



CONSEILS DE LEVÉE DE FONDS

A. Débuter à l'avance

Pour vous assurer de savoir ce qu'il faut faire et dans quel délais, le mieux est de commencer à réfléchir et « brainstormer » tous ensemble dès que possible. Vous économiserez en vous y prenant à l'avance. Que ce soit pour les billets de train, d'avion ou de bus, les prix tendent à monter lorsque vous approchez la date de départ. Aussi, pour la plupart des subventions et commandites vous devrez vous y prendre à l'avance car les gens tardent à répondre et la plupart des subventions ou bourses ont des dates d'échéance. Vous ne voulez surtout pas manquer une occasion simplement parce que vous vous y êtes pris trop tard.

- Fixez-vous un objectif et un budget (estimé des frais de voyage, hébergement, nourriture) selon les personnes intéressées à venir
- Pour les groupes, regardez si vous pouvez réserver vos billets avec des agences de voyage. WestJet a un tarif de groupe. Vous devez faire un dépôt, mais vous ne payez pas le montant total, de plus, vous pouvez également changer les noms des personnes jusqu'à 24h avant le départ.
- En tant qu'étudiants, vous pouvez également bénéficier de tarifs réduits auprès de certaines agences de voyages opérant dans les écoles ou les universités.

B. Définir clairement ce que vous faites et ce pourquoi vous avez besoins de support

Afin de bien répondre à ceux qui planifie vous fournir certains fonds, assurez-vous d'avoir une description solide de votre projet et de ce que le YAG est afin de justifier pourquoi vous avez besoin d'eux pour vous aider.

Mettez-vous à la place du donateur ou du bailleur de fonds: pourquoi voudraient-ils fournir un soutien?

- Pour de plus amples renseignements sur les YAG et les précédents, voir: <http://ccrweb.ca/fr/jeunes/reunions>
- Pour de plus amples renseignements sur les collectes de fonds antérieures pour d'autres RAJ et pour obtenir un modèle de lettre pour faire une demande

de support financier, consultez: <http://ccrweb.ca/fr/jeunes/vous-aimeriez-vous-rendre-yag-voici-quelques-conseils-levee-fonds>

- Pour des exemples de vidéos utilisées comme matériel promotionnel pour les YAG, consultez <http://bit.ly/ccrwebvideos>, mais vous pouvez également décider d'avoir d'autres médiums que la vidéo comme une brochure, une page Web ou un blog.

C. Diversifiez vos méthodes

Ce que vous devez vous rappeler est que la plupart du temps vous devrez chercher diverses sources de financement. Le mieux est de demander en personne, il est plus difficile de dire non quand vous êtes en face-à-face. Ne sous-estimez pas les donateurs, tout le monde pourrait faire un don, même si ce sont de petits dons. Vous pouvez également suggérer d'autres façons d'aider (si elles ne peuvent pas aider financièrement): ils pourraient vous présenter à d'autres donateurs potentiels, ou vous donner des biens que vous pouvez vendre aux enchères ou utiliser dans votre projet (par exemple, la nourriture). Dans tous les cas, vous voulez vous assurer de compter sur diverses méthodes.

- Demander aux organismes communautaires tels que les organismes de service aux immigrants. Les organisations ont parfois des fonds discrétionnaires. S'ils ne peuvent pas vous donner de financement, ils pourraient peut-être solliciter des dons de leur conseil d'administration ou de leurs principaux donateurs.
- Rechercher des subventions disponibles dans votre communauté, région ou province, ou qui sont adressées à votre type de projet (par exemple, d'une fondation communautaire locale). Demandez à votre organisation de soutien pour plus d'informations sur les subventions qui peuvent être disponibles.
- Rechercher des commandites auprès d'entreprises locales (peut-être aussi des représentants élus locaux). Parfois, avoir un t-shirt (ou un autre support promotionnel où les donateurs peuvent mettre leurs logos) pour votre projet vous permet de mettre du contenu promotionnel de tous les donateurs et leur donner plus de visibilité dans le soutien de leurs activités communautaires (mais gardez à l'esprit le coût du t-shirt).
- Une campagne de « Crowdfunding » à travers Indiegogo (plus d'infos sur leur site web: www.indiegogo.com). Plus vous donnez de l'information sur votre projet plus les gens sont prêts à donner. Présentez votre projet à travers une vidéo explicative par exemple, cela peut vraiment stimuler votre soutien! Rappelez-vous que cela ne fonctionne que si vous encouragez tous ceux que vous savez donner.

- Devenez une entreprise sociale en vendant quelque chose que vous faites. Il peut s'agir de produits de boulangerie, de cartes faites à la main (pour tout type de fête), de petits objets comme des porte-clés, des aimants pour réfrigérateur, des écharpes, des savons, etc.
- À travers une campagne d'aéroplan en créant une campagne pour votre projet où les gens peuvent donner des miles via votre organisme de soutien pour vos billets d'avion. Voyez avec votre organisme de soutien si c'est une possibilité, et si l'idée est adaptée à votre cas.
(<https://beyondmiles.aeroplan.com/fra/about>)

Rappelez-vous que la clé d'une collecte de fonds réussie est d'établir une connexion, pensez donc à :

- Toutes les personnes que vous connaissez: collègues au travail ou à l'école, personnes que vous connaissez dans la mosquée, l'église ou le temple, les gens que vos parents connaissent, le propriétaire du magasin où vous allez toujours, votre dentiste ...
- Les gens et les organisations qui s'intéressent aux jeunes nouveaux arrivants: les groupes impliqués dans le parrainage privé de réfugiés, les avocats en immigration, les personnes qui étaient autrefois des jeunes nouveaux arrivants eux-mêmes.

Ensuite, offrez-leur un moyen pratique de vous soutenir.

D. Gardez un œil sur votre progrès

Une bonne façon de continuer et ne pas se décourager est de visualiser votre progrès. Vous pouvez le faire en ayant un tableau Excel, en calculant chaque fois combien vous reste-il de fonds à amasser pour atteindre votre objectif.

E. Remercier vos donateurs et les tenir au courant de vos avancées

Lorsque quelqu'un décide de vous soutenir, c'est parce qu'il vous fait confiance et qu'il croit en votre projet. La moindre des choses est de s'assurer qu'ils sont au courant du progrès de votre levée de fonds.

Faites un « brainstorm » avec votre équipe pour voir quel genre de mises à jour vous pourriez faire pendant le processus de collecte de fonds. Par exemple, vous pourriez leur faire savoir quand vous avez atteint la moitié de votre objectif. S'ils voient que vous

êtes toujours à la recherche de fonds et ils se sentent que vous appréciez leur soutien, ils pourraient vous apporter plus de donateurs issus de leur réseau.

Vous devez également planifier la façon dont vous entendez rendre compte et remercier vos donateurs après le RAJ.

Il peut s'agir d'un appel, ou d'une carte personnelle, juste pour qu'ils sachent que leur aide est appréciée. Une très bonne façon de montrer concrètement ce que leur aide vous a permis de faire est de leur faire un rapport de ce que vous avez fait (peut être en envoyant un compte rendu avec photos, ou vous pouvez les inviter tous à un événement pour présenter votre expérience documentée , etc)