

**Le fundraising
en histoires.
*And More.***

Le fundraising en histoires. *And More.*

Il n'y a pas de fundraising vertueux sans, au cœur, une histoire.

Souvenez-vous, les histoires qui nous ont le plus marqués, sont celles entendues ou lues pendant notre enfance. Nous portons en nous leurs valeurs, leurs émotions et leurs rêves – trois notions essentielles à la philanthropie – et prenons plaisir à les transmettre aux jeunes générations. Pour illustrer les façons dont More Partnership peut vous aider, nous avons fait appel à certaines de ces histoires qui ont traversé le temps.

Présentation

More Partnership aide des organisations – des universités, des associations, des hôpitaux, des théâtres, des musées ou des écoles – à être plus performantes dans leurs activités de fundraising. Nous sommes 20 experts de la philanthropie et créons les conditions de son épanouissement. A nous tous, nous comptons 350 années d'expérience. Nous connaissons les défis qui sont les vôtres.

De Liverpool à Londres, de Paris à Milan, de Melbourne à Singapour, nos clients viennent souvent nous voir avec ces mêmes questions : que pensez-vous de nos méthodes et de nos résultats ? Comment pouvons-nous faire mieux, beaucoup mieux ?

Les mécanismes de la philanthropie peuvent paraître complexes. Pourtant, le fundraising, pour être vertueux, a besoin de trois ingrédients simples : une histoire, un public, et une structure en charge de la réalisation.

Voici quelques uns des services que nous proposons pour vous aider à rendre plus simples certaines complexités du fundraising. La fin de l'histoire mettra en scène des donateurs satisfaits, des organisations plus solides et – grâce à la philanthropie – un monde meilleur pour nos enfants.



Porter un regard neuf

Comment décider où aller demain, quand on ne sait pas où l'on se trouve aujourd'hui ? Souvent, nos clients nous demandent un examen objectif de leur situation. Parfois, nous évaluons l'ensemble du service de la levée de fonds. Ou nous nous concentrons sur un aspect de l'activité – le fonds annuel ou une campagne en cours par exemple. En certaines occasions, nous réalisons une analyse comparative sur-mesure. Quelle que soit la mission, nous la considérons toujours comme un commencement, qui vous permettra d'écrire les prochains chapitres de votre histoire philanthropique.

Le Festival d'Aix en Provence (nommé Meilleur Festival d'Opéra au monde 2014) souhaitait passer à la vitesse supérieure en matière de revenus philanthropiques. Ils ont proposé à More Partnership de réaliser une étude approfondie de leurs activités de levée de fonds, couvrant partenaires entreprises et donateurs privés.

Ils nous disent aujourd'hui que nous avons su, non seulement poser les bonnes questions mais aussi écouter avec intelligence les réponses qui nous étaient données, saisissant ainsi avec finesse la culture de l'institution et le contexte dans lequel elle évolue. Nos conseils leurs ont permis de repenser la structure de leur activité – et de libérer leur potentiel de levée de fonds.



« Si tu réussis à bien te juger, c'est que tu es un véritable sage. »

Antoine de Saint-Exupéry, *Le Petit Prince*

Raconter votre histoire

En matière de philanthropie, il n'existe rien de plus puissant qu'une histoire authentique et bien racontée – mêlant bon sens et émotion. En d'autres termes, un argumentaire ou un « Case for Support » convaincant. Le problème c'est qu'il est souvent difficile de discerner les contours d'une histoire quand on en fait soi-même partie. More Partnership anime des ateliers et réalise une série d'entretiens afin de dégager vos priorités et vos messages. Nous pouvons même rédiger et mettre en forme votre « case ». Ensuite, nous testons votre histoire auprès de donateurs potentiels afin de nous assurer qu'elle résonne auprès du plus grand nombre.



« Voici, ô ma Mieux-Aimée, une histoire, une nouvelle et merveilleuse histoire, une histoire différente des autres histoires... »

Rudyard Kipling, *Histoires comme ça* :
Le Papillon qui tapait du pied

More Insight

« Les gens ne donnent pas à des institutions comme la nôtre », « la fiscalité n'est pas favorable ici », « il est impossible de recruter des personnes expérimentées ». Quand l'histoire est engluée dans une poignée de mythes stériles, il vous faut des preuves pour vous en sortir. D'où notre offre de service « More Insight ». Nous avons la capacité de fournir et d'analyser des données ou d'évaluer votre système de gestion de données. Nous avons l'habitude de retrouver des amis longtemps perdus de vue. Nous faisons chanter les chiffres et rédigeons des rapports qui vous apportent un véritable éclairage. De la recherche de prospects, à la recherche en nouvelles réglementations, d'une analyse comparative sur-mesure à la réalisation de sondages à travers l'ensemble du secteur, nous vous aiderons à voir les choses telles qu'elles sont réellement.



« “Mais il me semble que l'Empereur n'a pas d'habit du tout”, observa un petit enfant. »

Hans Christian Andersen,
Les habits neufs de l'Empereur

Susciter de grands dons

Les plus grands dons ont un effet magique. Mais les susciter requiert discipline, persévérance et souvent, ce petit éclair de génie. C'est notre sujet de prédilection à More Partnership. Que votre organisation lève des fonds à grande échelle depuis des décennies ou que vous en soyez au chapitre Un de votre histoire philanthropique, nous vous guidons sur le chemin qui mène à de nouveaux grands dons. Nous vous aidons à identifier de potentiels donateurs, à qualifier vos prospects et à planifier vos approches. Nous pouvons même nous adresser à eux de votre part. En d'autres termes, nous partagerons avec vous les clés d'une stratégie grands donateurs gagnante.

SOAS, University of London avait reçu plusieurs dons significatifs mais n'avait jamais structuré un service dédié à la levée de fonds. More Partnership a rempli une première mission pour le département des Etudes iraniennes (qui a abouti à une collecte totalisant 2,4 millions de £) puis a aidé à la création de la direction du Développement. Six ans plus tard, nous accompagnons toujours l'équipe et en

novembre 2013, SOAS a reçu un don de 20 millions de £ de la Fondation Alphawood – à ce jour, un des plus grands dons faits aux Sciences humaines dans l'enseignement supérieur britannique. « Le fundraising est à présent une activité centrale de notre stratégie institutionnelle » affirme Fiona McWilliams, directrice du Développement et des Relations extérieures.



« C'était la serrure de la porte... fermée depuis dix ans. Elle glissa une main dans sa poche, sortit la clé et s'assura qu'elle s'adaptait à la serrure. La clé entra ! Elle l'enclencha. Il fallait s'y prendre à deux mains, ce qu'elle fit, et la clé tourna. »

Frances Hodgson Burnett, *Le Jardin secret*

Construire la base

Dons réguliers... que ceux-ci viennent de vos « anciens », de vos « amis » ou de vos « membres », ils constituent le socle indispensable à vos activités de fundraising. Pas seulement parce que chaque don compte, peu importe le montant ; surtout aussi parce que les petits dons se muent souvent en plus gros dons. Et vos petits donateurs poussent pour devenir vos grands donateurs. Ils sont votre vivier. A More Partnership, nous offrons des méthodes, des outils, et des trucs et astuces pour accroître le nombre de vos donateurs, à tous les niveaux... et des arguments pour convaincre vos collègues que ces dons comptent.



« Aucun acte de gentillesse, si petit soit-il, n'est vain. »

Esopo, *Le lion et la souris*

Lancer une campagne ?

Les campagnes sont souvent présentées comme l'alpha et l'oméga du fundraising. Mais elles peuvent aussi bien être le grand méchant loup. Etes-vous prêts à vous lancer ? Votre objectif est-il réaliste ? Votre argumentaire convaincant ? Avez-vous assez de prospects ? Une étude de faisabilité réalisée par More Partnership vous donne un éclairage avisé sur ces questions, avant de lancer une campagne. Puis nous continuons à vous guider pour vous éviter les pièges de la planification, du lancement, de la clôture... Enfin, pour vous aider à décider de la suite.

Cancer Research UK était sur le point de lancer le plus grand appel à dons de son histoire. Un moment opportun pour une étude de faisabilité. Mais à qui confier cette étude et comment la mener ? « Les autres consultants sont arrivés avec beaucoup d'idées préconçues. More Partnership a commencé par nous écouter, » se souvient Russell Delew, en charge des campagnes.

« Leur expérience et leur professionnalisme les ont également rendus crédibles auprès de notre direction. Ils ont remporté l'appel d'offre haut la main. » Puis au cours de l'étude « ils nous ont dit les choses telles qu'elles étaient, plutôt que nous dire ce que nous avions envie d'entendre. » More continue à conseiller la campagne « Create The Change » lancée à la suite de l'étude.



« Si l'on se met à douter qu'on peut voler, on devient incapable de voler. »

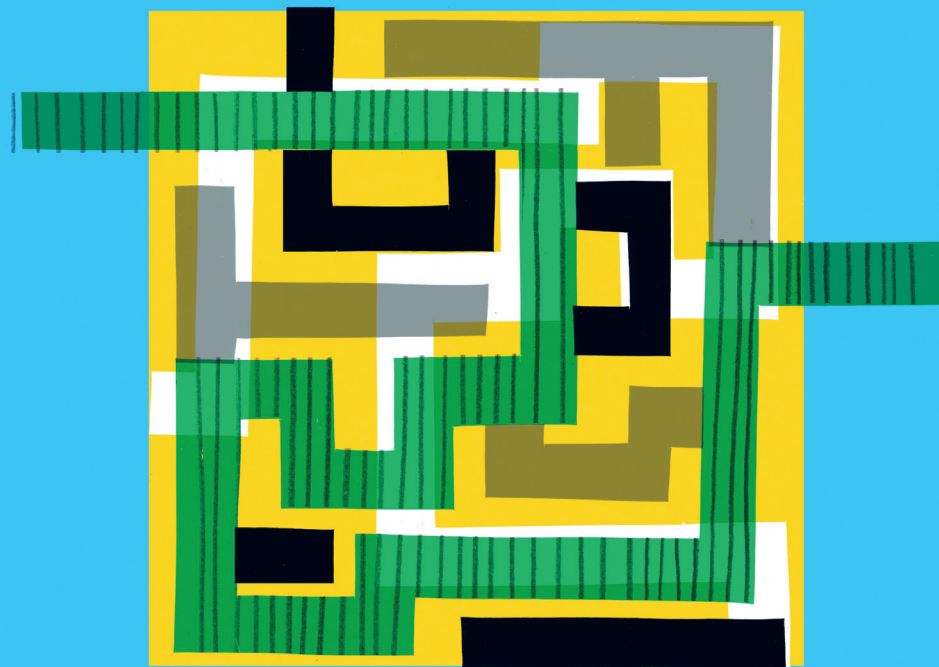
J. M. Barrie, *Peter Pan*

Management transitoire

C'est une histoire banale. Votre levée de fonds va plutôt bien mais soudain, une personne clé de votre organisation s'en va – de façon temporaire, ou définitive – et impossible de la remplacer dans des délais raisonnables. Ou peut-être êtes-vous à la recherche d'un sorcier du fundraising et de ses formules magiques juste le temps de lancer la machine. Dans les deux cas, vous avez besoin de quelqu'un rapidement. Entre alors en scène More Partnership. Un de nos experts peut être à vos côtés jusqu'à trois jours par semaine pour que la fête continue, ou commence.

La Fondation Stephen Perse n'avait jamais levé de fonds de façon sérieuse mais avait un trésor d'argumentaire entre les mains. Présent à mi-temps pendant six mois pour assurer un management transitoire, More Partnership y a démarré l'activité de fundraising, établi systèmes et procédures, installé la base de données, formé un comité de développement... et s'est

parfaitement intégré à l'institution, d'après Tricia Kelleher, la directrice. En à peine un an, la Fondation Stephen Perse était dotée d'un service professionnel dédié au fundraising. En deux ans, ils avaient conduit une campagne téléphonique et recueilli des promesses de dons s'élevant à un quart de million de £.




« Ici, vois-tu, on est obligé de courir tant qu'on peut pour rester au même endroit. Si tu veux te déplacer, tu dois courir au moins deux fois plus vite ! »

Lewis Carroll, *Alice au pays des merveilles*

Learning More

Pour renforcer ou instiller une culture philanthropique au sein de votre organisation, vous devez agir à tous les niveaux – et vous laisser du temps. A travers « Learning More », nous proposons des actions sur-mesure auprès de trois publics essentiels : les leaders institutionnels pour les impliquer dans leur rôle, les équipes de levée de fonds et de relations avec les Alumni pour développer leurs compétences et leur assurance, et certaines personnes clés pour les accompagner de façon personnalisée. Les activités peuvent être conduites à travers des ateliers de groupe, d'autres par des entretiens individuels. Elles sont toujours pensées pour être interactives, plaisantes et efficaces.




« Dès que tu atteins ton ambition, tu en vois une autre, scintiller encore plus haut. Cela rend la vie fascinante. »

L. M. Montgomery, *Anne... La maison aux pignons verts*

Soutien en continu et conseil stratégique

Si vous volez à présent de vos propres ailes et n'avez plus besoin de nous, nous sortirons de votre histoire – du moins le temps d'un chapitre. Mais nous savons par expérience qu'à gérer toute une équipe de fundraising, ou à porter soi-même le fundraising d'une institution, on se sent vite seul. Nous savons aussi que nous apportons de la valeur, même quand il n'y a pas de mission claire pour nous. C'est sans doute la raison pour laquelle presque tous nos clients nous demandent un soutien en continu, qui peut prendre des formes très variées. De la simple mise à jour de vos données à la définition de votre stratégie à long-terme, vous n'êtes pas obligé de rester seul...



« Il advint qu'un jour, vers midi, comme j'allais à ma pirogue, je fus excessivement surpris en découvrant le vestige humain d'un pied nu parfaitement empreint sur le sable. Je m'arrêtai court, comme frappé de la foudre, ou comme si j'eusse entrevu un fantôme. »

Daniel Defoe, *Robinson Crusoe*



« J'en voudrais encore, Monsieur, s'il vous plaît. »

Charles Dickens, *Oliver Twist*

Enfin...

Si comme Oliver Twist, « you want some More »,
retrouvez-nous sur www.morepartnership.com
ou contactez-nous...

Par email : info@morepartnership.com
Par téléphone : +33 (0)6 08 17 14 23
+33 (0)6 45 23 07 26
+44 (0)1382 224730

Vous serez en bonne compagnie...

14-18 NOW

Aberdeen Art Gallery & Museums
Aberystwyth University
Africa Research Excellence Fund
Aiglon College
Alzheimer's Research UK
AMREF
ArtsEd
Aston University
The Aurora Project
Australian National University
The Beacon School
Birkbeck, University of London
Birmingham Repertory Theatre
Bloxham School
Brain Research Trust
Brighton Dome & Festival Limited
The British Academy
The British School of Brussels
The British School of Paris
Cambridge Judge Business School
Cambridge University Boat Club
Cancer Research UK
CASE
Causey Development Trust
Cheadle Hulme School
Chichester Festival Theatre
Chisenhale Dance Space
Clare College, Cambridge
Climate Central

Council for At-Risk Academics
The Courtauld Institute of Art
D&AD
Denville Hall
Distretto Veneziano della Ricerca
e dell'Innovazione (DVRI)
Downing College, Cambridge
Durham Cathedral
East, Central and Southern Africa College of Physicians
Edinburgh Napier University
Emmanuel College, Cambridge
English National Ballet
The English-Speaking Union
European Association of Urology
Festival City Theatres Trust
The Fitzwilliam Museum
Fondation ARC
Francis Holland School SW1
Fruitmarket Gallery
Glasgow Life
The Hall School
Higher Education Policy Institute
Highgate School
Homerton College, Cambridge
Horizons Trust UK
Imperial College Business School
Imperial College London
Institut des Hautes Études Scientifiques
Institute of Cancer Research
Institute for Fiscal Studies
INTO University
Ipswich School
Jesus College, Oxford
King Edward's School, Bath
Lafayette College
Latymer Upper School
Liverpool Everyman
London School of Economics
Loretto School
Macquarie University
Magdalen College School
Making the Leap
Malaria No More UK

McDaniel College
Merton College, Oxford
Middle Temple
Moorfields Eye Charity
Museum of London
National Youth Choirs of Great Britain
Natural History Museum
Newcastle University
Newnham College, Cambridge
Nizkor Network
Northumberland National Park Authority
Nuffield College, Oxford
Observatory for Sport in Scotland
Onside Youth Zones
Oundle School
Oxford Radcliffe Hospital Charitable Funds
The Palestinian Museum
Pancreatic Cancer Research Fund
Pembroke College, Cambridge
Pitlochry Festival Theatre
Providence College
Punchdrunk
Queen's University Belfast
Quintessentially Foundation
Relate
River and Rowing Museum
Rosehill Theatre
Royal Botanic Garden Edinburgh
Royal Botanic Gardens, Kew
Royal College of Art
Royal College of General Practitioners
Royal College of Music
Royal College of Surgeons
Royal College of Surgeons in Ireland
Royal Holloway, University of London
Royal Russell School
Royal Shakespeare Company
Royal Society of Literature
Scaling Up Nutrition
Science Museum Group
SciencesPo
Sevenoaks School
Sheffield Hallam University

Sidney Sussex College, Cambridge
Singapore Management University
Skiing with Heroes
SOAS, University of London
St Anne's College, Oxford
St Catharine's College, Cambridge
St John's College, Oxford
St John's School, Leatherhead
Storyhouse
Toulouse School of Economics
Trent College
Trinity College Dublin
Tyne and Wear Archives and Museums
Ulster University
Università Commerciale "Luigi Bocconi"
University College London
University of Bradford
University of Bristol
University of East Anglia
The University of Edinburgh
University of Exeter
University of Helsinki
University of Hertfordshire
University of Leeds
University of Leicester
University of London
University of Melbourne
University of New South Wales
University of Oxford
University of Reading
University of Stirling
The University of Warwick
University of Western Australia
University of Wollongong
University of Wolverhampton
V&A at Dundee
Venice in Peril
Villiers Park Educational Trust
Vlerick Business School
Wadham College, Oxford
WaterAid
Woldingham School

More

**Fundraising Consultants.
And More.**

More Partnership Ltd, 31 Exchange Street, Dundee DD1 3DJ
+44 (0)1382 224 730 | info@morepartnership.com
morepartnership.com | Registered in Scotland SC 216234