



# Les facteurs clés de succès d'une lettre de remerciement (septembre 2024)

## Facteur n° 1 : Personnaliser le courrier

Il est important de personnaliser les messages par catégorie de donateurs : les nouveaux donateurs, les anciens donateurs ou encore les grands donateurs.

On ne le dit pas les mêmes choses de la même façon. Pour les deux dernières catégories, la personnalisation renforcera la fidélisation et donc la rentabilité.

## Facteur n° 2 : Reparer de la cause

Comme ils ont déjà donné, vos lecteurs sont sensibilisés à votre action. La lettre de remerciement est toutefois l'occasion de leur réaffirmer la cause que vous défendez ensemble et non l'association que vous représentez. L'association n'est que le moyen au profit d'une cause.

## Facteur n° 3 : Affirmer l'importance du soutien

Il faut évidemment remercier pour le don réalisé. Rappeler également que l'action n'est possible que grâce aux dons collectés et à la générosité de tous les donateurs et soutiens de l'association. Vous valorisez ainsi votre donateur.

## Facteur n° 4 : Être transparent

N'hésitez pas à donner les résultats sur le montant collecté, le nombre de soutiens reçus, les frais engagés pour la campagne et ainsi le retour sur investissement. Cette transparence peut rassurer vos donateurs et développer leur confiance en votre association (bonne gestion, réussite des projets...).

## Facteur n° 5 : Donner RDV

Pour les nouveaux comme les anciens donateurs, dites-leur que vous leur donnerez bientôt des nouvelles sur l'avancée des projets, des bénéficiaires... Si vous le faites, vous fidélisez mieux vos donateurs.

## Facteur n° 6 : Rester ouvert

Pour vos remerciements, utilisez un ton de proximité et soyez à la disposition de vos donateurs pour répondre à des questions, des sollicitations, ou même afin qu'ils puissent venir vous rencontrer.

## Facteur n° 7 : Ne pas oublier le reçu fiscal

La lettre de remerciement est l'occasion de transmettre à vos donateurs leur reçu fiscal afin qu'ils bénéficient des déductions fiscales. Cela permet d'optimiser vos frais de gestion et d'envoi.

*ORAVEO pour le Crédit Mutuel*

- *Pour en savoir plus, consultez nos ressources :*
- [Recenser et fidéliser les donateurs](#)
- [Dossier thématique sur la collecte de dons](#)