



Chaque pas contribue à bâtir notre collectivité

Défi caritatif Banque Scotia

# DÉFI CARITATIF BANQUE SCOTIA

## Motivez vos collecteurs de fonds



# Message de la Banque Scotia

Le Défi caritatif Banque Scotia constitue un événement unique faisant partie des sept grands marathons parrainés par la Banque Scotia au Canada. Nous croyons qu'il est important de redonner aux communautés où nous vivons et travaillons.

Vous et votre organisation jouez un rôle crucial dans le développement de communautés dynamiques. Ensemble, nous avons recueilli plus de 50 millions de dollars depuis 2003 au profit de plus de 500 organismes caritatifs.

Nous apprécions votre participation dans le cadre du Défi caritatif Banque Scotia et vos efforts remarquables en matière de collecte de fonds.

La Banque Scotia collabore avec ConnectedNonProfit afin de fournir des stratégies et des conseils pour vous aider à amasser des fonds. Nous espérons que ce guide vous permette de récolter encore plus de fonds et qu'il devienne un outil important pour vos collectes de fonds.

Bonne chance!

## TABLE DES MATIÈRES

|  |           |
|--|-----------|
| <b>trois façons de tirer profit de ce guide .....</b>                                | <b>4</b>  |
| <b>LES OUTILS QUI FONCTIONNENT .....</b>   | <b>5</b>  |
| Les courriels permettent d’amasser plus de fonds .....                               | 6         |
| <b>MOTIVEZ VOS COLLECTEURS DE FONDS DÈS LEUR INSCRIPTION .....</b>                   | <b>7</b>  |
| ÉTAPES POUR MOTIVER VOS NOUVEAUX COUREURS IMMÉDIATEMENT.....                         | 8         |
| DES documents téléchargeables et personnalisables pour votre équipe.....             | 11        |
| <b>GARDEZ la cadence : vos coureurs doivent se sentir importants et appuyés.....</b> | <b>17</b> |
| MESSAge.....   | 17        |
| la cause .....   | 18        |
| envoyez régulièrement à vos coureurs des courriels contenant des astuces.....        | 19        |
| modèles de courriels .....   | 20        |
| menez un petit défi de collecte de fonds.....  | 26        |
| CRéez une fiche pour vos coureurs contenant des renseignements sur la course.....    | 27        |
| <b>outils essentiels pour vos collecteurs de fonds.....</b>                          | <b>28</b> |
| PERSévérance .....   | 28        |
| dons jumelés .....   | 29        |
| courriel .....   | 30        |
| Réseaux sociaux.....   | 35        |
| demandez en personne.....  | 37        |
| Utilisez l’appli mobile pour les dons.....   | 38        |
| <b>ORGANISEZ une collecte de fonds .....</b>   | <b>39</b> |

# TROIS FAÇONS DE TIRER PROFIT DE CE GUIDE

**1**

Servez-vous de ce guide et de la formation en ligne enregistrée pour motiver les participants au Défi caritatif Banque Scotia.

**2**

Consultez les autres ressources, y compris les modèles de courriel et les guides sur le financement pour vous aider à mettre en place des stratégies rapidement.

**3**

Ce guide est destiné aux partenaires du Défi caritatif Banque Scotia qui souhaitent obtenir des conseils et des outils pour inspirer les participants à récolter des fonds.

## LES OUTILS QUI FONCTIONNENT

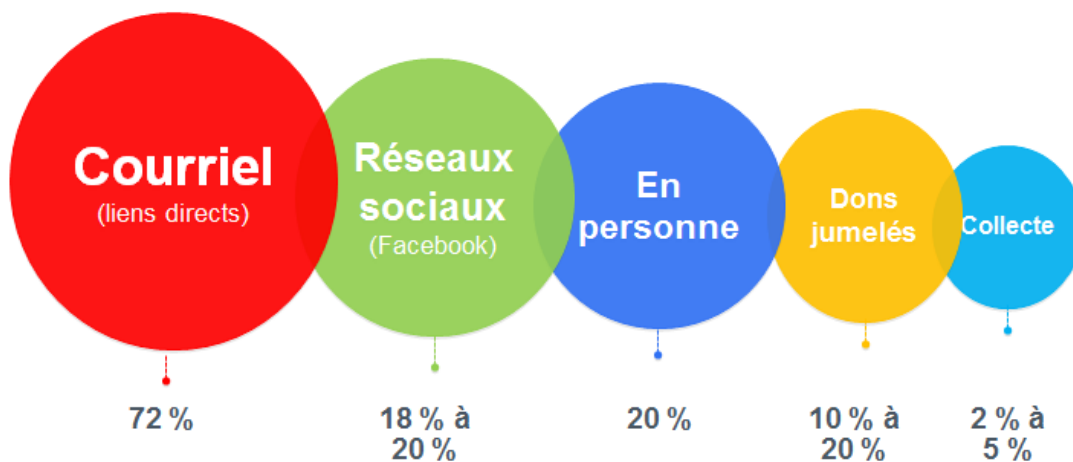
Nous avons analysé d'où provenaient les dons à partir des données fournies par des fournisseurs de logiciels conçus pour les collectes de fonds.

La majorité des dons ont été versés à partir des hyperliens dans les courriels. Le courriel est le moyen de financement le plus utilisé par les collecteurs de fonds sondés. D'ailleurs, les dons amassés grâce au courriel représentent près de 72 % de tous les dons.

Parmi toutes les plateformes de réseaux sociaux, Facebook est de loin celle qui permet de recueillir le plus de dons. En effet, jusqu'à 20 % des dons reçus par les collecteurs de fonds proviennent de Facebook.

Selon [frontstream](#), de 15 % à 18 % des dons de particuliers proviennent de Facebook et les femmes sont plus susceptibles d'amasser des fonds et de faire des dons sur Facebook que les hommes.

Le tableau ci-dessous révèle que les stratégies de collecte de fonds comme la sollicitation en personne et les dons jumelés récoltent aussi 20 % des dons environ.



Frontstream indique également que les dons reçus par courriel et les dons directs sont en moyenne plus élevés que les autres types de dons : 67 \$ (par courriel) et 45 \$ (sur Facebook).



## LES COURRIELS PERMETTENT D'AMASSER PLUS DE FONDS

Un collecteur pro-courriel envoie au minimum 15 fois plus de courriels que les autres collecteurs. Le tableau ci-dessous prouve que c'est une stratégie payante. Le collecteur pro-courriel récolte en moyenne près de 600 \$ comparativement au collecteur de fonds normal (près de 215 \$) et au collecteur de fonds qui n'envoie aucun courriel (seulement 17,74 \$).

|   | Collecte moyenne pour<br>une course de 5K | Nombre moyen de dons<br>reçus |
|---|---|-------------------------------|
| Aucun courriel                                      | 17,74 \$                                  | 0,3                           |
| Nombre moyen de courriels<br>(jusqu'à 15 courriels) | 215,95 \$                                 | 3,7                           |
| Grand nombre de courriels<br>(plus de 15 courriels) | <b>591,94 \$</b>                          | <b>8,8</b>                    |

Nous vous présentons dans ce guide des moyens d'encourager vos participants à utiliser le courriel, les réseaux sociaux, les dons jumelés et d'autres stratégies vous permettant d'amasser plus de fonds pour votre cause.

**20 % des participants  
représentent environ 80 % de  
vos dons.**

## MOTIVEZ VOS COLLECTEURS DE FONDS DÈS LEUR INSCRIPTION

Voici pourquoi il est important de démarrer votre collecte de fonds rapidement :

- C'est au moment de l'inscription où les participants démontrent le plus d'enthousiasme pour la course et la collecte de fonds. Après l'inscription, l'enthousiasme s'effrite peu à peu.
- Les coureurs qui obtiennent leur premier don dans les 30 premiers jours suivant leur inscription ont plus de chances d'atteindre leur objectif de collecte de fonds.

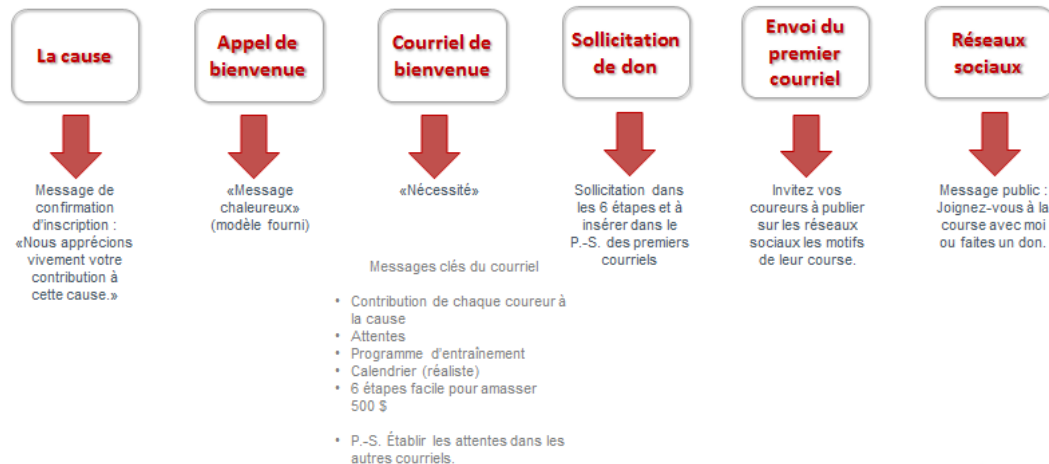
- Après 30 jours, les personnes susceptibles de s'inscrire sont plus difficiles à convaincre (et soyons clairs, jusqu'au moment où un coureur a fait un don et amassé des fonds pour vous, il demeure un participant potentiel).
- Les coureurs qui font un don ont plus de chances de réaliser leur objectif.

Nous ne soulignons jamais assez l'importance de motiver vos coureurs pour récolter leurs premiers dons, car c'est à ce moment précis que vous donnez de l'élan à votre collecte de fonds. Dès que le coureur perd de la cadence et de l'intérêt, il sera beaucoup plus difficile de le motiver.

## **ÉTAPES POUR MOTIVER VOS NOUVEAUX COUREURS IMMÉDIATEMENT**

Voici six étapes simples à suivre pour encourager les coureurs inscrits à participer à votre collecte dès que possible.

## Étapes pour motiver vos nouveaux coureurs immédiatement



Voici une description de chaque étape :

**La cause** – Cette étape vous permet de mettre l'accent sur l'impact immédiat de votre coureur dans le cadre de votre collecte de fonds. Voici ce que vous pouvez écrire dans la page de remerciements et dans le courriel de confirmation :

*«Merci à notre équipe du Défi caritatif avec qui nous pourrions amasser suffisamment d'argent pour acheter 185 vélos adaptés aux enfants aux prises avec la paralysie cérébrale à Vancouver.»*

**Appel de bienvenue** – C'est une belle façon de souhaiter la bienvenue à un nouveau coureur. Ces appels peuvent être faits avec l'aide d'un capitaine d'équipe, d'un membre du personnel ou d'un bénéficiaire de votre collecte de fonds. Vous tomberez sans doute régulièrement sur des boîtes vocales alors soyez prêt à laisser un message chaleureux :

*Bonjour [Nom du coureur]. Je m'appelle [Nom de l'appelant] de l'organisme [Nom de l'organisme] et je vous souhaite la bienvenue dans notre équipe du Défi caritatif Banque Scotia. Nous apprécions vraiment votre participation à la collecte de fonds au profit du [Nom du programme, de la cause ou des services qui profitent de la collecte de fonds]. Vous êtes peut-être un nouveau coureur, mais vous êtes déjà un membre important de notre équipe. Merci! Si vous avez des questions, appelez-nous ou envoyez-nous un courriel à [inscrire les coordonnées].*

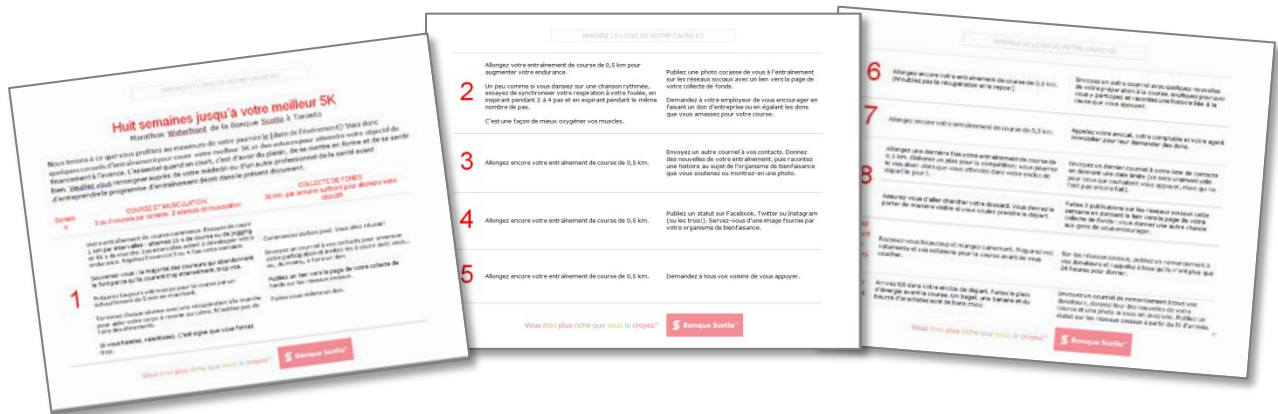
**Courriel de bienvenue** – Le courriel de bienvenue doit être envoyé immédiatement. Un délai de seulement quelques heures peut faire perdre l'intérêt du coureur.

Ce courriel sera le plus lu et le plus important de tous vos courriels. Voici ce qu'il devrait contenir :

- Bienvenue dans l'équipe!
- Votre expérience en tant que membre de l'équipe.
- Votre contribution à la cause.
- Des nouvelles (vous recevrez des nouvelles deux fois par mois ou chaque semaine)
- Un calendrier d'entraînement (si vous en offrez un – exemple plus bas)
- P.-S. Lisez le courriel que nous vous enverrons demain pour obtenir des conseils et des renseignements sur un entraînement et une collecte de fonds qui démarrent sur les chapeaux de roues. (À inclure dans le courriel : 4 étapes faciles pour amasser 500 \$)

Envoyez [un exemple de calendrier](#) de préparation pour votre course qui comprend des «incontournables» en matière d'entraînement et de collecte

de fonds. Ce calendrier plaira à vos coureurs, car il dissipe les craintes des participants qui les empêcheraient de démarrer leur collecte de fonds.



## DES DOCUMENTS TÉLÉCHARGEABLES ET PERSONNALISABLES POUR VOTRE ÉQUIPE

**8 semaines pour réaliser votre meilleur 5k.** Vous pouvez accéder à une version Word du calendrier (illustré à la page précédente) que nous vous invitons à copier, coller et modifier pour vos coureurs :

[8 semaines pour réaliser votre meilleur 5k.](#)

**4 étapes faciles pour amasser 500 \$** [Cliquez ici](#) pour obtenir une version Word modifiable contenant des stratégies qui vous indiquent comment récolter 500 \$, 1 000 \$ ou 1 500 \$.

INSÉREZ LE LOGO DE VOTRE CAUSE ICI

### Amassez 500 \$ en quatre étapes simples et rapides

C'est peut-être la première fois que vous participez à un défi caritatif. Dans ce cas, l'entreprise peut être intimidante – mais elle n'a pas à l'être! Préparez-vous à découvrir combien il peut être facile d'amasser des fonds.

Suivez ces quatre étapes faciles pour amasser 500 \$ :

1. Faites vous-même un don. Montrez l'exemple, car tout commence par vous! 50 \$
2. Demandez à quatre membres de votre famille proche de faire un don de 50 \$ chacun. 200 \$
3. Demandez à sept autres personnes, famille ou amis, de faire un don de 25 \$ chacune. 175 \$
4. Demandez à votre employeur de faire un don d'entreprise de 75 \$. 75 \$

**TOTAL 500 \$**

Vous êtes sur une lancée!

Maintenant que vous avez amassé 500 \$, vous savez à quel point c'est facile. Peut-être vous êtes-vous déjà fixé un objectif plus ambitieux (merci), plusieurs de nos coureurs le font une fois leur premier objectif de financement atteint.

Pour ce faire, vous pouvez simplement augmenter le montant minimal d'un don ou le nombre de personnes à qui vous en demanderez – ou les deux!

Voici six idées pour amasser 500 \$ supplémentaires (de toute façon, qui n'a pas besoin d'un coussin?) :

1. Demandez à cinq collègues de faire un don de 20 \$ chacun. 100 \$
2. Demandez à six voisins de faire un don de 15 \$ chacun. 90 \$
3. Demandez à trois commerces que vous fréquentez régulièrement (nettoyeur à sec, café) de faire un don de 20 \$ chacun. 60 \$
4. Demandez à cinq membres de votre école, de votre association parents-maîtres ou d'un autre club dont vous faites partie de faire un don de 10 \$ chacun. 50 \$
5. Demandez à votre médecin, avocat, comptable, entraîneur, etc. de faire un don de 25 \$ chacun. 100 \$
6. Organisez un lave-auto, une vente de plâsseries, une vente-débaras, un brage ou un souper-bénéfice. 100 \$

**NOUVEAU TOTAL 1 000 \$**

Amassez 500 \$ de plus grâce aux DONS ÉGALES PAR L'ENTREPRISE et à vos contacts sur les RÉSEAUX SOCIAUX, pour atteindre la coquette somme de 1 500 \$!

Utilisez les réseaux sociaux comme Facebook, Instagram et Twitter. Plus de 20 % des dons amassés pour ce défi proviennent d'un lien qu'un coureur a publié sur Facebook.

Vous êtes plus riche que vous le croyez! Banque Scotia

## Aidez vos coureurs à envoyer leur premier courriel de financement.

Indiquez à vos participants les bons mots à utiliser afin de récolter des dons plus facilement.

Voici un exemple de courriel que vous pouvez copier, coller, modifier et envoyer à vos coureurs (voir page 25).

**E1 – Courriel «Envoyez votre premier courriel»  
pour vos coureurs**

Objet : Pour un bon départ (détails dans le courriel)

Personnalisez le titre du courriel de vos coureurs pour qu'il touche les lecteurs.

Informez vos coureurs des étapes à suivre et rappelez-leur à quel point ce processus est simple.

Rappelez à vos participants qu'ils courent pour une bonne cause et non pour eux-mêmes. Ils capteront l'attention des lecteurs plus facilement.

Vos coureurs peuvent utiliser leur propre système de messagerie (gmail, yahoo, nili) pour envoyer leurs courriels de collecte de fonds.

**Changez la vie d'un enfant aujourd'hui en envoyant un courriel**

Qui aurait cru que le démarrage de votre collecte de fonds pouvait être aussi simple?

Dites à vos amis et à votre famille que vous participez à la course 5k pour soutenir une bonne cause. Ils seront impressionnés.

Utilisez le modèle ci-dessous pour envoyer un courriel personnel à 5, 10 ou 25 personnes (ou à l'ensemble de vos contacts de votre carnet d'adresses) et insérez-y un lien menant à votre page de collecte de fonds.

Invitez les membres de votre famille et vos amis, meilleurs amis, collègues, copains du collège, bref, les gens qui seront emballés de vous voir courir et qui voudront vous soutenir.

Nous aussi sommes ravis de votre participation pour appuyer [insérez nom de la cause]. Nous espérons que vous êtes autant emballés que nous le sommes.

Exemple de courriel de collecte de fonds :

*Salut!*

*Ça y est. Je me lance!*

*Je participerai à la course 5k Banque Scotia à Vancouver pour amasser des fonds servant à acheter 185 vélos adaptés destinés aux enfants atteints de paralysie cérébrale.*

*Vous souvenez-vous de la sensation de liberté que vous ressentiez à vélo durant votre enfance?*

*Chaque vélo coûte 500 \$. Mon objectif est d'amasser 500 \$ dans le cadre de cette course. Puis-je compter sur votre aide aujourd'hui pour un don de 25 \$?*

*Voici un lien vous menant à ma page sécurisée où vous pourrez verser un don en ligne.*

*Merci beaucoup... C'est une cause qui me tient vraiment à cœur.*


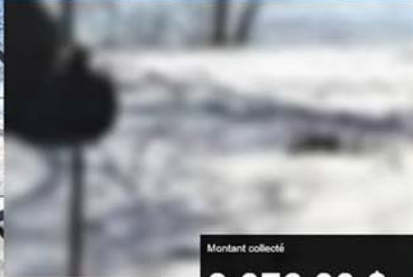
**ENVOYEZ UN COURRIEL**

Donnez au coureur UNE tâche à accomplir dans chaque courriel.

Le style et le ton employés dans votre courriel doivent concorder avec le ton de votre campagne : convivial.

Insérez un appel à l'action clair.

Deux exemples de pages de participants très performants dont le contenu peut être utilisé pour des courriels de financement sont illustrés dans les deux prochaines pages.

**S'IL VOUS PLAÎT SOUTENEZ LA CAUSE**  
**NORMAND TREMBLAY**

Montant collecté  
**3 076,00 \$**  
Objectif de collecte 2 000,00 \$  
[Donnez maintenant](#)

### Mon Message

**Bonjour! (MY ENGLISH MESSAGE FOLLOWS BELOW)**

En complétant mon premier demi-marathon à la marche nordique rapide, je compte à la fois faire culminer à un sommet personnel le défi de remise en forme que je me suis fixé il y a 18 mois, mais surtout amasser des Fonds pour la Fondation du Centre Jeunesse de Montréal (Institut Universitaire), Fondation au sein de laquelle je siège bénévolement au Conseil d'Administration depuis 2011.

Prenez le temps de visiter le site de la Fondation (<http://fondationcjm.ca/>) afin d'y découvrir tout ce qu'elle fait pour les 13,000 jeunes de 0 à 18 ans qui sont sous la protection de la DPJ (Direction de la Protection de la Jeunesse) à Montréal. La Fondation agit en complément des services vitaux assurés par le Centre Jeunesse de Montréal et ses extraordinaires intervenants, via des actions et programmes innovateurs pour ces bébés, enfants et adolescents(es) vulnérables.

Depuis le 1er Septembre 2014, mon entraînement à la marche nordique rapide m'a permis de retrouver le poids et la forme de ma jeunesse (malheureusement pas de nouveaux cheveux!). Depuis cette date, j'ai accumulé au compteur 3,300 km de marche en 450 heures et ai perdu plus de 80 livres grâce à cet exercice stimulant, simple et bénéfique pour la santé à long terme. Et va s'en dire que j'ai aussi dû changer mes mauvaises habitudes alimentaires, mais cela est plus facile quand on voit les résultats concrets! Va s'en dire donc que je suis d'attaque pour relever ce défi du 24 avril 2016.

Je vous serais donc très reconnaissant si vous pouviez m'aider à atteindre l'objectif de \$2,000 que je me suis fixé comme minimum à atteindre au profit de la Fondation du Centre Jeunesse de Montréal (Institut Universitaire).

Merci,  
 Normand

## Greetings!

By having signed up for my first ever Nordic speed walking half-marathon, I hope to reach a new peak in my "get healthier" plan started 18 months ago, but most importantly, raise money for the Montreal Youth Center Foundation (University Institute), for which I have been serving as a voluntary board member since 2011.

Although the Foundation website is French unilingual (<http://fondationcjm.ca/>), I still encourage you to visit it and try to grasp the spirit of what we are trying to accomplish! The "Centre Jeunesse de Montréal" is the public institution that looks after 13,000 children, age 0 to 18, who are protected under the "Youth Protection Law" in the Province of Quebec. The Foundation role is to supplement the basic needs provided by the "Centre Jeunesse" and its wonderful staff through innovative programs and actions for these vulnerable babies, infants and teenagers.

Since September 1st 2014, my Nordic speed walking training has allowed me to get back to the weight, shape and feeling of my youth (but alas not the hair!). Since that day, I have clocked over 3,300 km of walk in a span of 450 hours and I have lost 80 pounds, thanks to this great, simple and safe sport. I've of course had to make major changes to my dietary habits but this proved easier to take once I began to see the results of my walking. So I am all set to face this challenge on April 24th 2016.

I would be so grateful if you could help me achieve and possibly beat my minimum target of \$2,000 for the Montreal Youth Center Foundation. Thank you very much in advance for your support.


Norm

Date de l'événement


2016-04-24 08:30

Nom du lieu

Fondation du Centre jeunesse de Montréal



Objectif : 2 000 \$  
 Récoltés : **3 076 \$**  
 Sponsors : 37  
**154%** d'objectif atteint



S'IL VOUS PLAÎT SUPPORTEZ LA CAUSE  
**ELAINE LALONDE**

Montant collecté  
**10 708,00 \$**

Objectif de collecte 10 000,00 \$

[Donnez maintenant](#)

### Mon Message

Bonjour à tous mes généreux amis !

Le dimanche 24 avril 2016, je participerai pour la 3e année au Défi caritatif Banque Scotia 21k de Montréal et 5k pour recueillir des fonds pour l'école À Pas de Géant que mon fils Louis-Félix a fréquenté pendant plus de 9 ans.

L'École À Pas de Géant a fait une différence remarquable dans la vie de Louis-Félix, et de toute la famille. Grâce aux nombreuses thérapies quotidiennes et à l'expertise de son personnel qualifié, notre garçon est désormais un adolescent de 18 ans plein de ressources qui possède une autonomie grandissante.

Je vous serais extrêmement reconnaissante de m'encourager en faisant un don à la Fondation À Pas de Géant en me commanditant. Les enfants autistes - comme Louis-Félix - ont besoin de notre aide !

MERCI !

Un reçu d'impôt canadien officiel sera transmis pour tous les dons que je recevrai.


Merci!

To all my generous friends!

On Sunday, April 24, 2016, I will participate for the third year in the Scotiabank Charity Challenge 21k and 5k of Montreal to raise funds for Giant Steps, a wonderful school that my son Louis-Felix attended for 9 very crucial years of his life.

Giant Steps made a remarkable difference in the lives of Louis-Félix and of the whole family. With daily therapies and the expertise of its professional staff, our boy is now an 18 year-old full of resources and a growing autonomy.

I would be extremely grateful if you can encourage me by making a donation to the Foundation Giant Steps by sponsoring me. Autistic children - like Louis-Félix - need our help!



Objectif : 10 000 \$  
Récoltés : **10 708 \$**  
Sponsors : 55  
**107% d'objectif atteint**

## Encouragez vos coureurs à publier des messages sur les réseaux sociaux en leur fournissant des modèles comme ceux-ci :

*Je participe au marathon 5k Waterfront de la Banque Scotia à Toronto pour récolter des fonds dans le but d'offrir des vélos adaptés pour les enfants atteints de paralysie cérébrale. Joignez-vous à moi et courons ensemble. #courseScotia*

*Si la course ne vous emballa pas, vous pouvez toujours faire un don de 20 \$ ou plus à : [your fundraising page link]*

Un exemple de message efficace sur les réseaux sociaux avec une photo se trouve sur la prochaine page :



Félicitations!

Vous pourriez connaître votre meilleure collecte de fonds en suivant ces étapes simples qui vous permettent de garder vos coureurs actifs et motivés durant toute la collecte.

Et ce n'est pas tout.

Assurez-vous de maintenir la même cadence en adoptant la stratégie suivante :

## **GARDEZ LA CADENCE : VOS COUREURS DOIVENT SE SENTIR IMPORTANTS ET APPUYÉS**

Saviez-vous que les plus grandes sources de motivation pour vos coureurs sont le sentiment d'appartenance (au sein de votre équipe) et la cause que vous soutenez?

C'est pourquoi il est toujours important de lier le Défi caritatif Banque Scotia à votre cause.

Nous vous présenterons des stratégies et astuces simples pour que vos coureurs sentent qu'ils fassent partie de l'équipe et qu'ils contribuent au succès de votre collecte. En retour, ils amasseront plus d'argent pour votre cause.

### **MESSAGE**

Le «besoin» peut être l'aspect le plus évident de votre campagne. Par exemple, le besoin de trouver un traitement pour le cancer, le besoin de castration et de stérilisation des animaux ou encore le besoin de soutien aux proches aidants.

La «théorie du changement» est une expression signifiant que les donateurs sont persuadés que vous réussirez votre collecte de fonds *grâce*

à leur aide. Si la cause est intimidante ou semble sans issue, les gens ne feront pas de dons.

Voici des exemples :

*«Nous offrons un soutien pratique et quotidien aux personnes souffrant du VIH/sida jusqu'à ce qu'un traitement soit trouvé. Ce soutien comprend le paiement des coûts des médicaments non assurés, des produits frais et des suppléments vitaminiques.»*

*«Nous travaillons sur deux fronts : nous souhaitons mettre fin à la pauvreté au moyen de changements sociaux et de l'accès à l'éducation tout en aidant les gens qui luttent contre la faim en leur offrant de la nourriture et de l'aide.»*

*«Les traitements mis au point à St. Jude nous ont permis de faire passer le taux de survie au cancer chez les enfants de 20 % à 80 % depuis son ouverture il y a plus de 50 ans. Aidez-nous à vaincre le cancer chez les enfants.»*

En résumé, lorsque vous parlez de votre cause à vos participants, assurez-vous de leur parler de l'utilité de leurs dons.

## LA CAUSE

Vous récolterez beaucoup plus de dons si vous parlez de votre cause dans toutes vos communications destinées à vos coureurs.

L'impact direct et immédiat que peuvent avoir vos coureurs sur votre cause est une source de motivation très efficace.

Cette façon de faire ne devrait pas nécessiter plus de temps de votre part.

Voici huit façons simples et rapides de passer du temps avec vos coureurs pour parler de votre cause :

1. Rappelez aux coureurs l'importance de leur contribution à la cause dans tous vos courriels.
2. Envoyez à vos coureurs un modèle de message avec une image à utiliser sur les réseaux sociaux (à faire fréquemment).
3. Demandez à votre entraîneur de course ou à votre capitaine d'équipe de vous fournir un témoignage à chaque période d'entraînement.
4. Suggérez à votre animateur de raconter un témoignage d'un participant durant le week-end de la course.
5. Demandez à un membre de votre personnel ou à un bénéficiaire de l'organisme ou de votre collecte de fonds d'envoyer à vos coureurs un courriel contenant un témoignage ou des récentes nouvelles sur la collecte de fonds.
6. Invitez un ancien participant à envoyer un courriel aux coureurs indiquant pourquoi il soutient votre cause.
7. Demandez à un bénéficiaire de l'organisme ou de votre collecte de fonds d'envoyer à vos coureurs un courriel ou une note de remerciements rédigée à la main (selon vos préférences).
8. Envoyez les plus récentes nouvelles concernant la cause ou l'organisme caritatif.

Mettez-vous au défi d'essayer ces huit stratégies d'ici le jour de la course! C'est plus facile que vous ne le croyez.

## **ENVOYEZ RÉGULIÈREMENT À VOS COUREURS DES COURRIELS CONTENANT DES ASTUCES**

Vos coureurs se sentent soutenus lorsqu'ils reçoivent de vos nouvelles régulièrement. Vous pouvez leur envoyer des modèles de courriels

d'astuces et faire en sorte de les envoyer automatiquement à intervalles réguliers.

Idéalement, envoyez un courriel par semaine. Deux courriels par mois peuvent suffire également. Si vous envoyez moins de deux courriels par mois à votre coureur, il se sentira moins engagé.

Chaque courriel peut contenir une astuce d'entraînement et un conseil de collecte de fonds ou encore une tâche à accomplir.

Nous avons découvert que les courriels les plus lus sont ceux qui ont été rédigés par d'anciens coureurs qui partageaient leurs meilleurs conseils en matière de collecte de fonds.

Dresser une liste de vos meilleurs collecteurs de fonds est aussi un excellent moyen de reconnaître les efforts de vos coureurs dévoués à votre cause et stimule vos autres collecteurs de fonds qui sont dans une impasse.

Dans la prochaine section, nous vous proposons une série de cinq modèles de courriels contenant des astuces et des conseils que vous pouvez copier, personnaliser et envoyer. Vous pouvez également vous en inspirer pour rédiger vos propres courriels.

Bien sûr, vous voudrez envoyer plus que cinq courriels, mais ces modèles représentent un bon départ.

## **MODÈLES DE COURRIELS**

## E1 – Courriel «Envoyez votre premier courriel» pour vos coureurs

Objet : Pour un bon départ (détails dans le courriel)

Personnalisez le titre du courriel de vos coureurs pour qu'il touche les lecteurs.

Informez vos coureurs des étapes à suivre et rappelez-leur à quel point ce processus est simple.

Rappelez à vos participants qu'ils courent pour une bonne cause et non pour eux-mêmes. Ils capteront l'attention des lecteurs plus facilement.

Vos coureurs peuvent utiliser leur propre système de messagerie (gmail, yahoo, nli) pour envoyer leurs courriels de collecte de fonds.

### Changez la vie d'un enfant aujourd'hui en envoyant un courriel

Qui aurait cru que le démarrage de votre collecte de fonds pouvait être aussi simple?

Dites à vos amis et à votre famille que vous participez à la course 5k pour soutenir une bonne cause. Ils seront impressionnés.

Utilisez le modèle ci-dessous pour envoyer un courriel personnel à 5, 10 ou 25 personnes (ou à l'ensemble de vos contacts de votre carnet d'adresses) et insérez-y un lien menant à votre page de collecte de fonds.

Invitez les membres de votre famille et vos amis, meilleurs amis, collègues, copains du collège, bref, les gens qui seront emballés de vous voir courir et qui voudront vous soutenir.

Nous aussi sommes ravis de votre participation pour appuyer [insérez nom de la cause]. Nous espérons que vous êtes autant emballés que nous le sommes.

Exemple de courriel de collecte de fonds :

Salut!

Ça y est. Je me lance!

Je participerai à la course 5k Banque Scotia à Vancouver pour amasser des fonds servant à acheter 185 vélos adaptés destinés aux enfants atteints de paralysie cérébrale.

Vous souvenez-vous de la sensation de liberté que vous ressentiez à vélo durant votre enfance?

Chaque vélo coûte 500 \$. Mon objectif est d'amasser 500 \$ dans le cadre de cette course. Puis-je compter sur votre aide aujourd'hui pour un don de 25 \$?

Voici un lien vous menant à ma page sécurisée où vous pourrez verser un don en ligne.

Merci beaucoup... C'est une cause qui me tient vraiment à cœur.

**ENVOYEZ UN COURRIEL**

Donnez au coureur UNE tâche à accomplir dans chaque courriel.

Le style et le ton employés dans votre courriel doivent concorder avec le ton de votre campagne : convivial.

Insérez un appel à l'action clair.

## E2 – Courriel «Message dans les réseaux sociaux» pour vos coureurs

Objet : Ce que vous pouvez accomplir en 5 minutes (détails dans le courriel)

Personnalisez le titre du courriel de vos coureurs pour qu'il touche les lecteurs.

Informez vos coureurs des étapes à suivre et rappelez-leur à quel point ce processus est simple.

Liens vers les sites de réseaux sociaux

**Prenez 5 minutes pour publier un message dans les réseaux sociaux [insérez comment votre participation peut aider votre programme ou la cause]**

Les réseaux sociaux, notamment Facebook, sont un excellent moyen de promouvoir votre objectif de collecte de fonds et la raison pourquoi vous courez.

C'est simple, voici comment faire :

- Publiez une photo de vous-même en train de vous entraîner ou sur le point de le faire ou encore une photo de vos chaussures de course pour montrer à vos amis et à votre famille le sérieux de votre engagement à la course 5k et à la cause que vous appuyez. Ils seront impressionnés.
- Si vous n'avez pas de photo de vous-même, utilisez le lien de la photo ci-dessous et assurez-vous d'inclure aussi un lien menant à votre page de collecte de fonds.
- Publiez ce même message dans Instagram, Twitter et LinkedIn pour informer le plus de gens possible.

Près de 20 % de nos dons proviennent des liens publiés sur Facebook. En prenant 5 minutes pour publier un message, vous vous rapprocherez de votre objectif tout en obtenant plus de visibilité.

- Coordonnateur de l'organisme caritatif

P.-S. Rassurez les gens en leur disant que leurs dons aideront directement [insérez : votre programme ou la cause que vous appuyez].



BESOIN D'UNE PHOTO? CLIQUEZ ICI.

Donnez au coureur, UNE tâche à accomplir dans chaque courriel.

Le style et le ton employés dans votre courriel doivent concorder avec le ton de votre campagne : convivial.

Inscrivez le nom de votre programme ou de votre cause dans votre message destiné aux réseaux sociaux.

N'insérez pas d'images dans le courriel. Insérez plutôt un lien vers une image que vos coureurs peuvent télécharger à partir de votre page ressource.

## E3 – «Encore un mois»

Objet : Renseignements importants sur le jour de la course (à lire)

Personnalisez le titre du courriel de vos coureurs pour qu'il touche les lecteurs.

Informez vos coureurs des étapes à suivre et rappelez-leur à quel point ce processus est simple.

Liens vers les sites de réseaux sociaux.

### 30 jours avant la course et vous pouvez encore aider [insérez les bénéficiaires de votre programme]!

Bonjour,

Voici votre fiche de renseignements sur la journée de la course.

Nous avons rassemblé tous les renseignements importants sur la course du week-end dans un document pratique que vous pouvez imprimer.

Si vous voulez une version électronique pour votre téléphone, cliquez ici pour la télécharger. (lien vers une version pdf de la fiche technique du coureur).

Prenez quelques instants pour lire la fiche.

Prêt(e) à courir?

Votre plan pour les 30 prochains jours? Nos suggestions :

- Augmentez votre distance de course chaque semaine jusqu'à la semaine précédant la course. Durant la semaine de votre course, entraînez-vous, mais ne vous surmenez pas.
- Vous voulez connaître le truc de nos meilleurs collecteurs de fonds? La persévérance. Continuez de solliciter des dons et servez-vous de la date limite pour inciter vos amis et votre famille à donner sans tarder.

1. Envoyez un autre courriel à tous ceux qui n'ont pas encore donné en indiquant une date limite.
2. Publiez un message une fois par semaine sur les réseaux sociaux.
3. Demandez à votre employeur un don ou de jumeler vos dons.

P.-S. Rassurez les gens en leur disant que leurs dons aideront directement [insérez : votre programme ou la cause que vous appuyez].



Inscrivez le nom de votre programme ou de votre cause dans votre message destiné aux réseaux sociaux.

Lien vers les photos de réseaux sociaux que vous avez fournies.

BESOIN D'UNE PHOTO? CLIQUEZ ICI.

## E4 – «Encore une semaine»

Objet : Plus que 7 jours – Voici des renseignements pertinents

Personnalisez le titre du courriel de vos coureurs pour qu'il touche les lecteurs.

Informez vos coureurs des étapes à suivre et rappelez-leur à quel point ce processus est simple.

**7 jours avant la course et vous pouvez encore aider [insérez les bénéficiaires de votre programme]!**

Êtes-vous prêt(e)?

Plus que 7 jours avant votre course!

Nous avons hâte de vous voir à la course.

**IMPORTANT :** Voici un lien vers votre fiche de renseignements.

Voici ce que vous pouvez faire dans les 7 prochains jours pour connaître votre meilleure course!

- Continuez votre entraînement, mais ne rallongez pas la distance cette semaine. Congé d'entraînement deux jours avant la course.
- Passez en revue votre fiche de renseignements afin de vous assurer de rien oublier pour la course. N'attendez pas à la dernière minute pour obtenir votre dossard et organiser votre transport.
- Préparez vos vêtements de course la veille pour vous habiller rapidement le lendemain et vous rendre à votre enclos de départ sans rien oublier.
- Repensez à votre plan de course.
- Vous amasserez beaucoup d'argent cette semaine si vous rappelez aux gens que la course se déroule ce week-end. Cela crée un sentiment d'urgence et incite les gens à donner.
  1. Envoyez un autre courriel à tous ceux qui n'ont pas encore donné en indiquant une date limite.
  2. Publiez trois messages cette semaine sur les réseaux sociaux.

P.-S. Rassurez les gens en leur disant que leurs dons aideront directement [insérez : votre programme ou la cause que vous appuyez].

Liens vers les sites de réseaux sociaux



BESOIN D'UNE PHOTO? CLIQUEZ ICI.

Inscrivez le nom de votre programme, ou de votre cause dans votre message destiné aux réseaux sociaux.

Lien vers les photos de réseaux sociaux que vous avez fournies.

## E5 – 48 heures avant le départ

Objet : Course exemplaire

### Terminez en beauté

Nous sommes si fiers de vous.

Vous allez courir votre meilleur 5k.

Dans moins de 48 heures, vous serez à la ligne de départ (peut-être en frissonnant) parmi des milliers de coureurs.

Mais vous n'êtes pas comme les autres coureurs.

Vous courez pour une cause.

Et nous vous en sommes très reconnaissants.

Nous vous remercions ainsi que vos coéquipiers pour votre appui et... [décrivez l'impact qu'ils ont sur la collecte de fonds].

Saviez-vous que nous recevions beaucoup de dons durant les jours précédant la journée de la course? En effet, la course est très médiatisée et les gens qui n'ont pas encore donné doivent le faire avant la date limite.

C'est le meilleur moment pour faire une dernière demande de dons.

1. Envoyez un autre courriel à tous ceux qui n'ont pas encore donné en indiquant une date limite.
2. Publiez une dernière fois un message sur les réseaux sociaux (car le prochain message concernera votre place sur le podium).

Au plaisir de vous voir le [date de la course] au matin!

Coordonateur de l'organisme caritatif

P.-S. Rassurez les gens en leur disant que leurs dons aideront directement [insérez : votre programme ou la cause que vous appuyez].



BESOIN D'UNE PHOTO? CLIQUEZ ICI.

Informez vos coureurs des étapes à suivre et rappelez-leur à quel point ce processus est simple.

Liens vers les sites de réseaux sociaux

Inscrivez le nom de votre programme ou de votre cause dans votre message destiné aux réseaux sociaux. Lien vers les photos de réseaux sociaux que vous avez fournies.

## **MENEZ UN PETIT DÉFI DE COLLECTE DE FONDS**

Vous pouvez motiver vos collecteurs de fonds et augmenter le nombre de dons que vous recevez en organisant un petit défi de collecte de fonds d'une durée de dix jours.

Vous pourriez offrir aux gagnants du défi des prix que vous avez reçus en dons.

La remise de prix aux collecteurs qui ont reçu le plus de dons et le plus d'argent est une excellente façon de les remercier.

Informez vos coureurs de la tenue de votre petit défi en leur envoyant un courriel indiquant la date à laquelle il commencera et les prix en jeu. Envoyez à vos coureurs un préavis de cinq jours maximum, mais pas moins de 48 heures.

Envoyez aux coureurs un autre courriel la veille du début de votre petit défi pour les motiver. Rappelez-leur tous les outils de financement qui sont à leur disposition et les prix qui sont en jeu.

Transmettez-leur une ou deux mises à jour contenant le classement de vos meneurs (sommes d'argent et dons récoltés) durant votre petit défi de dix jours

Le jour 11, clôturez votre petit défi avec fierté et soulignez les efforts de vos meilleurs collecteurs de fonds en leur remettant des prix.

Vous constaterez une augmentation du nombre de dons et un engagement plus ferme de vos coureurs.

Les défis de la sorte sont un moyen amusant de stimuler la collecte de fonds sans importuner vos coureurs.

## CRÉEZ UNE FICHE POUR VOS COUREURS CONTENANT DES RENSEIGNEMENTS SUR LA COURSE

Rédigez une fiche informative et attrayante contenant des renseignements sur la course qui seront utiles pour vos coureurs.

Idéalement, envoyez votre fiche informative 30 jours avant la course pour accorder une échéance réaliste à vos coureurs et pour que vous ayez le temps de répondre à leurs questions.

[Voici un modèle de fiche informative à utiliser pour créer la vôtre.](#)

Lorsque vous envoyez cette fiche par courriel à vos coureurs, rappelez-leur qu'ils ont 29 jours pour réaliser leur objectif de financement. L'essentiel de la fiche doit toutefois porter sur la logistique de l'événement afin qu'ils réussissent leur course.

INSÉREZ LE LOGO DE VOTRE CAUSE ICI

### Renseignements pour le jour J

*Tout ce que vous devez savoir sur la fin de semaine de la course!*

Nous tenons à ce que vous ayez la meilleure expérience qui soit le jour de la course! Voici donc les renseignements logistiques qui vous seront les plus utiles.

**Réception pour les coureurs** – Si vous donnez une réception en l'honneur des coureurs la veille de la course, n'oubliez pas de leur fournir l'information pertinente : heure, endroit, noms des conférenciers et résumé du programme. Précisez également si leur famille et leurs amis sont les bienvenus. Lors de l'événement, mettez vos conférenciers à l'honneur, présentez les prix pour la collecte de fonds et prévoyez du temps pour des préparatifs de dernière minute. Si vous avez des chandails ou des camisoles de course pour les coureurs, invitez-les à les prendre durant la soirée.

**Remise des dossards** – Indiquez aux coureurs comment obtenir leur dossard, en précisant s'ils ont besoin d'une carte d'identité avec photo, s'il est possible d'aller chercher le dossard d'une autre personne (famille ou amis), etc. Bien en évidence, indiquez-leur qu'ils doivent avoir leur dossard pour courir.


**Foire sur la santé et le conditionnement physique** – Donnez de l'information sur votre kiosque à la foire le jour de la course, notamment les heures d'ouverture et l'endroit où il se trouve.

**Départ** – Fournissez les renseignements sur le départ lui-même : le lieu où se trouvent les enclos, le moment où les coureurs doivent y être et si celui-ci est déterminé par les organisateurs; des instructions détaillées sur la manière d'accéder au site, les aires de stationnement à proximité; et les rues qui seront fermées à la circulation. Précisez ce dont les coureurs auront besoin dans l'enclos de départ et si l'organisation fournira des sacs pour les effets personnels. Utilisez un langage clair, par exemple : « Apportez un morceau de carton sur lequel vous asseoir pendant que vous attendez. »

**Postes d'encouragement (et de prise de photos)** – Informez les coureurs de l'endroit où seront postés vos bénévoles; leur famille et leurs amis pourront ainsi les rejoindre pour qu'ils encouragent les participants tous ensemble.

**Photo d'équipe** – Si vous voulez prendre une photo d'équipe, donnez aux coureurs un point de ralliement à une heure précise. Conseil pratique : prévoyez le rendez-vous 10 minutes avant la prise de la photo.

Vous êtes plus riche que vous le croyez.™

 Banque Scotia

Wow! Félicitations pour tout ce que vous avez accompli jusqu'à maintenant!

Vous avez inspiré vos coureurs et cela se traduit par plus d'argent pour votre cause!

Si vous n'êtes pas en mesure de mettre en pratique toutes ces recommandations, ne vous en faites pas. Même si vous réussissez à suivre la moitié de ces recommandations, vous constaterez une grande différence.

Vous avez si bien soutenu vos collecteurs de fonds, qu'ils reviendront travailler pour vous l'an prochain et amasseront encore plus de fonds!

Poursuivez sur votre lancée en employant notre prochaine stratégie...

## OUTILS ESSENTIELS POUR VOS COLLECTEURS DE FONDS

### **PERSÉVÉRANCE**

Ce n'est pas un mot très séduisant, mais la persévérance vous permet d'obtenir plus de dons.

Encouragez vos collecteurs de fonds à solliciter plus souvent des dons.

Un moyen efficace de stimuler vos coureurs est de faire appel à l'un de vos anciens collecteurs de fonds ou à l'un de vos collecteurs de fonds actuels pour l'inviter à commenter sur l'importance de la persévérance.

Admettez la possibilité qu'ils peuvent se sentir mal à l'aise dans cette situation. En contrepartie, fournissez-leur des textes et des outils pertinents conçus pour demander des dons.

## DONS JUMELÉS

Les organismes caritatifs enregistrés peuvent émettre un reçu officiel aux fins de l'impôt sur le revenu pour les dons effectués par les particuliers ou les entreprises. Cette déduction fiscale n'est pas offerte aux organismes à but non lucratif.

C'est à la discrétion de l'employeur d'établir le type de jumelage de dons. Voici trois jumelages de dons qui peuvent stimuler votre collecte.

- L'employeur du donateur de votre coureur verse le même don.
- L'employeur de votre coureur verse le même don.
- L'employeur de votre coureur verse le même don que celui qu'il donne à sa propre collecte de fonds.

En rappelant aux donateurs et aux coureurs qu'ils peuvent jumeler leurs dons, vous pouvez augmenter votre récolte de dons de 20 %.

Un moyen simple de s'y prendre est d'écrire «P.-S.» dans tous vos courriels avec le message suivant :

*P.-S. Saviez-vous que de nombreuses entreprises donnent des dons à parité avec les dons versés par leurs employés? Vous devez toutefois leur demander sans tarder. Pouvez-vous me faire une faveur et vérifier si le jumelage de dons les intéresse?*

Nous avons constaté que de nombreux donateurs ne réussissent pas à réaliser le jumelage de dons, car le processus est obscur ou n'est pas clair.

Afin de démystifier le concept de jumelage de dons, nous avons créé un modèle de lettre «Fonctionnement du jumelage de dons» ci-dessous que vous pouvez utiliser.

INSERT YOUR NONPROFIT LOGO HERE

### Fonctionnement du jumelage de dons

|   |  |
|---|--|
| <b>1. Faites un don</b>                                     | Sauvegardez votre courriel de confirmation ou le reçu fiscal comme preuve.   |
| <b>2. Contactez votre service des RH</b>                    | Vous devrez remplir un formulaire de jumelage de dons. Notre numéro d'organisme caritatif est _____.                                     |
| <b>3. Votre entreprise contacte</b><br>[Nom de l'organisme] | Votre entreprise nous contactera pour confirmer votre don.   |
| <b>4. [Nom de l'organisme] confirme le don</b>              | Nous confirmerons votre don. Ce processus peut prendre jusqu'à 10 jours.   |
| <b>5. <u>Votre entreprise jumelle votre don</u></b>         | Votre entreprise peut émettre un chèque ou des chèques à intervalles réguliers (mensuel ou trimestriel). Un certain délai est à prévoir. |

1. Veuillez demander à votre entreprise d'indiquer le nom du coureur et de l'événement dans l'objet du mémo.
2. Postez le chèque à : [inscrivez votre adresse]
3. Demandez le jumelage de dons immédiatement. Le jumelage de dons peut expirer de 3 à 9 mois après que vous ayez effectué votre don.
4. Les entreprises ont leur propre façon de gérer le jumelage de dons. Il est préférable de vous en former auprès des ressources humaines de votre entreprise pour les détails.
5. Informez-nous de votre jumelage de dons en attente. Nous ferons nos recherches.

Chaque pas contribue à bâtir notre collectivité  
Défi caritatif Banque Scotia

## COURRIEL

Proposez à vos coureurs des courriels déjà rédigés qu'ils peuvent copier, coller, modifier et envoyer aux personnes figurant sur leur liste de courriels.

Vos coureurs peuvent envoyer des courriels au moyen de leur propre fournisseur de messagerie comme Gmail, Yahoo ou Nili.

Rappelez à vos coureurs d'insérer dans l'appel du courriel un lien évident et clair qui mène à leur page personnelle de collecte de fonds.

Ci-dessous se trouvent des exemples de courriels que vous pouvez modifier et envoyer à vos coureurs ou afficher sur votre page de ressources. La plupart des coureurs apprécieront ces exemples de courriels et se contenteront de les copier. Par conséquent, prenez soin de bien les rédiger.

-----

## E1

Bonjour,

Ça y est. Je me lance.

Je participerai à la course 5k Banque Scotia à Vancouver pour amasser des fonds servant à acheter 185 vélos adaptés destinés aux enfants atteints de paralysie cérébrale.

Vous souvenez-vous de la sensation de liberté que vous ressentiez à vélo lors de votre enfance? Faisons en sorte que les enfants aux prises avec la paralysie cérébrale vivent cette même sensation de liberté.

Chaque vélo coûte 500 \$. Mon objectif est d'amasser 500 \$ dans le cadre de cette course. Puis-je compter sur votre aide aujourd'hui pour un don de 25 \$?

Voici un lien vous menant à ma page sécurisée où vous pourrez verser un don en ligne [\[lien vers la page de collecte de fonds\]](#)

Merci beaucoup... C'est une cause qui me tient vraiment à cœur.

P.-S. Saviez-vous que de nombreuses entreprises donnent des dons à parité avec les dons versés par leurs employés? Vous devez toutefois leur demander sans tarder. Pouvez-vous me faire une faveur et vérifier si le jumelage de dons les intéresse?

## E2

Bonjour,

Je ne vous ai jamais mentionné que je soutenais l'organisme caritatif [\[nom de l'organisme\]](#) parce que [\[insérer la raison personnelle\]](#).

C'est pourquoi il est si important pour moi de faire la course 5k Banque Scotia à Vancouver et d'atteindre mon objectif de financement de 500 \$ au profit de [\[insérer le nom de l'organisme ou de la cause\]](#).

*Je veux courir pour une cause et non seulement pour mériter une médaille.*

*C'est pourquoi je fais appel à vous aujourd'hui.*

*J'ai récolté près de la moitié des 500 \$.*

*Puis-je compter sur votre aide pour un don de 50 \$, de 25 \$ ou d'un autre montant?*

*Voici le lien vous menant à ma page de collecte de fonds : [\[lien de collecte de fonds\]](#)*

*Merci beaucoup... C'est une cause qui me tient vraiment à cœur.*

*P.-S. Vous recevrez immédiatement un reçu d'impôt de l'organisme [\[nom de l'organisme\]](#) pour votre généreux don. Saviez-vous que de nombreuses entreprises donnent des dons à parité avec les dons versés par leurs employés? Vous devez toutefois leur demander sans tarder. Pouvez-vous me faire une faveur et vérifier si le jumelage de dons les intéresse?*

### *E3*

*Dimanche prochain, à la même heure, je croiserai le fil d'arrivée de la course 5k Banque Scotia à Vancouver.*

*Je suis un peu nerveux.*

*Mais non en raison de la course.*

*Je suis nerveux parce que je suis près d'atteindre mon objectif de collecte de fonds, mais je souhaite encore obtenir quelques dons cette semaine pour y parvenir.*

*En fait, chaque dollar que nous amassons sert à [\[inscrire les retombées des dons récoltés par le coureur\]](#).*

*Ensemble, vous et moi, faisons en sorte que [les bénéficiaires] ne se sentent pas seuls.*

*Pouvez-vous m'aider à réaliser mon objectif de collecte de fonds avec un don de 25 \$, de 50 \$ ou de 100 \$?*

*Votre don contribuera à [inscrire les retombées] immédiatement.*

*Voici le lien vous menant à ma page de collecte de fonds : [lien de collecte de fonds]*

*Merci!*

*P.-S. Vous recevrez immédiatement un reçu d'impôt de l'organisme [nom de l'organisme] pour votre généreux don. Saviez-vous que de nombreuses entreprises donnent des dons à parité avec les dons versés par leurs employés? Vous devez toutefois leur demander sans tarder. Pouvez-vous me faire une faveur et vérifier si le jumelage de dons les intéresse?*

#### E4

*Bonjour,*

*Plus que 24 heures avant que je sente mes muscles endoloris par la course. ..*

*Mais actuellement, je me sens très bien, car mon objectif de collecte de fonds est passé de 500 \$ à 750 \$.*

*Si vous souhaitez aider quelqu'un, versez un don de dernière minute à [inscrire le nom de l'organisme ou la cause].*

*Un don de 20 \$ serait génial.*

*Merci!*

Voici le lien vous menant à ma page de collecte de fonds : [\[lien de collecte de fonds\]](#)

P.-S. Vous recevrez immédiatement un reçu d'impôt de l'organisme [\[nom de l'organisme\]](#) pour votre généreux don.

E5

Bonjour,

Voici une photo de moi au fil d'arrivée du 5k Banque Scotia à Vancouver avec une médaille autour du cou.

J'ai déjà été dans un pire état.

Mais je n'ai jamais eu de meilleure raison pour faire cette course : [\[nom de l'organisme ou utilité des dons des coureurs\]](#)

Ce n'est pas trop tard pour faire un don à l'organisme [\[nom de l'organisme\]](#).

Je vous promets qu'il s'agit du dernier message que vous recevrez de ma part (concernant cette course).

Si vous pouvez vous joindre à moi en faisant un don de 10 \$, 20 \$ ou 30 \$ au profit des [\[bénéficiaires\]](#), j'en serais très heureux.

Voici le lien vous menant à ma page de collecte de fonds : [\[lien de collecte de fonds\]](#)

P.-S. Vous recevrez immédiatement un reçu d'impôt de l'organisme [\[nom de l'organisme\]](#) pour votre généreux don.

-----

## RÉSEAUX SOCIAUX

Près de 20 % des revenus de votre collecte de fonds pourraient provenir de Facebook. Nous vous recommandons alors de suggérer à vos coureurs de concentrer leur sollicitation sur cette plateforme.

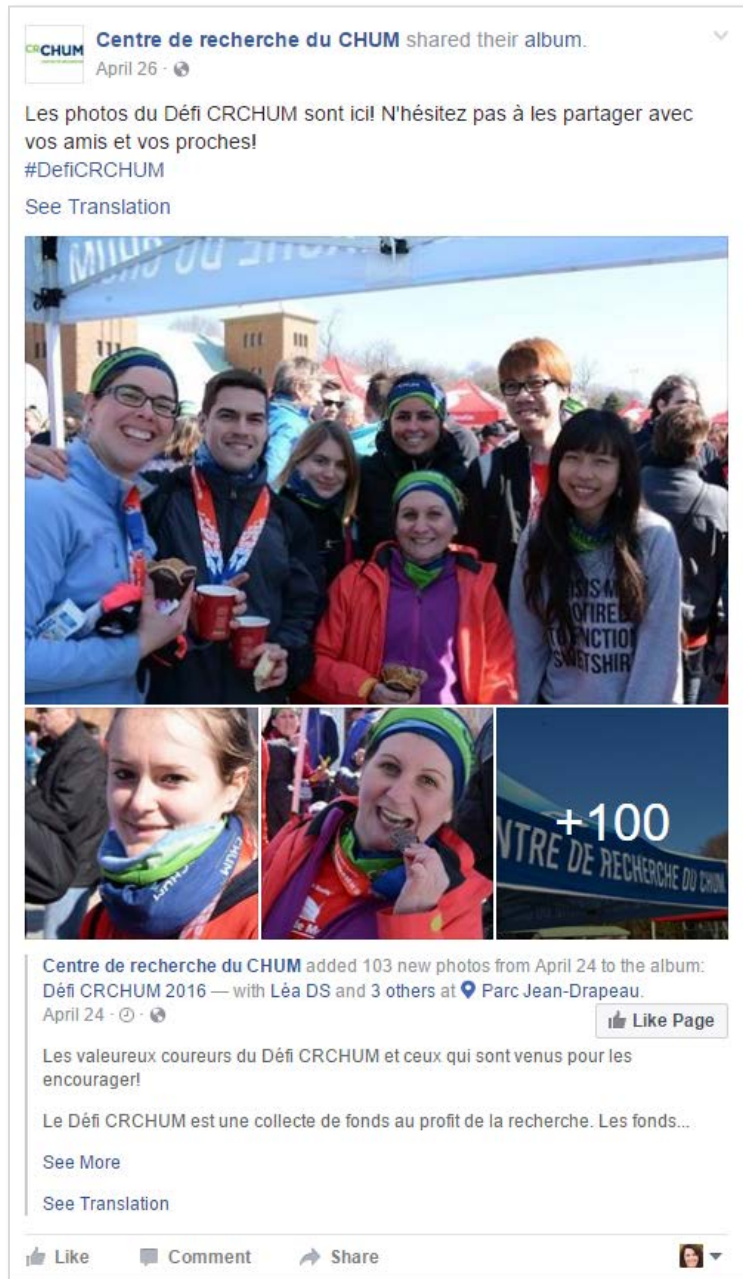
Proposez à vos coureurs des images et des exemples de messages à publier dans les réseaux sociaux.

Pour que les images aient une résolution optimale dans le fil d'actualités, elles doivent être de 1200 x 628.

Voici un exemple :



Nous vous encourageons fortement à féliciter et souligner régulièrement les efforts de vos coureurs dans les réseaux sociaux.



Voici les caractéristiques essentielles d'un message efficace publié dans les réseaux sociaux :

**Lien vers votre page de dons**

**Images fournies par votre organisme caritatif ou de votre entraînement**

**Mention de l'effet du don versé par le donateur**

**Échéance aux donateurs pour produire une action immédiate**

**Position du texte sur votre image pour un effet maximum**

**Facebook Post Content:**

**CECI - Centre d'étude et de coopération internationale** at Banque Scotia 21K.  
April 24 · Montreal, QC, Canada · 🌐

Une équipe fantastique, un capitaine mobilisateur, une famille engagée pour le Fonds Armande Bégin pour la promotion des femmes au Mali. Un magnifique projet à suivre et à soutenir! Aimez la page, Aimez le fonds! Merci à tous les donateurs et les donatrices sans qui le montant de plus 45 000\$ n'aurait pu être atteint!

See Translation

796 Views

Like Comment Share

26 Chronological

2 shares

Gracia Kasoki Katahwa Bravo Oumar Diallo !  
See Translation  
Like · Reply · April 24 at 9:36pm

Aude Campion je soutien le fonds Armande Bégin. Bravo  
See Translation  
Like · Reply · April 25 at 12:28pm

## DEMANDEZ EN PERSONNE

Vos coureurs connaissent des gens qui ne possèdent peut être pas d'adresse courriel ou qui ne sont pas présents sur les réseaux sociaux.

Ces personnes sont souvent heureuses de pouvoir faire un don. Il suffit de leur demander.

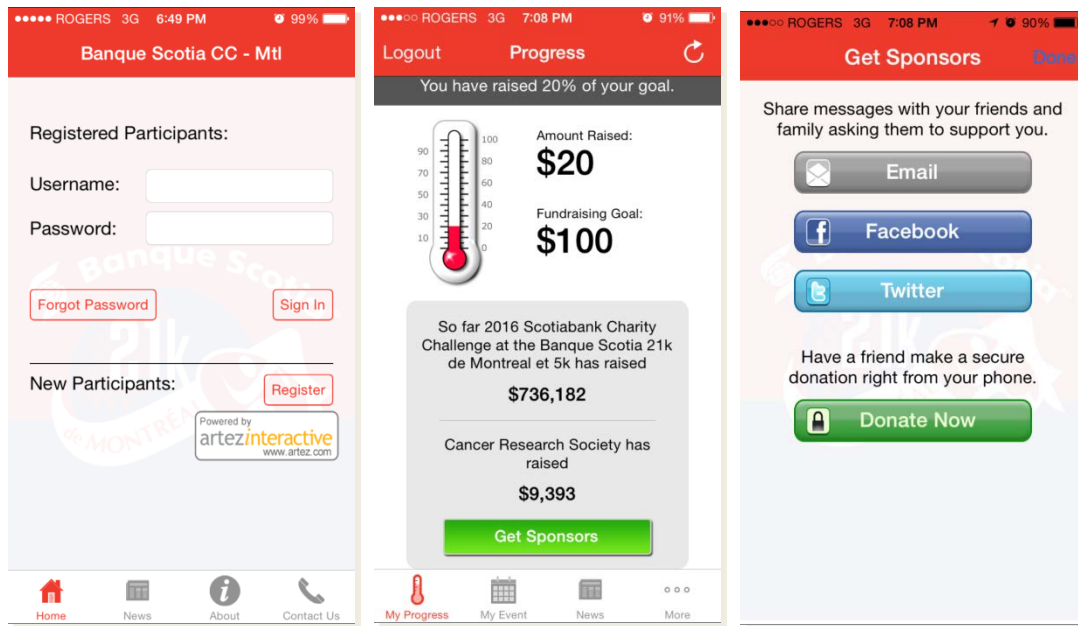
Voici un court message que vous pouvez copier, modifier et partager avec vos coureurs pour leur donner confiance et les encourager :

*Je participe au marathon 5k Waterfront de la Banque Scotia à Toronto pour sensibiliser la population et amasser des fonds pour acheter des vélos adaptés destinés aux enfants aux prises avec la paralysie cérébrale. Ces vélos adaptés permettent à ces enfants courageux d'oublier leurs limitations physiques durant un certain temps et de vivre un moment de liberté. Vous souvenez-vous de ce sentiment de liberté? Puis-je compter sur votre aide pour un don de 20 \$? J'apprécierais énormément ce geste de générosité... et les enfants aussi.*

## UTILISEZ L'APPLI MOBILE POUR LES DONS

Encouragez vos coureurs à utiliser l'application mobile pour accepter des dons sur place. De cette façon, lorsque le nettoyeur à sec ou le barista souhaitent faire un don, les coureurs n'ont qu'à présenter leur téléphone et l'appli contenant le bouton «Faites un don».

L'application vous permet de faire votre collecte de fonds directement à partir de votre téléphone. Vous pouvez envoyer des courriels, publier des messages sur Facebook et Twitter et suivre de près l'évolution de votre collecte de fonds.



Voici les liens pour télécharger les applications Apple et Android :

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.artez.scotiabankchallenge>

<https://itunes.apple.com/ca/app/scotiabank-charity-challenge/id529488124?ls=1&mt=8>

## ORGANISEZ UNE COLLECTE DE FONDS

Si vos coureurs craignent de ne pas amasser suffisamment de fonds parce que leur entourage n'est pas composé de gens nantis, encouragez-les à organiser une collecte de fonds.

C'est une activité sociale et amusante qui permet à vos coureurs de récolter de 200 \$ à 1 000 \$.

Ci-dessous se trouve une liste d'idées pour amasser des fonds que vous pouvez copier, coller et modifier dans votre trousse de collecte de fonds pour les coureurs.

Idées de collecte de fonds pour votre Défi caritatif

Nous voulons que les coureurs du Défi caritatif S'AMUSENT. Voici dix bonnes idées pour que les coureurs puissent récolter des fonds tout en s'amusant. Ces idées vont peut-être vous inspirer à trouver d'autres stratégies.

**Profitez de votre anniversaire pour récolter des fonds** – Demandez à vos proches de faire un don à votre organisme caritatif plutôt que de vous offrir des cadeaux.

**Compétition de jeux vidéo** – Les joueurs de jeux vidéo adorent les compétitions presque autant que le célèbre jeu Grand Theft Auto IV. Organisez une compétition d'un week-end et demandez des frais d'inscription que vous verserez à l'organisme du Défi caritatif. Offrez-leur de la nourriture, des boissons et des prix (même si la plupart des joueurs seront heureux de se contenter de nourriture, de boissons et de victoires).

**Soirée de jeux de société** – Vous adorez jouer au Monopoly, à Risk et à Quelques arpents de pièges? Sortez vos jeux, demandez des frais d'entrée, formez des équipes et amusez-vous!

**Soirée à thème** – Revivez les années 60, 70, 80 ou 90! Organisez une soirée à thème où vous inviterez vos amis et leurs amis. Don : 30 \$ par personne. Ne dépensez pas plus de 10 \$ par personne sur la nourriture et vous pourrez ainsi donner 20 \$ ou plus à l'organisme.

**Soirée de conseils** – Travaillez-vous dans le secteur hôtelier? Donnez des conseils en lien avec ce secteur en retour de dons. Informez toutefois vos supérieurs avant d'organiser cette soirée.

**Groupes de musique amateurs** – Faites la fête comme une star du rock et invitez vos amis chez vous à assister à des spectacles de groupes de musique amateur. Demandez des frais d'admission et offrez des prix aux gagnants.

**Vente-débarras** – Faites un ménage du printemps et versez les revenus de votre vente-débarras à votre organisme du Défi caritatif.

**Soirée de poker** – Organisez une soirée de poker et versez les recettes à votre organisme du Défi caritatif.

**Lave-auto** – Si cette activité de collecte de fonds fonctionne pour financer les écoles, elle fonctionne aussi pour le Défi caritatif. Réservez-vous un avant-midi pour laver des voitures et informez vos proches de venir vous voir avec chèques ou argent en main.

**Vente de pâtisseries** – Faites-vous de bonnes pâtisseries? Mettez à profit vos talents de pâtissier et versez les recettes à votre organisme. Personne ne peut résister à une vente de patisseries!

Wow! Félicitations!

Vous avez terminé la lecture de ce guide... et vous entamerez votre meilleure collecte de fonds!