

Rendre vos redditions de comptes percutantes



De quoi s'agit-il?

Une stratégie pour produire des **rapports de reddition de comptes clairs, concis et convaincants** — sans passer des heures à tout réécrire.



Pourquoi ça fonctionne

Les bailleurs de fonds veulent voir des résultats, pas seulement des chiffres. Un bon rapport **raconte une histoire, met l'accent sur l'impact plutôt que sur les activités et renforce les relations de financement à long terme.**

Réflexion : Pourquoi c'est important pour vous

Avant de mettre en pratique ces stratégies de reddition, prenez un moment pour réfléchir à ces questions :

- **Que manque-t-il à mes rapports actuels?** Sont-ils trop longs ou trop axés sur les données? Racontent-ils une histoire convaincante?

- **Qu'est-ce qui m'a empêché-e d'améliorer mes rapports par le passé?** Le manque de temps? L'incertitude quant aux attentes des bailleurs?

- **Qu'est-ce qui va changer maintenant?** Comment puis-je rendre mes rapports plus engageants tout en les gardant efficaces et simples à rédiger?



Comment l'utiliser dès maintenant

1. Suivre la règle du «3-2-1» :

- **3 résultats clés** (Qu'est-ce qui a changé grâce au financement?)
- **2 histoires convaincantes** (Qui en a bénéficié? Comment leur situation s'est-elle améliorée?)
- **1 donnée phare** (Un indicateur simple que les bailleurs peuvent partager).

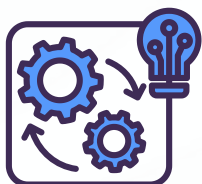
2. Transformer les bailleurs de fonds en héros : Reliez leur investissement à l'impact :

- Au lieu de «*Nous avons aidé 300 familles*», indiquez «*Grâce à votre financement, 300 familles ont accédé à un logement stable.*»

3. Garder le rapport bref et visuel : Utilisez **des puces, des graphiques et des éléments mis en évidence** pour faciliter la lecture rapide.

4. Ajouter une section «**Prochaines étapes**» : Montrez comment leur soutien continu permettra de générer un impact futur.

5. Envoyer les rapports avant l'échéance : Adopter une approche proactive renforce la confiance et augmente les chances de renouvellement du financement.



Exemple concret

Au lieu de :

«*Ce programme a offert des services à 500 client-es.*»

Essayez :

«*Grâce à votre investissement, 500 personnes ont acquis des compétences professionnelles, et 75 % ont trouvé un emploi en moins de trois mois.*»

Pour aller plus loin



Créez un **gabarit de reddition de comptes** qui peut être mis à jour rapidement, au lieu de repartir de zéro chaque fois.