# Liste de vérification 2026 pour la collecte de fonds de fin d'année

**6 semaines | Mardi je donne + collecte de fonds de fin d'année**

Il n'est pas trop tard ! Que votre campagne soit déjà en cours, en retard ou à peine commencée, concentrez-vous sur l'essentiel pour terminer votre campagne de fin d'année en force.

**VOS QUATRE PRINCIPES**

PRIORISER : Concentrez-vous sur vos donateurs actuels et vos donateurs potentiels déjà en contact avec votre organisme.
SIMPLIFIER : Réutilisez vos témoignages, modèles et outils existants.
DÉLÉGUER : Faites participer les membres de votre conseil d'administration, vos bénévoles et vos partenaires.
ÉLIMINER / REPORTER : Mettez de côté les activités non essentielles.

## DU 19 AU 22 NOVEMBRE | Évaluer et prioriser

☐ Effectuez votre évaluation de campagne de 10 minutes et déterminez votre prochaine priorité.
☐ Définissez une demande de don claire, un témoignage authentique illustrant votre impact et les ressources dont vous disposez.
☐ Testez votre processus de don et votre page de don. Assurez-vous qu'il est facile pour les donateurs de donner.

## DU 23 AU 29 NOVEMBRE | Mobiliser et préparer

☐ Communiquez personnellement avec vos donateurs actuels, les donateurs potentiels déjà en contact avec votre organisme et les personnes qui vous soutiennent le plus.
☐ Préparez la sollicitation de dons pour Mardi je donne, avec une demande claire, un témoignage d'impact et un lien vers votre page de don.
☐ Planifiez vos communications essentielles et faites participer les membres de votre conseil d'administration ou vos bénévoles, selon les besoins.

## DU 30 NOVEMBRE AU 6 DÉCEMBRE | Mardi je donne

☐ Diffusez votre sollicitation de dons de Mardi je donne le 1er décembre sur vos canaux de communication habituels.
☐ Remerciez rapidement vos donateurs et témoignez-leur votre reconnaissance.
☐ Analysez les résultats et identifiez les suivis à faire en décembre.

**Advocate Fundraising** | www.advocatefundraising.ca
advocatefundraising@gmail.com
Edmonton (Alberta), Canada

**DU 7 AU 13 DÉCEMBRE | Maintenir l'élan**

☐ Partagez une mise à jour pertinente, une histoire qui illustre les retombées de dons ou les progrès réalisés vers votre objectif.
☐ Effectuez un suivi auprès de vos principaux donateurs de vos prospects et des personnes ayant pris un engagement de don.

**DU 14 AU 27 DÉCEMBRE | Renforcer et préparer**

☐ Reprenez contact avec vos donateurs prioritaires et expliquez ce que un don supplémentaires permettraient d'accomplir.
☐ Préparez et planifiez vos dernières sollicitations de dons de fin d'année.
☐ Vérifiez que vos modes de don fonctionnent et que les coordonnées de vos donateurs sont à jour.

**DU 28 AU 31 DÉCEMBRE | Terminer en force**

☐ Envoyez votre dernière sollicitation de dons de fin d'année avec un appel à l'action clair.
☐ Rappelez aux donateurs que les dons de bienfaisance effectués au plus tard le 31 décembre peuvent être admissibles à un crédit d'impôt pour l'année 2026.
☐ Remerciez vos donateurs et assurez-vous que les contributions sont correctement enregistrées.

**JANVIER 2027 | Boucler la boucle**

☐ Remerciez votre communauté et communiquez les résultats de votre campagne.
☐ Évaluez ce qui a bien fonctionné et déterminez comment renforcer vos relations avec les donateurs tout au long de 2027.

**À RETENIR**
Mardi je donne est une étape de votre campagne, et non la campagne entière.
Vous n'avez pas besoin de tout faire. Concentrez-vous sur les liens solides avec vos donateurs, des témoignages authentiques et des activités de collecte de fonds adaptées aux capacités réelles de votre organisme.

---

## Besoin d'un coup de main ?

*Advocate Fundraising aide les organismes sans but lucratif à renforcer leurs stratégies de collecte de fonds, à mobiliser leurs donateurs et à développer des sources de revenus durables, bien au-delà de la période des dons de fin d'année.*
CLIQUEZ ICI pour réserver une rencontre de présentation de 15 minutes.

---

**Advocate Fundraising** | www.advocatefundraising.ca
advocatefundraising@gmail.com
Edmonton (Alberta), Canada