



Foire aux questions - Les défis sportifs caritatifs

- 1. Je ne participe pas au voyage caritatif ou au défi sportif parce que la collecte de fonds me fait peur, je n'aime pas solliciter les gens.**

L'être humain étant ce qu'il est, personne n'aime avoir à demander aux gens. Il est rare que les gens sentent un vif engouement à solliciter les autres. Nous sommes gênés et ne voulons pas déranger. Sachez que vous n'êtes pas seul. Il s'agit d'un comportement très typique à notre culture franco-qubécoise. La culture anglophone, quant à elle, est plus encline à le faire et croyez-moi, ils ont du succès !

Pourquoi? Parce que la demande est faite pour un organisme et qu'ils savent que cela aidera des milliers de gens.

Il ne faut pas oublier que vous, et le donateur bien entendu, de par votre implication, faites une différence et assurez une continuelle amélioration des soins de santé et des services à notre hôpital. Votre demande appuie une cause noble qui rejoint tout le monde.

Durant vos démarches, il est aussi important de mentionner que chaque donateur recevra un reçu pour fins fiscales, car cela peut les convaincre de donner.

Finalement, pour s'assurer de concentrer ses actions de sollicitation, un bon plan s'impose.

- 2. Je n'ai jamais fait de collecte de fonds et j'ai peur de ne pas y arriver.**

Les voyages caritatifs ou les défis sportifs sont un double défi en soi. Le premier est la collecte de fonds. Le deuxième est la réussite de l'aventure dans laquelle vous vous engagez.

Par expérience, et pour avoir accompagné des participants dans leur collecte de fonds depuis plusieurs années, il y a plus de peur que de mal. C'est souvent de l'inconnu et donc, incertain pour plusieurs.

Notez que tous nos participants arrivent à leurs fins... bien évidemment, en y mettant les efforts nécessaires. En fait, tous réussiront à faire leur collecte de fonds, alors que ce sont

les défis rencontrés dans l'aventure qui seront plus difficile à relever pour certaines personnes... surprenant, n'est-ce pas ?

Il ne faut pas sous-estimer notre entourage. Les gens sont souvent beaucoup plus portés à donner qu'on le pense, surtout lorsqu'il s'agit d'une donation à un hôpital pour des projets qui peuvent avoir un impact directement sur leur santé ou celle de leurs proches.

Il ne faut pas oublier que l'on peut aussi solliciter son dentiste, son notaire, son garagiste, son pharmacien, son député, etc.

On ne vous le cachera pas, ce n'est pas de tout repos que de faire une collecte de fonds, peu importe le montant. La meilleure façon d'y parvenir est d'assumer son rôle en tant que solliciteur et de ne pas faire sentir à l'autre que l'on est gêné de demander... sinon vous partez déjà un pas en arrière !

3. Quels sont les différentes façons de donner ?

Vos donateurs sont tous différents et ils ont tous des raisons différentes de donner. Certains veulent quelque chose en retour, alors que d'autres donnent les yeux fermés. Sachez qu'il y a autant de façons de donner que de type de donateurs. Voici les informations importantes pour vous aider à bien les cibler :

a) Don pur (argent, carte de crédit ou chèque)

- Le donateur ne reçoit rien en contrepartie;
- Un reçu pour fins fiscales est automatiquement émis (don de 20 \$ et plus);
- Se fait directement sur votre fiche de participant par carte de crédit via le site web de l'événement ou via le formulaire dans votre trousse de sollicitation (disponible sur demande);
- Il est possible de le faire par carte de crédit ou par chèque en passant directement à notre bureau.

b) Don via un événement avec vente de billets

- Souvent organisé pour solliciter la famille et les amis, il faut profiter de ce type d'événement, car il s'agit d'une belle façon, pour les gens, de donner tout en ayant du plaisir;
- Exemples d'événements : souper-spaghetti, quilles-o-thon, tirage, soirée casino, etc;

- La vente d'alcool à profit est très rentable dans ce genre d'événement, mais il faut prévoir plusieurs mois avant d'avoir le permis requis;
- Aucun reçu n'est émis, car il y a un avantage en retour (selon l'Agence du revenu du Canada).

c) Don via un événement sans vente de billets

- Ce qui est merveilleux dans ce genre d'activité est le fait que les possibilités sont illimitées pour la sollicitation, c'est-à-dire, que vous pouvez en organiser autant que vous le voulez et vous ne solliciterez jamais les mêmes personnes;
- Exemples d'événements : vente de hot-dogs, emballage aux caisses, lave-o-thon, etc;
- Activité idéale pour ceux qui ne désirent pas solliciter leur entourage;
- Il faut cependant être entouré de bons bénévoles qui savent attirer les clients.

d) Vente de produits promotionnels

- Il est intéressant de faire équipe avec un autre aventurier pour la commande, car vous profitez d'un meilleur prix à l'unité lorsque les quantités commandées sont plus nombreuses;
- Exemples de produits : chocolats, bouteilles de vin, fromages, gourdes, porte-clés, etc;
- Idéal dans la période du temps des fêtes ou à l'occasion de fêtes populaires (Saint-Valentin, fête des Mères, etc).

e) Don via une commandite

- Lorsqu'une entreprise paie pour que son logo apparaisse sur le site web de l'événement;
- Un programme de visibilité est prévu à cet effet (disponible sur demande);
- Aucun reçu n'est émis car il s'agit, en quelque sorte, d'un achat de publicité;
- Le fait d'avoir un contact dans l'entreprise peut faire toute la différence;
- Une facture peut être émise à l'entreprise;
- Il est recommandé de référer l'entreprise à la Fondation pour que nous puissions gérer les détails avec le responsable.

4. Comment bâtir un bon plan de sollicitation?

Il faut d'abord savoir à qui on s'adresse. Il faut analyser notre entourage, celui de notre famille et de nos amis proches. Est-ce qu'il y a déjà d'autres sollicitateurs dans vos proches ? Sont-ils des gens qui aiment s'associer ? Est-ce qu'un de vos proches travaille dans une grande entreprise qui serait susceptible de donner ?

Il est plus sage de débiter par l'envoi de courriels et de l'affichage sur Facebook, annonçant votre participation à l'aventure. Vous commencerez ainsi à informer les gens de votre besoin d'aide à relever ce défi.

Il faut aussi bien analyser les différentes façons de donner mentionnées ci-haut pour savoir lesquelles vous aimeriez tenter et dans quel ordre. Le mieux est de ne pas toutes les essayer en même temps. Par exemple, si vous désirez organiser deux soirées avec vente de billets, qui s'adressent au même groupe de personnes, il est mieux de laisser plusieurs mois entre chacune d'elles. De plus, si vous désirez faire de l'emballage ou vendre des hot-dogs dans une épicerie, prévoyez de faire votre demande à l'avance. Les meilleures périodes pour faire votre demande sont à l'automne ou en début d'année pour l'été suivant.

Profitez aussi d'une activité pour en promouvoir une autre. Par exemple, faites un tirage de moitié-moitié durant un quilles-o-thon ou un souper spaghetti.

Conclusion

La phrase clé de la réussite de votre collecte de fonds est : **PARLEZ-EN !**

Plus vous en parlez, plus les liens se font et plus vous serez surpris de voir à quel point votre réseau de contacts peut vous aider. Les médias sociaux sont une belle façon de mettre au courant vos amis et votre famille éloignée. Créez-vous un groupe de supporteurs sur Facebook, en vous créant une page spécialement destinée à votre défi et informez-les de votre avancement en collecte de fonds, de vos entraînements, de vos sorties préparatoires, etc. De plus, un partage d'une publication sur Facebook se fait en un seul « clic » et peut atteindre des centaines de personnes !

Sachez que la Fondation est là pour vous aider à bâtir un plan réaliste et à vous donner des trucs et des conseils pour chacune de vos activités.

Bonne collecte de fonds !