

Cher marcheur, Chère marcheuse,

Votre participation à la **Marche en Rose Outaouais** est importante pour la Fondation Santé Gatineau. Votre participation dans cet événement ne se résume pas seulement par un défi physique. Vous avez fait le choix de supporter la Fondation Santé Gatineau dans la lutte contre le cancer du sein afin de permettre l'achat de matériel permettant de détecter plus rapidement les cancers du sein et de prodiguer des meilleurs soins dans notre région.

À cet effet, vous vous êtes engagés à amasser la somme minimale de 250 \$ afin d'atteindre l'objectif collectif de 100 000 \$. Nous vous remercions de tout cœur de cet engagement exceptionnel. Nous souhaitons vous démontrer notre appui tout au long de votre campagne afin de vous faire vivre une expérience de vie enrichissante qui vous apportera fierté et satisfaction.

La collecte de fonds est à la portée de tous. Le présent document est conçu pour vous permettre de vous familiariser avec les différentes techniques de collecte de fonds et présentera des outils et trucs afin de faciliter votre démarche.

Avec un peu d'effort, vous serez vite surpris par la vitesse à laquelle vous atteindrez votre objectif. Au cours des deux dernières éditions, plus de 70 % des participants ont surpassé l'objectif de 250 \$. Ce défi est à votre portée !

Ne soyez surtout pas gêné de demander des dons. Si vous croyez à cette cause, vous serez en mesure de sensibiliser vos proches et obtenir leur soutien. La Fondation Santé Gatineau remet annuellement plus de 3 000 000 \$ au CISSS de l'Outaouais et c'est parce que comme vous, plusieurs personnes de la communauté désirent contribuer à l'amélioration des soins de santé de notre région. D'ailleurs, la santé est la cause qui touche le plus le cœur des québécois. Selon une étude menée par Épisode, plus de 50 % des dons faits par les québécois sont dirigés vers la santé. Par votre participation à la Marche en Rose Outaouais, vous leur offrirez la possibilité de contribuer à un projet concret et ayant un impact tangible sur la population de l'Outaouais !

Pour des conseils personnalisés ou toutes questions, n'hésitez pas à communiquer avec Cynthia Tassé Lamarche, coordonnatrice aux communications et événements :

Courriel : ctasse@fondationsantegatineau.ca

Téléphone : 819. 966-6108 poste 310

Au plaisir de vous appuyer dans votre campagne,


L'équipe de la Fondation Santé Gatineau

La collecte de fonds en 6 étapes :

1. Fixez-vous un objectif

L'objectif minimal est de 250 \$. Toutefois, rien de vous oblige à vous y limiter. La Fondation et ses partenaires ont mis en place différents programmes pour vous supporter dans votre collecte de fonds. Nous communiquerons avec vous à différentes étapes de votre campagne afin de vous apporter du support et de la motivation.

2. Identifiez vos stratégies de collecte de fonds


 Utilisez vos **réseaux sociaux** pour rejoindre vos donateurs potentiels

- Exemple de publication :

"Chers/Chères ami(e)s, je fais appel à vous aujourd'hui au nom d'une cause qui me tient à cœur : la lutte contre le cancer du sein. Cette année, je me suis engagé(e) à marcher (distance/km) afin de faire une différence pour les personnes atteintes de la maladie ici, en Outaouais. J'ai choisi de m'impliquer puisque (vos raisons/motivations). Merci de m'aider à atteindre mon objectif de (montant) d'ici le 6 septembre 2021. Tous les dons comptent et font une grande différence. Pour contribuer dès aujourd'hui, visitez ma page (lien vers votre page de participant(e))."

- Envoyez un courriel à vos contacts. Pour un exemple de courriel, visitez la [page suivante](#).
- Utilisez la signature courriel de la Marche en Rose dans tous vos envois en y ajoutant le lien vers votre page de participant. Visitez la [page suivante](#) pour la télécharger.


 Sollicitez directement votre réseau, de personne à personne


 Sollicitez l'appui de votre employeur pour un parrainage (jumelage de don) ou l'autorisation de faire une campagne en milieu de travail

 Organisez des événements bénéfiques au profit de votre campagne. Besoin d'idées ? Par [ici](#).

NOUVEAUTÉS !

Maximisez vos opportunités de collecte de fonds en utilisant de nouveaux outils créés pour vous !

 **Boutique en ligne** : Créez votre compte sur notre nouvelle boutique en ligne, et tous les profits de vos ventes seront versés à votre thermomètre personnel. [En savoir plus](#)

 **Programme de partenariat corporatif** : Obtenez votre chandail d'équipe personnalisé en créant des liens avec des entreprises d'ici. [En savoir plus](#)

3. Préparez-vous à la collecte de fonds

- Rassemblez tous les outils à votre disposition : **formulaire de don, formulaire de don à un être cher, formulaire de don corporatif, lettre de sollicitation, courriel de sollicitation, lettre de remerciement, signature de courriel**, etc. Visitez [cette section](#) de notre site web pour les télécharger.
- Assurez-vous d'avoir complété votre **page personnelle** en ajoutant une photo de vous, d'inscrire vos motivations et si possible, d'inclure un message personnel en expliquant pourquoi cette cause vous tient à cœur. Visitez [cette section](#) du site web afin de tout savoir sur la gestion de votre page.
- Ne partez pas de zéro et faites-vous votre premier don. Vous démontrez ainsi à vos donateurs potentiel le sérieux de votre démarche et votre engagement à la cause.
- Identifiez vos prospects : Famille, amis, collègues, services professionnels (dentiste, pharmacien, agent d'immeuble, comptable, mécanicien, coiffeuse etc.), conseillers municipaux, clubs sociaux (ex : Filles d'Isabelle) ou tout autre contact que vous possédez et que vous croyez susceptible de vous supporter dans votre campagne.
- Faites une liste des personnes que vous souhaitez solliciter et le moyen que vous utiliserez pour les solliciter. Consultez cette section de notre site pour télécharger des modèles à personnaliser ou pour vous inspirer.
 - Rencontre virtuelle (via Zoom, Team, Skype ou autre)
 - Courriel
 - Lettre de sollicitation
 - Médias sociaux : partagez votre page de participant sur Facebook, Twitter et Linked In
 - Appel téléphonique

4. Passez à l'action

- Préparez votre discours. Parlez de votre engagement, de la cause que vous supportez et de vos motivations. Sensibilisez vos interlocuteurs en leur exposant l'impact de leur contribution pour notre région. Consultez la [page suivante](#) afin de vous approprier le projet de financement cette année. Puis, demandez si vous pouvez compter sur leur appui en faisant une demande claire.
- Expliquez comment ils peuvent faire leur don : remettez-leur un [formulaire de don](#) ou envoyez-leur le lien vers votre page personnelle. N'hésitez pas à leur remettre de la documentation (dépliants, lien vers notre **site web** etc.) pour démontrer la crédibilité de votre démarche.
- La Fondation accepte les dons en argent, par carte de crédit, par chèque ou par virement bancaire.

- Tous les **dons faits en ligne** sont faits via une plateforme sécurisée. Toutes les personnes ayant fait un don en ligne recevront immédiatement un reçu pour fin d'impôts par courriel.
- Tous les **dons en argent** ou **chèque** doivent être accompagnés d'un formulaire dûment complété afin que nous puissions émettre les reçus d'impôts.

*Assurez-vous de remettre rapidement les dons en argent comptant et en chèque à la Fondation pour qu'ils soient traités et que les sommes soient ajoutées à votre thermomètre sur votre page personnelle. Vous pouvez envoyer un courriel au ctase@fondationsantegatineau.ca pour prendre rendez-vous avec nous. SVP notez que la Fondation privilégie l'envoi de chèque par la poste afin de limiter les contacts.

**Les dons en chèques peuvent être envoyés par la poste, accompagnés du [formulaire de don](#) dûment complété.

***Veuillez aviser les donateurs qu'ils doivent prévoir un délai de quelques semaines avant de recevoir le reçu d'impôt par la poste.

5. Faites des suivis et des rappels

- Référez-vous à votre liste et faites des suivis auprès des personnes que vous avez sollicitées. Une fois de plus, cela démontrera votre engagement envers la cause et votre détermination à atteindre votre objectif.
- N'hésitez-pas à varier les moyens de communications. Ex : Envoyez d'abord un courriel, puis faites un rappel par téléphone.

6. Remerciements

- Les remerciements sont une étape importante que vous ne devez surtout pas négliger, peu importe le montant qui vous a été donné. Visitez la [page suivante](#) pour connaître comment remercier vos donateurs directement de votre page.
- Une fois votre objectif atteint et lorsque l'événement sera terminé, faites un suivi avec vos donateurs pour les remercier une fois de plus et les informer sur votre expérience et de l'impact de leur don. Quand les donateurs réalisent l'impact de leur contribution, ils sont plus enclins à offrir leur support de nouveau.

Idées de collecte de fonds SANS CONTACT

- Un **don en cadeau** : Votre anniversaire approche ? Demandez un don plutôt qu'un cadeau.
- Vous faites des **produits artisanaux** ? Tricots, pâtisseries, savons, bougies, colliers, bref laissez aller votre créativité ! Il est parfois plus facile d'obtenir des dons de certaines personnes lorsque vous avez quelque chose à offrir en retour.
- Sortez vos **talents culinaires** en vendant des muffins, biscuits, conserves et autres.
- Vous travaillez dans un lieu public ? Obtenez une affiche et une **boîte de dons** auprès de la Fondation et mettez-les à la vue de vos clients afin de recueillir de la monnaie ou des dons en argent. Pour obtenir une boîte de dons, envoyez un courriel à Cynthia Tassé-Lamarche au ctasse@fondationsantegatineau.ca.
- Faites un **encan virtuel** : approchez les entreprises de la région ou des artistes locaux qui vous donneront un article que vous pourrez mettre aux enchères pour la cause.
- Organisez un **50/50 virtuel** auprès de vos ami.es, famille et collègues.
- Organisez un **tirage en ligne** en vendant des billets pour remporter un panier-cadeau par exemple.
- Troquez la traditionnelle vente de débarras pour la **vente d'articles** sur Marketplace, Kijiji ou une autre plateforme au profit de votre campagne.

N'hésitez-pas à laisser aller votre créativité, vous serez surpris du succès qui vous attend.

Voilà, vous êtes fins prêts à débiter votre campagne. Ne tardez pas ! Plus vous commencez tôt plus vous augmentez vos chances de surpasser votre objectif.

Nous vous souhaitons le meilleur des succès.

L'équipe de la Fondation Santé Gatineau