

Construire sa stratégie de collecte de fonds

Auto-diagnostic



Test d'auto évaluation

1. Mon organisation a t'elle un projet associatif clair en interne et partagé en externe ?
2. Je dispose d'indicateurs pour prouver l'action de mon organisation ces dernières années ?
3. Mon organisation a t'elle une stratégie à 3/5 ans clairement définie et partagée en interne ?
4. Mon organisation a clairement défini ces projets pour lesquels elle a besoin de financements ?
5. J'ai plusieurs projets motivants à proposer à mes futurs donateurs ?

Test d'auto-évaluation (2)

6. J'ai identifié les bénéficiaires et l'impact de mes projets
7. J'ai un réseau de proximité identifié et engagé pour soutenir mes projets ?
8. Ma gouvernance est-elle directement impliquée dans la collecte de fonds privés ?
9. Mon organisation a une légitimité forte et reconnue sur son territoire / son champ d'action
10. Quelle est la culture interne vis-à-vis de la collecte de fonds privés ?

Test d'auto évaluation (3)

11. J'ai une offre claire pour mes donateurs (bénéfices, contreparties, niveau de relation à développer avec eux)

12. Mon offre a été testée et validée en externe

13. J'ai des ressources (RH, humaines, techniques, financières) dédiées à la collecte de fonds privés

14. Mon organisation dispose de supports de communication grand public (site Web, réseaux sociaux...)

Test d'auto évaluation

- 15. Le modèle économique de mon organisation est transparent pour les donateurs en particulier les entreprises

- 16. Mon organisation souhaite associer et valoriser ses partenaires et ses donateurs

- 17. Je suis prêt(e) à m'impliquer dans la recherche de fonds privés

Quelle est la conclusion de mon diagnostic ?



Quelle est la conclusion de mon diagnostic ?



Quelles actions vais-je engager en
priorité ?



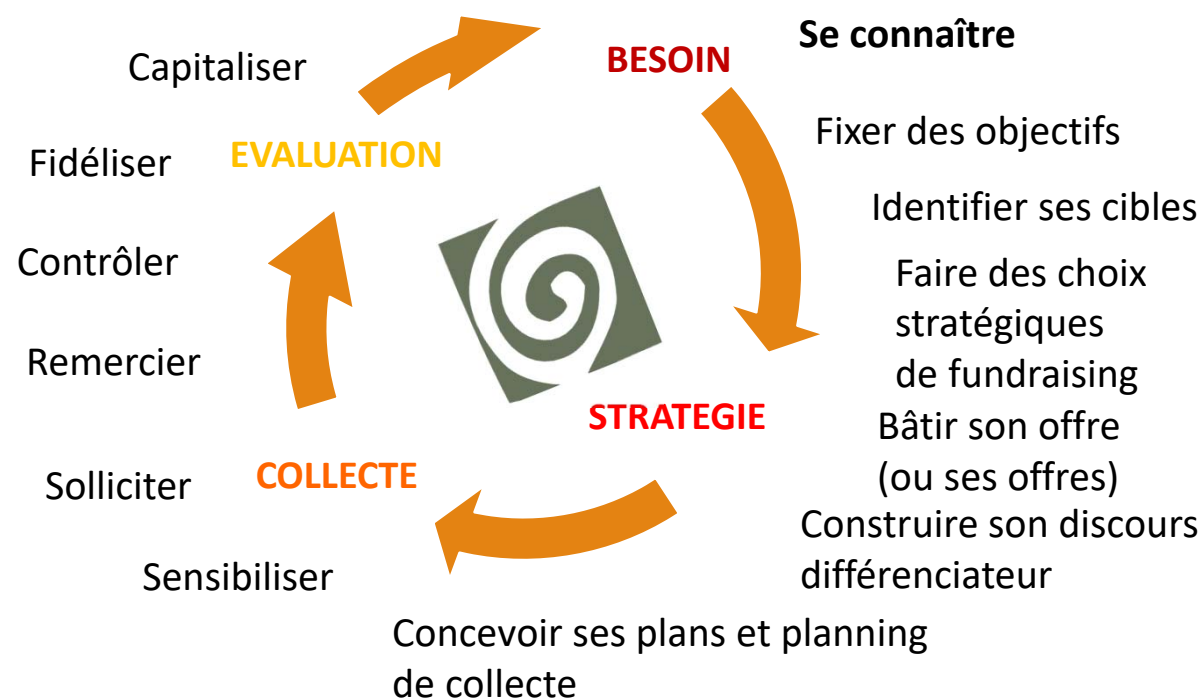
Quelles actions vais-je engager en priorité ?



Outils d'analyse



Cercle vertueux du fundraising



Analyser le réseau de votre organisation

