

Quelques idées pour votre collecte de fonds

Une ressource à l'intention des jeunes,
des organisateurs de groupe et des enseignants



experiences
CANADA



www.experiencescanada.ca

La présente publication s'adresse aux personnes qui participent au Programme d'engagement communautaire de Experiences Canada, entre autres :

- les jeunes des communautés participant au programme
- les étudiants
- les organisateurs de groupe
- les enseignants / éducateurs
- les adultes qui offrent du soutien

Le Programme d'engagement communautaire de Experiences Canada vise à appuyer et encadrer les jeunes et les adultes qui travaillent avec eux, en ce qui concerne la planification et la mise en œuvre d'un projet dans leur communauté. Les groupes PECS peuvent s'associer à un organisme communautaire ou être constitués d'une classe d'étudiants. Certains groupes PECS se réunissent chaque semaine en dehors des heures de classe, alors que d'autres se réunissent régulièrement dans le cadre de l'horaire scolaire.

Pour en savoir plus, visitez notre site Web (www.experiencescanada.ca) ou communiquez avec le personnel affecté aux échanges :

Tél. : 1-800-387-3832

613-727-3832

Courriel : info@experiencescanada.ca

Télécopieur : 613-727-3831

© Droits d'auteur 2009, Experiences Canada

Le propriétaire des droits d'auteur de cette publication donne la permission à toute personne impliquée dans le programme d'Échanges Jeunesse Canada de reproduire en entier ou en partie cette publication à des fins éducatives et à titre non lucratif.

Idées pour votre collecte de fonds

Table des matières

INTRODUCTION	3
SECTION 1 LA COLLECTE DE FONDS	5
SECTION 2 DON VERSUS PARRAINAGE.....	9
SECTION 3 COMMENCEZ TOUT DE SUITE !.....	11
SECTION 4 VOTRE PLAN D’ACTION	13
• Quelle est votre demande?	14
• Fixez-vous un objectif	15
• Votre liste de pistes	15
• Décidez des initiatives que vous voulez prendre.....	18
• Aborder les auditoires internes	19
• Aborder les auditoires externes	19
• Attribution des rôles	19
• Travailler en collaboration avec les autres comités	21
• Être prêt à rencontrer les médias, et autres	21
• Outils et suivi de vos résultats	21
• Remerciements	22
• Témoigner votre reconnaissance	22

Introduction



Experiences Canada a le plaisir de partager avec vous quelques idées sur la collecte de fonds, idées que vous voudrez bien étudier, tout en continuant à travailler sur votre projet d'engagement communautaire. Nous espérons que certaines d'entre elles en généreront d'autres et qu'elles constitueront pour vous une bonne entrée en matière dans le monde de la collecte de fond.

Nous vous rappelons que cette liste d'idées, non exhaustive, établie à votre intention et à celle de votre groupe n'est rien de plus qu'une base de travail. Les moyens que vous trouverez pour financer votre projet ne dépendent que de vous.

Si vous souhaitez partager vos propres idées, n'hésitez pas à les faire parvenir à votre Adjoint à la réalisation des programmes ou à info@experiencescanada.ca. N'oubliez pas d'indiquer votre nom, ainsi que les noms de ceux ayant collaboré à votre recherche d'idées, de sorte que nous puissions en attribuer tout le mérite.

Nous avons aussi bien hâte d'entendre vos idées, vos expériences, vos succès et vos défis.

Recueille de l'argent pour en avoir plus que moins

« Mon conseil pour amasser des fonds : assure-toi d'amasser plus d'argent qu'il ne faut. Tu auras besoin d'argent non seulement pour ton projet, mais pour les choses que tu fais lorsque le groupe d'échange est avec toi. Essaie d'avoir divers projets axés sur la collecte de fonds et ne te fie pas seulement sur les dons provenant des entreprises dans ton village ou ta ville. »

— **Kelly**
participante, Manitoba

Youth Entrepreneur & Sustainability

(site web disponible en anglais seulement, mais les troussees à outils sont bilingues)

www.YesWeb.org

Trousse de financement

Bien réussir une levée de fonds demande de la préparation, de la planification, de l'engagement et de la détermination, sans oublier le travail d'équipe, l'énergie et l'enthousiasme. Le site web Youth Entrepreneur & Sustainability te fournit une Trousse à outils sur les Levées de fonds, qui pourra te soutenir, te guider et te proposer des idées sur les activités de levées de fonds.

Section 1 – La collecte de fonds



Comme son nom l'indique, collecter des fonds consiste à trouver les voies et moyens en vue de réunir les fonds dont vous avez besoin pour réaliser votre projet. Cela laisse entendre que la majeure partie de l'argent ne viendra pas de votre poche, ce qui suppose de votre part l'élaboration d'un plan pour en demander aux autres. L'argent collecté couvrira non seulement les frais connexes au projet mais aussi les frais supplémentaires survenant pendant l'échange.

Il y a deux moyens principaux pour financer votre programme : les dons et les parrainages. Vous pouvez, en collaboration avec les autres membres de votre Comité de financement, envisager d'utiliser les deux méthodes. Que vous vous décidiez pour l'une ou pour les deux, la première étape consiste à pouvoir dire de façon concise et explicite pourquoi vous souhaitez obtenir cet argent. En cernant vos besoins et en les exprimant, vous avez défini votre « demande »!

Travaux pratiques :

Essayez de répondre aux questions suivantes en une ou deux phrases.

Qui êtes-vous? (Par exemple : étudiant, dans une école, travaillant sur un projet communautaire)

Pourquoi montez-vous un projet communautaire?

Qui d'autre travaille avec vous sur ce projet communautaire?

Qu'attendez-vous des autres pour pouvoir monter votre projet?

De quelle façon est-ce que les gens pourraient vous venir en aide?

Une fois que chaque participant de votre groupe a répondu à ces questions, entraînez-vous à présenter votre « demande » à chacun. Faites des changements dans votre texte pour le rendre fluide et facile à dire. Une fois que vous avez bien peaufiné ce que vous voulez dire, écrivez-le ci-dessous et gardez-le à portée de la main quand vous partez à la recherche de votre financement.

Votre « demande » de collecte de fonds :

Experiences Canada aimerait beaucoup connaître votre « demande » de collecte de fonds – merci de l’envoyer à votre Adjoint à la réalisation des programmes ou à info@experiencescanada.ca.

Exerce-toi à livrer ton message

« Nous avons pratiqué notre message à maintes reprises jusqu’à ce que l’on puisse le dire facilement et aisément. Quand est venu le temps de vraiment demander de l’argent, nous étions prêts. »

— **Katie**
participante, Québec

Environnement Canada

<http://www.ec.gc.ca/education/default.asp?lang=Fr&n=ED3D58C4-1>

Site officiel du gouvernement avec une multitude de liens judicieux pour t’aider à passer à l’action!

Section 2 – Don versus parrainage



La collecte de fonds consiste à transmettre votre « demande » à des gens qui pourraient appuyer votre projet, et à les inciter à donner de l'argent ou des ressources pour soutenir vos besoins. Ils n'attendent rien en retour sauf un merci de votre part. Il s'agit là d'un don.

Si le don est fait pour un organisme de bienfaisance enregistré, le donateur reçoit un reçu officiel. Votre projet a aussi une valeur de parrainage. Cela signifie que vous pouvez vous adresser à des particuliers ou à des compagnies pour « parrainer » tout ou partie de votre projet. Un parrainage implique de passer un accord avec un particulier ou une société, cet accord portant sur la nature de ce qu'ils obtiendront en échange du soutien qu'ils apporteront à votre projet. Cet accord peut être envisager de diverses façons : graver et sceller une plaque de remerciements avec leur nom sur l'emplacement du projet, assurer une couverture médiatique à leur soutien, ou mettre en avant ce soutien à l'occasion d'événements spéciaux ou, encore, imprimer leur nom sur un produit ou un cadeau publicitaire. Quand vous acceptez des parrainages pour soutenir votre projet, il est important de faire ce que vous avez promis, quelle qu'en soit l'importance.

! NOTEZ BIEN !

avant d'accepter un don ou un parrainage, il est important de consulter votre école ou votre organisation pour être sûr de tenir compte des conditions déjà existantes à la collecte de fonds.

Jeunesse et Philanthropie Canada

www.YIPCanada.org

[YIP resources/YIP resource listings/](#)

'Getting to Give' guide

Tu as beaucoup d'énergie, de créativité et de débrouillardise, mais tu as besoin d'aide pour t'organiser afin d'accomplir tes objectifs de levée de fonds? Ce guide va t'aider à définir ta stratégie de levée de fonds ainsi que te fournir de l'information utile à ce sujet et sur la façon d'entretenir des relations avec tes donateurs.

Section 3 – Commencez tout de suite



Même si plusieurs semaines seront nécessaires pour définir votre projet, mettez-vous tout de suite au travail pour collecter les fonds. Vous savez déjà que vous aurez besoin d'argent pour financer diverses activités pendant l'échange. En effet, il vous faudra certainement prévoir une excursion pour votre groupe jumeau quand vous l'accueillerez dans votre communauté, l'inviter quand vous prendrez vos repas ensemble, lui offrir une fête de bienvenue, payer le trajet aéroport en bus, aller-retour...pour ne citer que quelques exemples. Vous travaillerez donc avec le Comité exécutif pour définir ensemble la somme d'argent à allouer au volet "échange" de votre programme.

Une fois le projet défini, vous travaillerez ensuite avec le Comité des projets pour évaluer la somme dont vous avez besoin pour soutenir votre projet communautaire. Le montant total des besoins du Comité exécutif, ajouté à celui du Comité des projets et à toutes les dépenses survenues au début de vos démarches, constitue le que votre groupe devra collecter.

Il faut vous y mettre tout de suite ! En un premier temps, commencez par organiser une vente de gâteaux faits maison et une collecte de bouteilles consignées. Vos efforts seront très vite récompensés, ce qui vous incitera à monter des opérations plus ambitieuses pour trouver les fonds nécessaires.

Les parents sont une ressource importante

« Je dirais que nos parents constituent la plus importante ressource de toutes parce qu'ils ont un intérêt direct pour une collecte de fonds qui porte fruit. De plus, les parents ont généralement d'excellentes connexions à des activités ou à des articles gratuits provenant du travail ou ils assurent simplement leur soutien tout au long du projet. »

— **Robin**
organisatrice de groupe, Nouveau-Brunswick

Section 4 – votre plan d’action



Prenez le temps de bien définir votre plan de collecte de fonds. C’est important! Vous devriez déjà avoir une idée du moment où vous démarrerez votre projet. Si vous comptez le nombre de semaines entre aujourd’hui et le jour où votre projet démarrera, et si vous tenez compte de toutes les étapes nécessaires pour atteindre votre but, vous allez voir que vous aurez besoin de tout ce temps. Les étapes sont les suivantes : l’évaluation précise de vos besoins; la présentation de votre demande; le temps que prendront les personnes contactées pour examiner votre demande et choisir soit un don, soit un parrainage; le temps de recevoir le don ou le parrainage en question; le temps que prendra l’écriture comptable de ce don ou de ce parrainage; le temps de collecter suffisamment d’argent pour atteindre votre but; remercier vos donateurs et respecter les termes et conditions de votre parrainage.

Nous vous proposons ci-après une série d’étapes à compléter pour vous aider à définir votre plan. Ceci n’est qu’une suggestion. Nous aimerions beaucoup savoir ce que vous pensez de cette série d’étapes ou, si vous ne l’utilisez pas, connaître le plan que vous avez suivi, étape par étape. Veuillez envoyer vos idées ou commentaires à votre Adjoint à la réalisation des programmes ou à info@experiencescanada.ca.

Participation à 100%

« Dans mes collectes de fonds, c’est la participation entière de tous qui a donné de meilleurs résultats. »

— **Rachel**
participante, Colombie-Britannique

QUELLE EST VOTRE DEMANDE?

Pour tirer le meilleur parti de votre collecte de fonds, il est essentiel que toute personne engagée comprenne en quoi consiste exactement la « demande » que vous présentez pour votre projet. Votre « demande » de collecte de fonds ne doit pas se limiter à la description de votre projet d'engagement communautaire mais doit également montrer pourquoi vous avez besoin de soutien pour votre projet. Vous devez aussi vous montrer capable d'expliquer, sans la moindre hésitation, la marche à suivre aux personnes désireuses de faire une donation ou de parrainer votre projet d'engagement communautaire.

Passez du temps avec vos confrères du Comité de financement afin de bien définir votre « demande » ... et parlez-en avec tout le groupe. Ensuite, c'est au tour de chaque membre du Comité de financement de prendre connaissance et de comparer les résultats de l'exercice précédent, « définir votre demande ». Une fois que votre groupe se sera mis d'accord sur une « demande », vous devriez prévoir de rencontrer aussi les autres comités. À l'issue de ce processus, vous devriez aboutir à une « demande » représentative de tout le groupe; et c'est cette « demande » que chacun d'entre vous utilisera lorsqu'il parlera de votre projet d'engagement communautaire.

La « demande » de votre groupe :

Experiences Canada aimerait beaucoup connaître votre « demande » de financement – merci de l'envoyer votre Adjoint à la réalisation des programmes ou à info@experiencescanada.ca.

Fais un remue-méninges sur les possibilités de levées de fonds

« Présente plein d'idées et repense à tes plans. Tâche de recueillir de l'argent, mais ne t'y attache pas trop. Certaines idées ne vont peut-être pas fonctionner, mais ne laisse pas ça nuire à ton enthousiasme pour les autres idées. N'oublie pas : la levée de fonds ça doit être amusant, donc amuse-toi! »

— **Rachel**
participante, Colombie-Britannique

FIXEZ-VOUS UN OBJECTIF

Alors que, en principe, vous devriez être sur le point de commencer votre collecte de fonds, le moment est pourtant venu de passer à une étape importante, où vous devez fixer un objectif pour le montant à collecter. Le Comité exécutif vous dira de combien il a besoin pour financer les activités pendant l'échange; le Comité des projets, lui, vous dira de combien il a besoin pour le projet d'engagement communautaire réel ; quant au Comité des relations publiques et des médias, il vous dira s'il a besoin d'un financement pour sensibiliser la communauté et promouvoir le programme auprès de la communauté. Vous ajouterez à ces trois estimations tout coût prévu pour les initiatives se rapportant à la collecte de fonds et voilà ! Vous avez votre objectif de financement. Il est essentiel que chacun ait connaissance de cet objectif pour que vous ayez en main un engagement sans limite et une idée réaliste de la tâche à accomplir. Si vous le souhaitez, vous pouvez très bien communiquer le montant ciblé ou concevoir une affiche ou mettre une annonce dans le journal de votre école.

VOTRE LISTE DE PISTES

Nombreux sont les gens, entreprises ou organismes autour de vous qui accepteraient de soutenir votre projet si vous le leur demandiez. Ces gens gravitent parfois dans votre environnement immédiat sans que vous le sachiez. Nous vous conseillons d'en parler au plus de monde possible, personnes et groupes, pour vous aider à trouver des idées à ce sujet. Vous pourriez commencer vos investigations en allant chercher des pistes auprès de groupes tels que :

- les professeurs de votre école, à l'occasion d'une de leurs réunions
- les parents des participants engagés dans votre programme, au cours d'une soirée d'information pour les parents
- les entraîneurs et autres, à l'occasion d'une épreuve sportive
- les personnes assistant à une réunion de groupe communautaire

Nom : _____

Cordonnées : _____

Transmis par : _____

Détails : _____

Bénévoles Canada

<http://volunteer.ca/en/node/1745>

<http://volunteer.ca/volunteer/pdf/youthworks.pdf>

Guide “Place aux jeunes!” – Conception et mise en oeuvre de projets dirigés par des jeunes”.

Si tu es prêt à relever un défi ce guide te fournira plein de bons conseils pratiques et t’aidera à bien t’organiser pour réaliser ton projet communautaire.

Nom : _____

Cordonnées : _____

Transmis par : _____

Détails : _____

Nom : _____

Cordonnées : _____

Transmis par : _____

Détails : _____

Nom : _____

Cordonnées : _____

Transmis par : _____

Détails : _____

Les encans silencieux comme moyen de levées de fonds

« Une autre bonne façon d’amasser des fonds est d’organiser une vente aux enchères par écrit. Nous avons trouvé qu’en approchant des entreprises locales et des attractions touristiques, on peut obtenir des articles assez recherchés. Les gens seront intéressés à visiter un lieu touristique, même à une journée de distance. »

— **Hilary**
organisatrice de groupe, Ontario

Recueil de l'argent pour ton projet et ta communauté

« Amasse des fonds pour le projet en organisant un lave-auto ou une activité semblable; de cette façon, tu aides la communauté tout en amassant des fonds pour ta cause. »

— **Barry**
participant, Ontario

Nom : _____

Cordonnées : _____

Transmis par : _____

Détails : _____

Nom : _____

Cordonnées : _____

Transmis par : _____

Détails : _____

Nom : _____

Cordonnées : _____

Transmis par : _____

Détails : _____

Nom : _____

Cordonnées : _____

Transmis par : _____

Détails : _____

Bien travailler ensemble

« Trouve des gens liés par un intérêt commun pour ton comité, surtout ceux qui aiment amasser des fonds pour travailler sur votre campagne de financement. Si les gens travaillent bien ensemble, c'est beaucoup moins stressant pour les étudiants et on peut accomplir beaucoup plus de travail. »

— **Leslie**
participante, Manitoba

DÉCIDEZ DES INITIATIVES QUE VOUS VOULEZ PRENDRE

Donc, maintenant que vous savez comment évaluer une somme d'argent, dire clairement pourquoi vous en avez besoin, et comment établir une liste de contacts éventuels, le moment est venu pour vous de déterminer des campagnes de collecte de fonds appropriées. Vous devriez dresser la liste d'un certain nombre d'initiatives susceptibles de cibler votre auditoire, tant interne (par exemple, dans votre école ou organisation) qu'externe (en dehors de la communauté). Pour démarrer votre liste, consultez les quelques idées ci-dessous. Nous espérons avoir de vos nouvelles et connaître les moyens que votre groupe et vous-même aurez choisis pour collecter des fonds.

Rappelez-vous qu'il est important de bien connaître votre communauté et de bien cibler vos auditoires de façon à faire les bons choix dans le choix de vos opérations. N'oubliez pas, non plus, de vérifier auprès des services administratifs de votre ville ou de votre municipalité s'il existe des dispositions particulières s'appliquant aux collectes de fonds. Peut-être aurez-vous besoin d'un permis si vous vous lancez, par exemple, dans le lavage de voiture, ou de payer un droit pour obtenir l'autorisation d'installer une table dans votre centre commercial. Ces dépenses doivent également être prises en compte dans votre budget total.

Merci d'avoir la gentillesse de nous communiquer la liste de vos initiatives en écrivant à votre Adjoint à la réalisation des programmes ou à info@experiencescanada.ca.

Initiatives pour cibler votre auditoire interne (école ou groupe communautaire) :

- vente de pâtisseries maison
- collecte de bouteilles consignées
- danses
- lavage de voiture pour les profs pour les journées sans classe
- ventes de produits/bricolages
- événement sportif à frais
- ateliers (par ex. comment faire ses propres bijoux)
- vente à thème : gâteaux en forme de cœur pour la Saint Valentin, etc.

Initiatives pour cibler à vos deux auditoires, interne et externe

- spectacle d'artistes amateurs
- marché aux puces
- vente de chocolaterie, confiserie ou autre
- vente de nourriture à des événements sportifs ou concerts de musique
- lavage de voiture

- collecte de sous noirs
- emballage des courses à la caisse de votre épicerie de quartier
- cirage de chaussures
- organiser une rangée de looneys dans un endroit public, en demandant aux gens d’y aligner leurs pièces traçant ainsi le chemin entre votre communauté et la communauté où vous vous rendez
- service de garde-bébé ou d’animaux domestiques
- tonte de gazon, ramassage de feuilles, déblayage de neige ou entretien de massifs de fleurs
- vente de garage ou vente de charité
- peinture de visage dans un lieu public ou lors d’un événement local
- installation d’un coin bijoux et art artisanal dans un magasin ou centre commercial local
- présentation de votre projet au maire et au conseil municipal pour demander un soutien financier
- travailler en collaboration avec la chambre de commerce de votre localité en vue d’organiser une présentation devant ses membres
- lettre pour collecter des fonds auprès des entreprises et organismes de votre communauté
- trouver des parrainages pour votre projet

ABORDER LES AUDITOIRES INTERNES

Comme les auditoires internes vous connaissent, il vous sera plus facile de leur demander de vous soutenir, vous et votre projet. Par auditoires internes, on entend généralement les élèves de votre école, les membres de votre groupe communautaire, les familles et amis etc. Même s’ils savent qui vous êtes, vous devez tout de même être capable d’exposer votre projet avec clarté, dire pourquoi vous avez besoin d’argent, de combien vous avez besoin pour réaliser ce projet et de leur expliquer la marche à suivre s’ils souhaitent faire une donation. Entraînez-vous à faire votre « demande » régulièrement.

ABORDER LES AUDITOIRES EXTERNES

Les auditoires externes ne savent pas forcément qui vous êtes. Vous devez être capable de vous présenter, vous et votre projet. Selon la nature ou l’ampleur des initiatives prises pour votre collecte de fonds, il pourrait s’avérer utile de produire une lettre de confirmation émanant de votre école ou de votre groupe communautaire. Là aussi, vous devez être capable d’exprimer clairement ce en quoi consiste votre projet, pourquoi vous avez besoin d’argent, de combien vous avez besoin pour la réalisation de votre projet et d’indiquer aux donateurs la marche à suivre. Là encore, entraînez-vous à faire votre « demande » régulièrement.

ATTRIBUTION DES RÔLES

Une fois que vous et le Comité de financement auront examiné toutes les initiatives que vous voudriez prendre et décidé de celles auxquelles vous donnerez suite, il est important d’attribuer les rôles. De cette façon, chacun sait qui fait quoi et du temps dont il dispose pour s’acquitter de sa tâche. Nous vous proposons de vous servir du modèle de fichier ci-après et de tout rassembler dans un classeur « collecte de fonds ».

Remplissez une fiche de renseignements pour chaque activité que vous programmez. Les renseignements que vous aurez consignés sur cette fiche seront l’énumération de tout ce que vous devez faire pour mener à terme l’activité en question. Quand cela sera fait, classez tout ce matériel par ordre chronologique. Gardez le classeur à portée de main, dans un endroit où chaque participant peut le consulter. À l’issue de chaque initiative menée à bien, notez la somme d’argent collectée et toute remarque, toute information relative à cette expérience.

Nous aimerions beaucoup avoir des photocopies des fiches de votre classeur. Nous vous remercions d’avoir la gentillesse de les envoyer à votre Adjoint à la réalisation des programmes ou à info@experiencescanada.ca, ou encore par courrier à Experiences Canada, 201-57, promenade Auriga, Ottawa ON K2E 8B2.

Idées de levées de fonds

« Parmi nos expériences relatives au financement, nous avons organisé des lave-autos étudiants, des ventes de t-shirts, l'achat préalable de vidéos-souvenirs de notre voyage, de la pizza, des films sur l'heure du midi pour d'autres groupes de l'école, etc. »

— **Chantal**
organisatrice de groupe, Québec

Initiative de collecte de fonds

Page : _____

Nom de l'initiative de collecte de fonds : _____

Date prévue : _____

Matériel nécessaire : _____

Tâches et dates d'exécution :

Tâche _____ Nom du responsable _____ Terminée le _____

Tâche _____ Nom du responsable _____ Terminée le _____

Tâche _____ Nom du responsable _____ Terminée le _____

Tâche _____ Nom du responsable _____ Terminée le _____

Tâche _____ Nom du responsable _____ Terminée le _____

Tâche _____ Nom du responsable _____ Terminée le _____

Tâche _____ Nom du responsable _____ Terminée le _____

Tâche _____ Nom du responsable _____ Terminée le _____

Remarques : _____

Somme d'argent collectée : _____

TRAVAILLER EN COLLABORATION AVEC LES AUTRES COMITÉS

Il vous faudra travailler en continu avec les autres comités. Pour ce faire, prévoyez de vous réunir tous ensemble autant de fois que possible pendant toute la durée du projet. Ces grandes réunions de groupes constituent l'occasion idéale de parler de ce qui a été fait et des résultats obtenus, de demander de l'aide sur telle ou telle initiative, de recruter des volontaires pour assumer quelques unes des tâches et de transmettre toutes les informations dont les comités ont besoin.

Le Comité des projets pourra remplir son rôle s'il connaît la somme des fonds collectés et la date à laquelle ces fonds seront disponibles. Si nécessaire, ces paramètres lui permettront d'adapter leurs plans et échéances en conséquence.

Le Comité exécutif, lui, a besoin de savoir si vous prévoyez de collecter une somme supérieure à la somme d'argent nécessaire au financement du projet et, dans l'affirmative, à combien vous l'évaluez. Ces deux paramètres lui permettront d'agir en conséquence pour organiser des activités et des excursions pendant la partie échange de votre programme.

Le Comité des médias et des relations publiques peut, quant à lui, apporter une aide appréciable en trouvant des soutiens pour vos initiatives de collecte de fonds. En effet, et surtout dans les cas où l'initiative cible des auditoires externes, un petit coup de projecteur via les médias fait souvent la différence entre de bons résultats et d'excellents résultats. Et, plus appréciable encore, le comité peut vous organiser des entrevues à l'occasion de manifestations spéciales.

ÊTRE PRÊT À RENCONTRER LES MÉDIAS, ET AUTRES

À ce stade de votre projet, vous avez déjà pris le temps d'en parler et d'expliquer, de façon directe et concise, de quel genre de soutien vous avez besoin. Il est important de continuer à vous entraîner dans ce sens de façon à pouvoir en parler avec aisance au moment opportun. Tant que vous y êtes, vous devriez prévoir d'ajouter à la fin de votre exposé général, juste deux ou trois phrases sur les initiatives personnelles de collecte de fonds. En agissant de la sorte, vous élargissez encore un peu plus le champ des possibilités.

Environmental Youth Alliance

(disponible en Anglais seulement)

www.eya.ca

EYA Resources/Guides and Manuals/Organizational Development
Manuals/Fundraising guide

Consulte ce site web et les guides qui y sont proposés. Tu y trouveras plein d'astuces sur les méthodes de levée de fonds et la façon de faire valoir ton projet dans toutes les occasions possibles!

OUTILS ET SUIVI DE VOS RÉSULTATS

En plus de votre classeur spécial « collecte de fonds », il y a des outils que vous pouvez utiliser pour pister vos efforts et motiver votre groupe. Il pourrait s'avérer extrêmement utile d'enregistrer les rentrées d'argent sur une feuille de suivi; sous quelle forme cette rentrée a-t-elle été effectuée (chèque ou comptant, par exemple); quelle initiative de collecte correspond à cette rentrée d'argent; s'agit-il d'un don ou d'un parrainage; préciser, dans le cas d'un parrainage, ce qu'il faut faire pour respecter les termes du contrat; la façon dont vous avez témoigné votre reconnaissance et la date d'envoi du mot de remerciements.

Remercie ceux qui t'ont aidé

« Le nombre de personnes qui nous ont aidés a été étonnant. Lorsqu'est venu le temps de les remercier, on ne savait même pas quoi dire. C'est tellement important de dire merci : de cette façon, lorsque d'autres jeunes les approchent pour demander de l'argent pour un autre projet, ils seront disposés à donner de l'argent encore une fois. Leur aide a compté tellement plus que l'argent. »

— **Katie**
participante, Quebec

En plus d'une feuille de suivi complète, il serait très motivant pour le groupe de faire une sorte de panneau visualisant le but à atteindre. Ce but pourrait être symbolisé par un thermomètre géant allant de 0 au montant que vous voulez atteindre. Ce pourrait être tout autant une flèche ou une échelle... un grand signal à placer dans un endroit où tout le monde pourra le voir. N'hésitez pas à être créatif. Vous pourriez très bien montrer des grimpeurs partant à l'assaut du sommet d'une montagne ou, bref, tout ce qui est susceptible de coller à votre projet. Si, par exemple, votre projet est de construire un terrain de planches à roulettes, chaque saut en planche pourrait correspondre à un palier indiquant une somme d'argent. Si vous projetez de planter des arbres, vous pourriez coller, sur une grande photo de forêt, un arbre pour chaque 10 dollars gagnés. Enfin, les possibilités sont infinies.

REMERCIEMENTS

Dans une campagne de collecte de fonds, les remerciements constituent probablement l'étape la plus importante. Que ce soit verbalement, en écrivant une lettre, en faisant paraître une annonce dans le journal ou par un message à la radio, quelle que soit la forme de vos remerciements, votre projet accède véritablement, de ce fait, au statut de partenariat communautaire.

TÉMOIGNER VOTRE RECONNAISSANCE

Là encore, il est important de travailler en collaboration avec les autres comités pour être sûr que le témoignage de votre reconnaissance sera adressé à tous ceux qui vous ont aidé de façon significative. À l'instar du remerciement, adressé à la personne ou à l'organisme qui a soutenu votre projet, le but du témoignage de reconnaissance est de faire savoir aux autres que telles personnes ou tels organismes ont soutenu votre projet. Parmi les nombreuses façons de témoigner votre reconnaissance, on peut noter :

- faire un communiqué lors d'une cérémonie
- une plaque de remerciements sur l'emplacement où votre projet a vu le jour
- certifier les choses par écrit

Activité proposée :

Tout au long de la planification et de l'exécution de votre projet, gardez des traces des gens et des organismes auxquels vous voulez témoigner votre reconnaissance. C'est, en effet, le moyen le plus sûr de n'oublier personne. Conservez aussi toutes les informations que vous avez sur le type de soutien qu'ils vous ont apporté.

