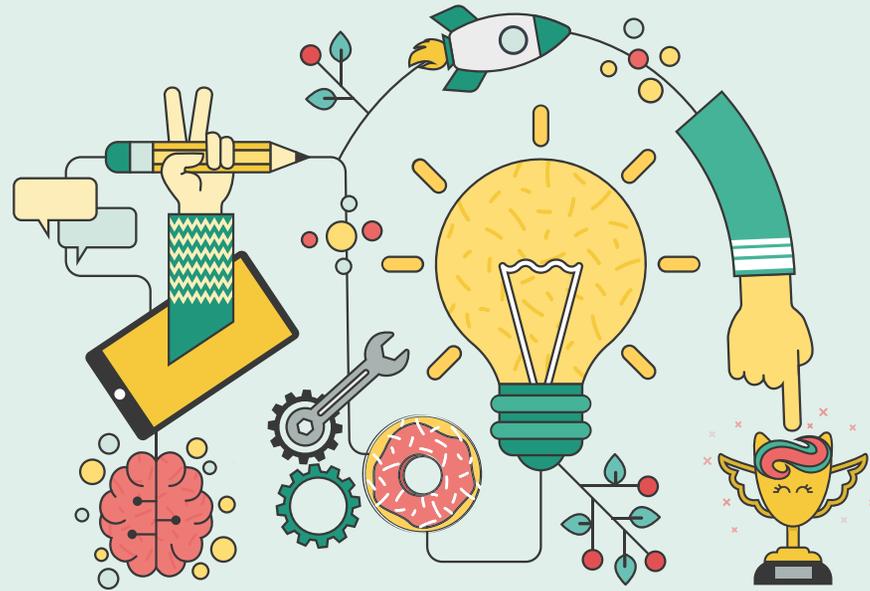


UN OUTIL INSPIRÉ PAR

Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE



La Fabrique À PROJETS

ÉTAPE 5. PARTENARIAT ET COMMUNAUTÉ

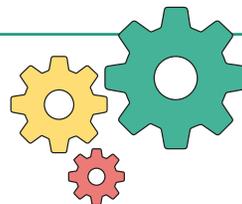
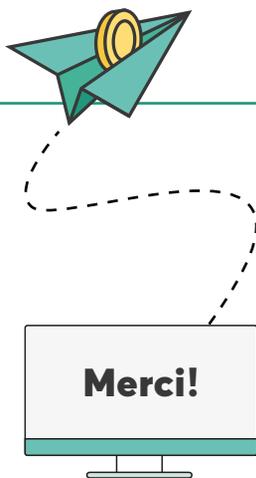
Maximiser le soutien à votre projet

Un partenariat, à quoi ça sert?

Un partenariat amène des formes de soutien intéressantes pour votre projet.

AIDE FINANCIÈRE

Quelqu'un pourrait vous aider à concrétiser votre projet en vous offrant une commandite : un don significatif en échange d'une forme de visibilité. La Fabrique à projets propose plusieurs possibilités. Par exemple, vous pouvez créer une tuile de remerciement pour votre commanditaire directement sur la page de votre collecte, ou lui offrir une publication spécifique dans les médias sociaux. Le service à la clientèle pourra vous accompagner dans cette démarche.



AIDE PROFESSIONNELLE

Quelqu'un pourrait vous conseiller, répondre à vos questions ou agir à titre de mentor dans son champ d'expertise.

SOUTIEN MATÉRIEL

Quelqu'un pourrait vous fournir du matériel qui contribue à l'avancement de votre collecte de fonds (ex. : matière première pour votre production, boîtes à lunch pour vos bénévoles, etc.).



BÉNÉVOLAT

Quelqu'un pourrait vous offrir de son temps, par exemple, pour vous aider dans l'administration de votre collecte de fonds ou dans la production de vos remerciements et de vos produits.



PROMOTION

Un partenaire engagé dans votre projet va vouloir aussi vous soutenir dans la promotion de votre collecte de fonds. Par exemple, il pourrait la partager sur ses réseaux sociaux pour vous donner encore plus de visibilité.





Dressez la liste des personnes ou des organisations avec lesquelles vous pourriez communiquer pour tenter d'établir un partenariat.

Dans le tableau ci-dessous, identifiez la colonne qui correspond au type d'aide que chacun de vos partenaires potentiels pourrait vous offrir et préciser son expertise au besoin.

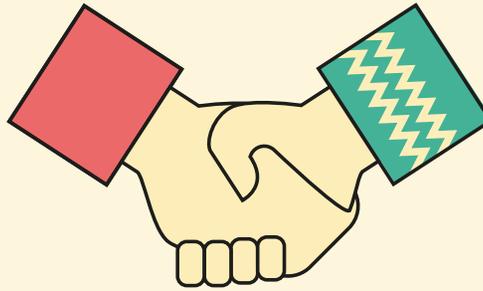
Nom	Aide financière	Bénévolat	Aide professionnelle	Soutien matériel	Promotion
EXEMPLE Épicerie du coin				Farine pour la préparation de nos galettes au gruau	Partage du lien de notre collecte de fonds sur leurs réseaux sociaux

Mobilisez la communauté autour de votre projet avec un argumentaire de vente qui frappe!



Préparez une courte présentation de votre projet, de votre collecte de fonds et de vos produits, services et remerciements. Sans aller dans les détails, cette présentation donne une bonne idée de qui vous êtes, de votre projet et de vos motivations.

	EXEMPLE	VOTRE PRÉSENTATION
Présentez-vous (nom, âge, école)	Bonjour, je m'appelle Catherine, j'ai 14 ans et je suis une élève de l'école Notre-Dame.	
Présentez votre projet	Avec mon groupe-classe, nous sommes en train de planifier une sortie de plein air de trois jours dans les Appalaches. Randonnée, survie en forêt, kayak et hébertisme seront au rendez-vous. Pour arriver à réaliser notre projet, nous organisons une collecte de fonds.	
Présentez vos produits, services et remerciements	Nous cuisinerons de délicieuses galettes au gruau faites maison. Plusieurs variétés seront offertes, par exemple, aux pépites de chocolat ou aux fraises.	
Expliquez à quel besoin vous répondez	À l'école, les galettes au gruau sont très populaires comme collation pendant les pauses. C'est pourquoi nous voulons offrir un choix à la fois santé et savoureux aux élèves de l'école. De plus, nous prendrons les commandes de supporteurs et supportrices externes à l'école.	
Expliquez quel type de visibilité vous pourriez offrir en échange d'une des formes de soutien	Si vous décidez de soutenir notre projet, nous nous ferons un plaisir d'afficher votre logo dans nos publications sur les réseaux sociaux.	
Terminez avec un appel à l'action	Aidez-nous à réaliser notre projet avec une commandite en argent, en matériel ou en donnant de votre temps. Vous pouvez également partager notre projet sur les réseaux sociaux.	



La clé pour convaincre un partenaire, c'est de s'exercer.

Exercez-vous seul devant un miroir, filmez-vous ou présentez-le à d'autres personnes de votre entourage. Écoutez leurs conseils; ils vous aideront à améliorer votre discours.

Astuces de présentation

- Prenez rendez-vous avec la personne responsable de l'entreprise ou de l'organisme sollicité
- Présentez-vous en personne
- Prenez votre temps
- Exercez-vous pour avoir l'air calme et confiant
- Évitez les mots et les phrases trop compliqués
- Souriez et affichez votre fierté