EXERCISE 3:

### Comparaison des systèmes de CRM

Si votre organisation n'utilise pas actuellement de système de gestion de la relation client (CRM), examinez les différentes options de CRM gratuites partagées dans cette unité et comparez les fonctionnalités de chacune. Sélectionnez et inscrivez-vous à au moins une des options gratuites et explorez les fonctionnalités.

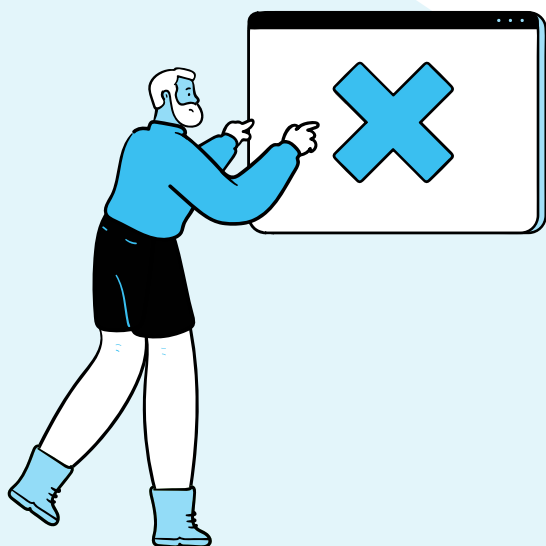
Jetez un coup d'œil à cette [ressource](#) sur les principaux éléments à prendre en compte pour choisir votre CRM.

Nous vous avons fourni un tableau pour réfléchir à chaque logiciel de CRM mentionné dans l'unité 2B. N'hésitez pas à ajouter des lignes si vous découvrez d'autres logiciels de CRM que vous souhaitez comparer.

LOGICIEL DE CRM	Cela répondrait-il aux besoins de votre organisation ? Pourquoi ou pourquoi pas ?	Le CRM semble-t-il convivial ?	Ce logiciel est-il rentable ?
<i>Hubspot</i>			
<i>Keela</i>			
<i>Bitrix24</i>			
<i>Bloomerang</i>			
<i>Zoho</i>			
Autres			

Utilisez cet espace pour ajouter des réflexions supplémentaires en lien avec l'exercice 3 :

A large, empty rectangular box with a light beige background and a thin blue border, intended for writing reflections.



# RESSOURCES CITÉES DANS L'UNITÉ B : ANGLAIS

The 3 L's of successful donor relationships. AFP Toronto. (1er novembre 2016). Consulté le 9 mars 2023, en ligne : [https://afptoronto.org/blog/the-3-ls-of-successful-donor-relationships/?gclid=Cj0KCQiApKagBhC1ARIsAFc7Mc49\\_TP9bpC-RXxnjzaquxeGZ2IOXR9C8\\_nlk3mxS8NP80\\_ONUg93PAaAnz5EALw\\_wcB](https://afptoronto.org/blog/the-3-ls-of-successful-donor-relationships/?gclid=Cj0KCQiApKagBhC1ARIsAFc7Mc49_TP9bpC-RXxnjzaquxeGZ2IOXR9C8_nlk3mxS8NP80_ONUg93PAaAnz5EALw_wcB)

Bahubeshi, R. (17 juin 2021). Over-scrutinized, underfunded, and unsupported: How systemic anti-blackness affects who gets grants and Sector Workers' well-being. The Philanthropist Journal. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://thephilanthropist.ca/2021/04/over-scrutinized-underfunded-and-unsupported-how-systemic-racism-affects-who-gets-grants-and-sector-workers-well-being/>

Basics of Prospect Research. CCS Fundraising. (18 janvier 2022). Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://www.ccsfundraising.com/insights/basics-of-prospect-research/>

Beat Digital Fatigue with These 3 Donor Engagement Methods. TechSoup. (s.d.) Consulté le 9 mars 2023, en ligne : de <https://www.techsoup.ca/content/beat-digital-fatigue>

CCF Principles. CCF. (1er mars 2021) Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://communitycentricfundraising.org/ccf-principles/>

Community Centric Fundraising. CCF. (6 février 2023). Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://communitycentricfundraising.org/>

Dorsey, C., Bradach, J. et Kim, P. (17 septembre 2021). The problem with "color-blind" philanthropy. Harvard Business Review. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://hbr.org/2020/06/the-problem-with-color-blind-philanthropy>

Dorsey, C., Kim, P., Daniels, C., Sakaue, L., Savage, B., (s.d.). Overcoming the racial bias in philanthropic funding (SSIR). Stanford social innovation Review: Informing and Inspiring Leaders of Social Change. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : [https://ssir.org/articles/entry/overcoming\\_the\\_racial\\_bias\\_in\\_philanthropic\\_funding](https://ssir.org/articles/entry/overcoming_the_racial_bias_in_philanthropic_funding)

Hesse, I. (7 mars 2023). Explained: Donor-centric and Community Centric fundraising. Keela. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://www.keela.co/blog/nonprofit-resources/donor-centric-and-community-centric-fundraising>

A history of modern philanthropy. History of Giving. (s.d.) Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://www.historyofgiving.org/1930-1980/>

Johnson Center for Philanthropy. (29 août 2022). Black women face multiple forms of racism in philanthropy. Johnson Center for Philanthropy. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://johnsoncenter.org/blog/black-women-face-multiple-forms-of-racism-in-philanthropy/>

Lanese, M. (23 juillet 2021). 4 stages of Donor Relationship Management. Legacy Leaders. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://legacyleaders.com/4-stages-of-donor-relationship-management/>

Not-For-Profit Board Diversity & Inclusion: Is It Essentially Window-Dressing? (s.d.) Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://www.rotman.utoronto.ca/FacultyAndResearch/ResearchCenters/JohnstonCenter/JohnstonCenter/2021/1/27/Report-NotForProfit-Board-Diversity--InclusionIs-ItEssentiallyWindowDressing>

Patel, A., et Anil Patel est cofondateur de GrantBook. (s.d.) The Digital Future of Canadian Philanthropy (SSIR). Stanford social innovation Review: Informing and Inspiring Leaders of Social Change. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : [https://ssir.org/articles/entry/the\\_digital\\_future\\_of\\_canadian\\_philanthropy#](https://ssir.org/articles/entry/the_digital_future_of_canadian_philanthropy#)

Philanthropic innovation: Three boundaries the Charitable Sector Could Challenge. CharityVillage. (5 août 2021). Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://charityvillage.com/philanthropic-innovation-three-boundaries-the-charitable-sector-could-challenge/>

Rio, M. (8 juillet 2022). 'philanthropy is broken' : How the stop community food centre is moving away from donor-centric fundraising to prioritize community. thestar.com. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://www.thestar.com/opinion/contributors/2022/07/08/philanthropy-is-broken-how-the-stop-community-food-centre-is-moving-away-from-donor-centric-fundraising-to-prioritize-community.html>

Santeralli, E. (9 juin 2022). Optimize your CRM with these 9 best practices. ActiveCampaign. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://www.activecampaign.com/blog/optimize-your-crm>

Terrell, J., Page, C., Coleman, B. V., Levinson, L. M. et A., Markowitz, L., Levinson, A., Chakrabarti, M. C. et T., Cadena, M., Chakrabarti, T., et Sarkar, S. (16 juin 2022). Freeing ourselves from colonial, white savior models of philanthropy - non profit news : Nonprofit quarterly. Non Profit News | Nonprofit Quarterly. Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://nonprofitquarterly.org/freeing-ourselves-from-colonial-white-savior-models-of-philanthropy/>

What is Donor Management Software? The Basics + Top Tools. Kindful. (s.d.). Consulté le 9 mars 2023, en ligne : <https://kindful.com/nonprofit-glossary/donor-management-software/>

---

## POUR EN SAVOIR PLUS :

[TechSoup](#)

[CCF \(anglais\)](#)

[Racial Equity Resources \(anglais\)](#)

[Grantmaking with a Racial Equity Lens Guide \(anglais\)](#)

[Unfunded Report \(anglais\)](#)

[Innovations in Global Philanthropy \(anglais\)](#)





