

Cessez de demander la charité ;

Faites de la philanthropie !

Depuis toujours, on définit la philanthropie comme le secteur d'activité qui sollicite la générosité des plus munis pour soutenir les plus démunis. Le vocabulaire développé pour parler de nos actions est bardé de références religieuses, souvent négatives, qui ne reflètent pas le vrai travail effectué.

Il n'est pas rare, encore en 2016, d'entendre les mots « quêter des sous, tordage de bras, arracher de l'argent, retour d'ascenseur... » pour définir les gestes de la collecte de fonds. Ces expressions portent une réalité dévastatrice pour notre secteur, à l'effet que solliciter sera pénible et que donner ne procurera pas de plaisir. Que ce sera pénible à ce point que l'utilisation du mot « arracher », comme pour une dent, tient la route.

IL FAUT EN FINIR.

Je vous invite à vous imprégner de l'idée suivante et de vous investir dans la mission de la partager :

La philanthropie est l'art de construire des ponts entre des détenteurs de ressources qui veulent changer le monde et des OBNL qui concrétisent leur rêve.

Les OBNL bâtissent un monde plus égalitaire pour tous, en s'occupant des plus vulnérables.

Parce que la lutte à la pauvreté n'est pas une question de charité, mais de justice et d'équité.

J'ai envie de vivre dans un monde plus égalitaire, et je vois un avantage indéniable à vivre dans un monde plus paisible, où chacun peut aspirer à devenir le meilleur citoyen possible, peu importe comment ce possible se déploie.

C'est ce que fait chaque fondation, chaque œuvre de bienfaisance qui a reçu le droit d'émettre des reçus aux fins de l'impôt.

Solliciter, c'est inviter les détenteurs de ressources financières à investir dans la construction de plus d'égalité. Le facteur clé de succès est l'adhésion du solliciteur à cette motivation profonde. Parce qu'on peut bien arracher un don une fois, mais avouons-le, ça ne bâtit pas une relation bien durable...



Voici un tableau tiré du livre électronique **Financing not fundraising**, par Social Velocity, qui propose de traduire cette façon magnifique d’entrevoir la philanthropie.

Tant du point de vue du solliciteur que du donateur, cette façon d’entrevoir notre secteur est tellement plus engageante ! **C’est à nous qu’incombe l’éducation de nos bénévoles**, pour que tous nos solliciteurs adoptent ce discours qui permet de créer une relation de qualité avec les donateurs qu’ils approchent.

	Don Collecte de fonds Projets	Investissement Financement de la mission Vision structurante
Focus du message	Objectifs de collecte de fonds	Transformation de la communauté
Approche de collecte de fonds	On s’excuse	On présente une opportunité
État d’esprit du donateur	Qu’en retirerai-je ?	Comment puis-je changer le monde ?
Modèle opérationnel	Réactif	Stratégique
Angle de sollicitation	Nous voulons des livres pour un programme d’aide aux devoirs	Nous favorisons le succès scolaire des enfants qui ont un meilleur avenir
Pourquoi le donateur devrait-il donner ?	La Fondation en a besoin	L’action de la Fondation va dans le sens de la motivation du donateur
Retour pour le donateur	Reconnaissance Satisfaction personnelle	La démonstration que le monde est meilleur