

## ANALYSE DE DONNÉES

Les dons offerts par d'anciens étudiants sont le pilier financier d'un grand nombre d'universités et de collèges, tout comme les dons offerts à des hôpitaux par des patients reconnaissants ou à des musées par leurs membres. En vous construisant une réputation et en ayant une présence grandissante dans la collectivité, il est fort probable qu'il en sera ainsi dans l'avenir pour votre organisation. Nous offrons les outils d'analyse suivants pour évaluer les tendances historiques et le potentiel pour les dons futurs.

### 1. ANALYSE DE DONS TRANSACTIONNELS

En utilisant une définition uniformisée des dons substantiels, des dons courants et des dons annuels, nous demandons des données concernant les transactions pour une période maximale de dix ans. En nous basant sur notre analyse quantitative de ces transactions, nous examinons plusieurs tendances : acquisition de donateurs, renouvellements, améliorations/diminutions, dons moyens, stratégies de sollicitation (par la poste, par téléphone, par courriel, visites personnelles, etc.) et normes en matière de dons. Nous faisons des analyses comparatives avec un petit nombre d'organisations comparables à la vôtre pour lesquelles nous disposons de données. Vous obtenez ainsi un portrait clair des points forts de votre programme de dons et vous saurez à quels endroits vous devez concentrer vos efforts pour y apporter des améliorations efficaces et obtenir des résultats optimaux.

### 2. ANALYSE DE LA FILIÈRE PHILANTROPIQUE

Il est essentiel d'avoir une connaissance approfondie de la réceptivité des donateurs qui offrent des dons substantiels et annuels pour évaluer le potentiel de votre organisation.

L'analyse de la filière philanthropique permet notamment de procéder à une évaluation et d'élaborer des profils de groupes de donateurs actuels et de non-donateurs. L'utilisation de profils psychométriques sert à comparer les dons potentiels que pourraient faire les non-donateurs avec les dons des donateurs.

Un barème de notation est utilisé pour déterminer les donateurs potentiels « découverts » grâce à des profils de groupes de donateurs. Un processus rigoureux de recherche de donateurs potentiels est développé pour les donateurs actuels (idéalement pour les faire passer à un niveau supérieur) et pour les non-donateurs (idéalement pour acquérir de nouveaux donateurs et de nouveaux donateurs de divers niveaux).

L'élaboration de listes de prospection de donateurs potentiels tient compte de trois éléments essentiels :

- a) un examen et une analyse de la base de données existante sur les donateurs de dons substantiels fondés sur trois points : le caractère récent, la fréquence et la valeur financière;
- b) l'élaboration de profils de groupes de donateurs fondés sur les niveaux de dons;
- c) la notation des donateurs potentiels afin de produire des listes de prospection pour les donateurs actuels et les non-donateurs.