



Une activité de la  
**FONDATION  
SANTÉ  
GATINEAU**



## Guide du solliciteur

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](mailto: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

Solliciter directement votre réseau, de personne à personne

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

Organiser des événements bénéfiques au profit de votre campagne

Vendre des produits dont les bénéfices seront remis à votre campagne

## 3. Préparez-vous à la sollicitation

- Rassemblez tous les outils à votre disposition : **formulaire de don, lettre de sollicitation, lettre de remerciement**, dépliants, affiches, **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.
- 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 en personne
  - Courriel
  - Lettre de sollicitation
  - Médias sociaux
  - 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. 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 et toutes les personnes ayant fait un don de 20 \$ et plus, recevront immédiatement un reçu pour fin d'impôts par courriel.
- Tous les dons en argent ou chèque doivent être accompagnés d'un formulaire document complété afin que nous puissions émettre les reçus d'impôts. Assurez-vous de les remettre rapidement à la Fondation pour qu'ils soient traités et que les sommes soient ajoutées à votre thermomètre sur votre page personnelle. 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.
- 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.

## **Vous cherchez quelques idées pour vous inspirer ? En voici quelques-unes.**

- Un don en cadeau : Votre anniversaire approche ? Demandez un don plutôt qu'un cadeau.
- Organisez une vente débarras
- Mobilisez votre équipe et organisez une journée d'emballage à une épicerie de votre secteur (Super C, Wal-Mart, Adonis, Maxi etc.)
- 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.
- 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.
- Apportez des muffins des mini-gâteaux ou toute autre confiserie que vous pourrez vendre à vos collègues durant la pause-café.
- Organisez un 50/50 auprès de vos ami.es, famille et collègues.
- Organisez un lave-o-thon, danse-o-thon ou autre. Toutes les activités "o-thon" sont de belles occasions d'amasser des fonds et de s'amuser.
- Organisez une soirée thématique telle meurtre et mystère, un souper presque parfait, soirée casino ou autre, avec un prix d'entrée qui sera converti en don et fera du même coup montrer votre thermomètre.
- 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