



## Discutons de la collecte de fonds axée sur la communauté

Avec **Maria Rio**



La collecte de fonds avec Maria Rio

Vidéo 2 B: Transcription de la vidéo originale

**Jesse Clarke:**

Bonjour, et bienvenue à la session de l'unité 2B, et à notre discussion avec une experte sur les relations avec les donateurs, la collecte de fonds et la collecte de fonds axée sur la communauté.

**Maria Rio (0:19):**

Donc mon nom est Maria. Mes pronoms sont elle/la. Qui je suis, ça, c'est une grande question! Je suppose que je peux commencer avec ma bio, si vous voulez.

**Jesse Clarke (0:29)**

Oui, oui, ce serait super. Ce serait parfait.

**Maria Rio (0:31):**

Très bien. Parfait. J'aimerais donc parler de mon histoire personnelle, ainsi que de mon histoire professionnelle. Sur le plan personnel, je suis une immigrante. Je suis arrivée au Canada quand j'avais 9 ans, et j'ai vécu dans un centre d'accueil pour réfugiés de Vision mondiale avec ma mère et mes frères et sœurs. C'était bien sûr très difficile... nous avons dû recourir à des services alimentaires d'urgence, comme des banques alimentaires, des repas en centre d'accueil. Nous vivions dans le centre d'accueil. Nous avons reçu des cadeaux de Noël de la part d'étrangers. Toutes ces choses que vous vivez quand vous êtes dans la pauvreté et que vous faites face aux défis de l'immigration.

Donc l'expérience de ma mère, avec ce transfert. Et, vous savez, être la cible de moqueries à l'école à cause de mon accent. Les enfants peuvent être cruels. Donc l'expérience personnelle d'avoir eu accès à tant de services d'organismes à but non lucratif m'a vraiment inspiré à aller travailler dans les organismes sans but lucratif. C'est pourquoi j'aime toujours partager cela.

Ainsi, j'ai commencé à faire de la collecte de fonds il y a plus d'une décennie lorsque j'ai rencontré des gens dans la rue qui avaient des gilets. Ils faisaient de la collecte de fonds en personne pour Vision mondiale. Donc je me suis dit comme, wow, j'ai un lien personnel avec cet organisme. Et j'aimerais bien commencer à m'impliquer. Je ne pense pas que c'est quelque chose qui vient à l'esprit de beaucoup de gens quand ils voient des personnes faire de la collecte de fonds dans la rue, mais j'étais vraiment très enthousiaste. C'est ainsi que j'ai commencé ma carrière dans la collecte de fonds.

#### **Jesse Clarke (2:01)**

Eh bien, c'est incroyable. Merci pour cette introduction et de nous avoir partagé également votre histoire personnelle. Je pense que c'est utile pour nous de contextualiser, en termes de ce que nous allons discuter aujourd'hui. Et vous avez déjà abordé quelques-uns des sujets que j'ai hâte de discuter avec vous, plusieurs en fait, en termes de réfléchir à ce que cela signifie d'intégrer des considérations d'équité et d'éthique dans la collecte de fonds, et de questionner vraiment la relation entre les donateurs et les bénéficiaires du financement, entre les organisations et les donateurs, et de penser vraiment à la façon dont votre travail en tant que collecteur de fonds peut lui-même être transformateur, et vraiment avoir ce genre d'impact pour changer les relations et renforcer le pouvoir des communautés aussi (...)

Je me demande, si ça ne vous dérange pas, si vous pourriez simplement commencer par nous parler un peu de ce que vous voulez dire par la collecte de fonds axée sur la communauté, de votre travail dans ce domaine en particulier, et parler de cela aussi, de ce dont vous parlez quand il s'agit de créer des partenariats.

#### **Maria Rio (2:58)**

Oui, absolument. Je vais donc expliquer la collecte de fonds axée sur la communauté, mais vous avez aussi besoin de connaître le contexte de la collecte de fonds axée sur les donateurs pour commencer. Si vous ne connaissez pas cela, vous ne comprendrez pas le reste. Je dois commencer par ça.

Donc la collecte de fonds axée sur les donateurs, c'est le modèle traditionnel de collecte de fonds. Comme vous le savez, ce sont des galas, donner le nom de personnes à des bâtiments, c'est vraiment de centrer les relations seulement autour des donateurs. Donc, c'est comme leur demander, à quoi voulez-vous que les programmes ressemblent? Si vous me donnez de l'argent, cela se fera de cette façon. Et vraiment de répondre à ce qu'un collecteur de fonds imagine qu'un donateur veut, même si les donateurs ne demandent pas, vous savez, que le bâtiment porte leur nom. C'est le collecteur de fonds qui le proposera et, vous savez, il envoie des fleurs à votre maison... Tout cela semble magnifique, bien sûr, n'est pas ? C'est comme, qui n'aimerait pas recevoir des fleurs ou voir un bâtiment porter son nom ? Tout ça semble incroyable.

Cependant, avec la collecte de fonds axée sur les donateurs, les personnes qui utilisent les services de votre organisation sont habituellement les dernières personnes à être intégrées à la conversation sur ce

à quoi devrait ressembler la programmation, ou ce qui aurait un impact plus important sur leur vie, ou, vous savez, comment faire pour réellement provoquer un changement systémique.

Donc l'approche de collecte de fonds axée sur la communauté, c'est un modèle de collecte de fonds plus récent. Ça existe depuis, je pense, comme 5 ans ou 10 ans, quelque chose comme ça. Et ça a en fait été conçu par Vu Le. C'est un leader d'opinion dans l'espace à but non lucratif qui gère un blogue appelé « Nonprofit AF », et je le suis très étroitement depuis longtemps. Ainsi, quand lui et un groupe d'autres collecteurs de fonds de Seattle ont lancé la collecte de fonds centrée sur la communauté comme mouvement, je me suis senti vue, et je me suis senti si heureuse d'avoir les outils et les mots pour exprimer les problèmes que j'avais remarqué avec la philanthropie. Et vous savez, avec la façon dont je bâtissais des relations avec les donateurs, et même des choses auxquelles les donateurs pensaient déjà, c'était incroyable de voir comment les donateurs progressistes étaient déjà engagés sur la voie d'une philanthropie équitable. Donc, oui, la collecte de fonds axée sur la communauté a été quelque chose de fantastique à découvrir.

Elle est fondée sur 10 principes, qui sont disponibles sur leur site Web. Voici un aperçu rapide des principes.

1. La collecte de fonds : doit être ancrée dans l'équité, la justice raciale et la justice sociale.
2. Les missions organisationnelles individuelles ne sont pas aussi importantes que la communauté dans son ensemble.
3. Les organismes à but non lucratif sont généreux et se soutiennent mutuellement.
4. Tous ceux qui s'engagent à renforcer la communauté sont valorisés également, qu'il s'agisse de bénévoles, de membres du personnel, de donateurs ou de membres du conseil d'administration
5. On accorde autant de valeur au temps qu'à l'argent
6. Nous traitons les donateurs comme des partenaires, ce qui signifie que nous sommes transparents et que nous avons parfois des conversations difficiles.
7. Nous favorisons un sentiment d'appartenance, pas d'altérisation.
8. Nous faisons la promotion de la compréhension que chacun profite personnellement de s'engager dans le travail pour la justice sociale, ce n'est pas seulement de la charité et de la compassion.
9. Nous considérons le travail pour la justice sociale comme holistique et transformateur, et non comme transactionnel.
10. Et nous reconnaissons que la guérison et la libération exigent un engagement en faveur de la justice économique.

Ainsi, sur la base de ces 10 principes, vous êtes en mesure d'appliquer la collecte de fonds centrée sur la communauté à différents aspects du travail des organismes à but non lucratif.

J'ai donc passé les 2 dernières années à travailler à la mise en œuvre de collectes de fonds axées sur la communauté dans une organisation de taille moyenne, avec un budget d'environ 5 millions de dollars. Et c'était vraiment intéressant, car cette organisation faisait en fait un quart de son chiffre d'affaires grâce à des événements phares.

Donc des événements dont le prix des billets pouvaient varier de 1 \$ à 25 \$ et jusqu'à 375 \$. Je ne sais pas pour la plupart d'entre vous à l'écoute, mais pour moi, c'est beaucoup d'argent. Comme c'est quelque chose que je voudrais juste... J'ai grandi dans la pauvreté n'est-ce pas ? Le prix de certains de ces

billets équivalait au montant que je dépenserais pour l'épicerie pendant plusieurs mois. Donc, pour moi, aller de l'avant avec quelque chose de ce genre, cela me semblait un peu contraire à l'éthique, parce que je sais que les utilisateurs de nos services ne seront jamais en mesure de pouvoir se payer un billet comme ça. Et même si on leur donnait un billet gratuitement, même s'ils étaient en mesure de venir à ce chic gala, c'est comme... Allez-vous pouvoir vous faire coiffer avant ? Faire faire vos ongles ? Et votre tenue vestimentaire ? Toutes ces choses sont des obstacles qui empêchent de se sentir à l'aise, qui favorisent l' « altérisation ».

Donc une chose que je voulais faire, c'était de changer toute notre stratégie de collecte de fonds pour qu'elle soit aussi inclusive que possible, pour qu'elle soit la moins néfaste possible. Et cela signifiait d'abandonner ce type d'événements et de miser davantage sur les dons individuels, mais aussi de mener des discussions approfondies avec les donateurs sur pourquoi c'est mal de ne pas payer votre juste part d'impôts.

Vous savez ? Et pourquoi ai-je le sentiment que les organismes à but non lucratif font partie du problème ? Parce que nous subventionnons les appuis du gouvernement et nous permettons également aux gens de ne pas payer leur part d'impôt, mais aussi j'ai besoin de votre argent, donnez s'il-vous-plaît. Veuillez faire un don car, à court terme, nous devons nourrir les gens, mais à long terme, nous devrions continuer à faire pression pour des changements de politiques publiques.

Ainsi, la différence entre la collecte de fonds axée sur la communauté et celle centrée sur les donateurs, est-ce seulement sur qui on se concentre ou aussi qui on priorise ? Donc toute la communauté, y compris les donateurs, les utilisateurs de services, le personnel, les bénévoles, les organisations partenaires, ou seulement les donateurs.

Ainsi, toutes ces conversations deviennent beaucoup plus faciles lorsque vous êtes informé et que vous avez effectué des recherches sur les obstacles auxquels votre communauté est confrontée, et les obstacles que le travail des organismes sans but lucratif maintient dans son ensemble, et juste commencer lentement, voir où est rendu le donateur. Alors, la façon la plus simple que je fais ça, c'est, je vais dire le mot suprématie blanche, et puis je serai comme Oh, Oh, quoi ! Avez-vous dit quelque chose ? D'accord. D'accord, d'accord. Super. Donc nous pouvons discuter.

Vous savez, mais s'ils ont comme un air confus et c'est un peu comme, d'accord, eh bien, peut-être qu'ils ne savent pas ce que cela signifie. Et comme revenir en arrière, comme, je suppose que vous ne pouvez pas commencer avec les pronoms, n'est-ce pas ? Le racisme systémique, et les pousser un peu plus loin dans leur apprentissage. Mais oui, je pense que juste d'avoir juste un mot déclencheur comme, oui, la suprématie blanche. Allez-vous dire quelque chose ? Avoir un ami, comme, si ça devient trop épuisant émotionnellement pour moi, je peux faire appel à mon collègue blanc pour expliquer pourquoi le racisme, c'est mauvais, et pourquoi nous adoptons des pratiques de collecte de fonds éthiques à quelqu'un qui peut-être a dit quelque chose d'offensant. Et aussi d'aborder la conversation sans s'excuser parce que les donateurs sont déjà en train de penser à cela. Ils pensent déjà à leur richesse, et ils pensent déjà aux problèmes de la société. Il ne s'agit donc que de réunir ces éléments dans la même conversation.

**Jesse Clarke (10:20)**

Hmm, oui. J'aime que vous ayez ce mot-clé que vous utilisez pour tâter le terrain. Et, vous savez, il y a un autre concept puissant que je crois que vous connaissez aussi, je veux dire, une partie de la conversation qui a cours présentement dans l'espace de la coopération internationale tourne autour du complexe du sauveur blanc, et, vous savez, je pense que c'est une sorte d'extension, vous savez, que c'est une extension de diverses expressions de la suprématie blanche dans différents contextes.

Je me demande, parce que je vous connais, vous l'avez mentionné brièvement maintenant, aussi. Mais vous en avez parlé, parlez-en peut-être en termes de votre propre point de vue. Tout d'abord, qu'est-ce qui se passe quand vous rencontrez des donateurs qui sont racistes, qui ont, vous savez, des attitudes envers les personnes avec lesquelles vous travaillez qui sont, vous savez, vraiment inappropriés ou qui ne reconnaissent pas les obstacles systémiques et puis aussi, vous savez, pour les alliés qui veulent soutenir les gens qui sont dans cette position, quelles sont quelques-unes de vos suggestions sur ce qu'ils peuvent faire aussi ?

**Maria Rio (11:20)**

Ouais, donc vous avez quelques options différentes quand vous êtes approché par un donateur qui est néfaste. Bien. Ainsi, la première chose que je fais, c'est de me demander: sont-ils intentionnellement néfastes, ou sont-ils juste un peu comme ignorants par rapport à pourquoi ce qu'ils disent est néfaste ? Et j'ai tellement de patience pour les gens qui ne savent pas, parce que nous avons tous des expériences vécues très différentes. Je ne peux pas m'attendre à ce qu'ils sachent, vous savez, que ce qu'ils disent, que ce qu'ils disent n'est vraiment pas correct.

Donc, par exemple, si quelqu'un me demandait « à quoi ressemblait la vie dans un centre d'accueil pour réfugiés ? » C'est comme « bon, d'accord, eh bien, c'est comme une question privée et vraiment intense à me poser. » Parce que, évidemment, c'était terriblement traumatisant.

Donc, si ces personnes sont involontairement néfastes, j'essaie de les éduquer autant que possible, et vous n'avez pas à apprendre ça dans cette conversation, mais ça pourrait être comme, voici, vous savez, de l'éducation sur les pronoms. Voici un site Web où vous pouvez en savoir plus. Et puis, comme, revenez là-dessus et faites du renforcement la prochaine fois que vous leur parlerez.

S'ils sont délibérément problématiques, je suis une grande fan de simplement mettre fin à la relation, parce que vous tirez quelque chose de notre partenariat également. Cela vous permet de mettre mon logo sur votre entreprise et de dire que vous êtes une bonne personne, de vous donner l'impression d'être une bonne personne. Et je ne suis pas disposée à faire ça si vous dites quelque chose qui est évidemment terrible. J'ai donc vraiment habilité des collecteurs de fonds à mettre fin à des relations comme celle-là.

Nous avons une organisation, une entreprise, qui nous a approché pour faire quelque chose comme de l'agriculture urbaine dans leur cour avant, et c'est ceux qui disaient, comme, en tout cas, nous ne voulons pas que des gens avec des problèmes de santé mentale viennent ici. Dieu nous garde, vous savez. Alors, à ce moment-là, nous avons pris le temps d'éduquer les donateurs, et ils ne comprenaient toujours pas. Ils ne faisaient pas d'effort pour comprendre. Ils étaient sur la défensive. Et si cela fait plus de mal que de bien, vous pourriez peut-être passer votre temps avec quelqu'un qui comprend ce que

vous faites et pourquoi c'est important, et pourquoi il n'est pas acceptable de parler de vos utilisateurs de service de cette façon.

**Jesse Clarke (13:36)**

Humm, oui. Oui. Je veux dire, je pense que ce sont des problèmes que vous pouvez rencontrer aussi dans le secteur de la coopération internationale, en termes de la façon dont, vous savez, les donateurs pourraient percevoir les personnes que vous appuyez ou avec qui vous travaillez. Je pense qu'il y a beaucoup de potentiel là pour, vous savez, je pense à la fois aux stéréotypes et aux idées fausses... Mais là encore, il y a aussi une occasion pour vous de les remettre en question et de pousser vraiment les gens à questionner leurs relations, vous savez, avec les structures coloniales, avec ce que le développement mondial signifie, vous savez, aujourd'hui, et je pense, vous savez, encore une fois, avec beaucoup de structures systémiques qui maintiennent vraiment certaines de ces inégalités.

Je pense, juste pour revenir un peu en arrière sur la collecte de fonds centrée sur la communauté aussi, que, vous savez, ces deux thèmes sont vraiment étroitement liés. J'imagine, pour moi, comme quand je vous entends en parler, ça a le potentiel de créer vraiment certaines innovations passionnantes, de mettre en place de nouveaux types de pratiques et de partenariats aussi, et de transformer dans, vous savez, un sens vraiment positif. Il y a peut-être quelques exemples que vous pourriez partager avec nous aujourd'hui.

**Maria Rio (14:49)**

Oui, j'en ai certainement quelques-uns. Mon préféré, c'est quelque chose qui était tellement novateur. J'étais si fière que nous le fassions. J'étais si satisfaite de la façon dont cela s'est passé.

Donc en gros, ce que nous avons fait, c'est qu'on s'est dit bon, nous allons sonder nos utilisateurs de services et leur demander quelles sont leurs principales priorités en matière de politiques publiques. Ainsi, nous avons sondé plus de 200 utilisateurs de services, et nous leur avons donné un éventail de 20 choses parmi lesquelles choisir, Des choses qui nous semblaient pouvoir être pertinentes. Qu'en pensez-vous ? Puis ils ont choisi leur top 3. Leur top 3 était donc le logement abordable, une augmentation des taux d'aide sociale et des soins dentaires gratuits ou couverts par le gouvernement. Super, alors, maintenant que nous avons ces 3 priorités, que pouvons-nous faire avec ça ?

Nous ne sommes pas une organisation de politiques publiques. Nous n'avons pas comme un responsable des politiques. Donc que pouvons-nous faire avec ces informations ? Ainsi, nous avons décidé de créer un fonds communautaire où nous trouverions 2 donateurs pour nous donner 25 000 \$. L'un des 25 000 \$ serait destiné à nous, et l'autre irait à une organisation, choisie par les membres de notre communauté, qui travaille sur une de ces priorités de politique publique. Donc, nous avons présenté ça à quelques différents donateurs, comme à moins d'une poignée, et nous avons dû dire oui,

**Jesse Clarke (16:13)**

Incroyable, oui.

**Maria Rio (16:14)**

Donc nous étions si excités. Et 25 000 \$. Nous avons choisi des organisations dont le budget était inférieur à 1 million de dollars. C'est un énorme montant d'argent qui vous tombe entre les mains. Donc il y a cela. Puis il y a le Neighborhood Land Trust, et ce qu'ils font, c'est qu'ils achètent des bâtiments pour les entretenir, de sorte qu'ils demeurent accessibles et abordables pour les membres de la communauté pendant des années à venir. Et ça permet de combattre la gentrification et la construction de gratte-ciels, et le développement. Et cela s'est transformé en un partenariat vraiment incroyable avec le Neighborhood Land Trust.

Ils sont venus parler aux membres de notre communauté. Merci beaucoup de nous avoir choisis, voici ce que nous allons faire au cours des prochaines années. Voici pourquoi les politiques de logement abordable ont stagné, et voici ce qu'on fait à ce sujet. Et ils se sont également associés avec une organisation pour écrire des lettres à la municipalité pour leur dire, hey, vous devez travailler là-dessus. Donc pour mener une campagne ensemble en faveur de cette initiative de politique publique.

**Jesse Clarke (17:18)**

J'adore ça. C'est incroyable.

**Maria Rio (17:19)**

Il s'agissait simplement de partager les ressources et de donner la priorité à la communauté par rapport à l'organisation individuelle, et de faire ce que la communauté cherchait à faire, comme la politique publique qui aiderait avec le logement abordable, qui aurait le plus grand impact.

Donc, recueillir leurs idées, les écouter, les laisser être les décideurs finaux, comme le donateur n'a pas eu le dernier mot sur la manière d'investir ce 25 000 \$. Ils nous le donnent, puis nous le donnons au Neighborhood Land Trust. C'était incroyable.

Cette vidéo fait partie de la série de formations Renforcer l'équité : la mobilisation des ressources pour l'impact.

La série est disponible en ligne via la bibliothèque de ressources d'Activer le changement. Cette série a été rendue possible grâce à la collaboration de JNC Consulting et de Change the Game Academy.

