

Le guide ultime Mardi je donne



Table des matières

1 Introduction

L'histoire se répète comme chaque année. Les fêtes sont à nos portes, et cela signifie que Mardi je donne est là aussi.

4 Trousse à outils pour les médias sociaux

Faire passer le mot au sujet de votre campagne Mardi je donne est essentiel à son succès. Heureusement, les réseaux sociaux sont un excellent moyen d'y parvenir!

21 Trousse à outils pour les courriels

Le marketing par courriel est un outil puissant qui peut vous aider à maximiser l'impact de votre campagne Mardi je donne.

34 Exemple de feuilles de route pour les médias

En suivant un calendrier simple et en utilisant les réseaux sociaux ainsi que les courriels, vous pouvez tirer le meilleur parti de cette journée mondiale consacrée à la générosité.

SECTION 1:

Introduction

L'histoire se répète comme chaque année. Les fêtes sont à nos portes, et cela signifie que Mardi je donne est là aussi.

Depuis sa création, Mardi je donne est devenu un mouvement d'envergure et constitue l'occasion idéale d'atteindre vos objectifs, que ce soit pour :

- Acquérir de nouveaux donateurs
- Recevoir des dons supplémentaires
- Renforcer vos relations avec les donateurs
- Recruter de nouveaux bénévoles
- Mieux sensibiliser le public à votre organisme

Vous pouvez tirer parti de la popularité de Mardi je donne pour atteindre vos objectifs de la manière qui vous convient. C'est votre campagne, et Mardi je donne est une occasion de dynamiser vos résultats!

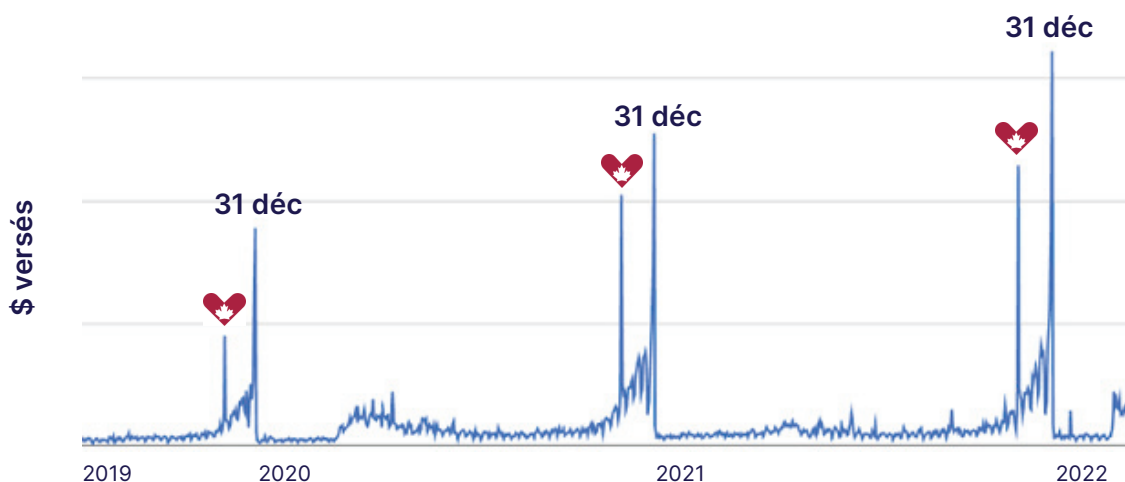
Que vous ayez déjà participé dans le passé ou que vous souhaitiez tester l'expérience pour la première fois cette année, nous avons rassemblé plusieurs modèles pour les réseaux sociaux et les courriels afin de rendre votre participation à Mardi je donne 2025 aussi simple que possible – et vous aider à atteindre vos objectifs de collecte de fonds!

Avant de commencer, examinons l'impact de Mardi je donne.

L'occasion Mardi je donne

Mardi je donne est un excellent moyen de créer de l'enthousiasme pour l'avenir. Comme c'est une journée d'envergure, elle peut aider à susciter l'intérêt pour votre organisme de bienfaisance et pour ce que vous faites. Cela peut se traduire par un soutien accru et plus de dons à long terme, notamment en fin d'année. Dans 2024, plus de 62 M\$ ont été récoltés pour les organismes de bienfaisance canadiens lors de Mardi je donne, avec plus de 6 millions de Canadiens participant en moyenne chaque année.

Le graphique ci-dessous illustre à quel point Mardi je donne et la collecte de fonds de fin d'année sont importants dans le cycle annuel des dons. Participer à Mardi je donne prépare votre organisme à bénéficier de l'augmentation des dons à cette période.



Leçons tirées de Mardi je donne

La principale leçon à tirer des analyses passées sur Mardi je donne et les résultats des collectes de fonds de fin d'année est que vous devez participer pour en tirer parti. Parmi les donateurs, un geste généreux entraîne souvent d'autres au cours de la saison des dons. Mardi je donne donne le coup d'envoi de cette saison et conduit à de meilleurs résultats en fin d'année.

Les organismes participants :

GÉNÈRENT

500 fois plus

de revenus le jour de Mardi je donne que les organismes qui n'y participent pas

GÉNÈRENT

6,2 fois plus

de revenus les jours suivant Mardi je donne que les organismes qui n'y participent pas, et cela jusqu'au 31 décembre

GÉNÈRENT

37 fois plus

de revenus Mardi je donne que lors de la journée moyenne l'année précédant Mardi je donne en 2024

**Selon les données sur les dons de CanaDon*

Le mieux dans tout ça? Les organismes de bienfaisance qui participent à Mardi je donne sont devenus les meilleurs collecteurs de fonds de l'année!

Chaque année, on constate que les organismes de bienfaisance participants augmentent le montant supplémentaire qu'ils recueillent par rapport aux organismes non participants.

SECTION 2:

Trousse à outils pour les médias sociaux

Faire connaître votre campagne Mardi je donne est essentiel à son succès. Heureusement, les réseaux sociaux sont un excellent moyen d'y parvenir!

Et même si les réseaux sociaux ne sont pas votre tasse de thé, cela peut valoir la peine de sortir de votre zone de confort à l'occasion de cette journée. Pourquoi ? Parce que Mardi je donne consiste à se rassembler pour soutenir des causes qui nous tiennent à cœur. Partager votre campagne sur les réseaux sociaux est donc un excellent moyen d'impliquer d'autres personnes et de sensibiliser le public à votre cause.

Vous ne savez pas quoi publier sur les réseaux sociaux?

Consultez les modèles ci-dessous pour vous lancer!

Modèles par plateforme sociale

- 1 Facebook
- 2 Prime! Portée payante – Pub. Facebook
- 3 X, Bluesky, Threads
- 4 LinkedIn
- 5 TikTok
- 6 Instagram

La publication « Pourquoi »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication explique pourquoi votre organisme participe à Mardi je donne. Utilisez-la pour partager votre mission et montrer comment Mardi je donne contribue à la faire avancer.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Ce Mardi je donne, nous sommes fiers de participer à cette journée mondiale axée sur le don!

Notre mission est de [XYZ] et, pour nous, Mardi je donne est un excellent moyen de la soutenir. En cette journée particulière, nous sollicitons votre aide pour appuyer notre travail.

Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien en ce #MardiJeDonneCA!

La publication « Merci »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication vise à remercier vos donateurs pour leur soutien à l'occasion de Mardi je donne. Utilisez-la pour exprimer votre gratitude et mettre en valeur l'impact de leur geste.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Merci, merci, merci!

Nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien à l'occasion de #MardiJeDonneCA! Grâce à de généreux donateurs comme vous, nous pouvons [XYZ].

Merci de nous aider à faire une différence!

La publication du « Jumelage »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication concerne les dons jumelés. Utilisez-la pour encourager les donateurs en leur indiquant que leur don sera doublé au dollar près (ou jusqu'à un certain montant).

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

C'est Mardi je donne! Cela signifie que notre campagne annuelle de jumelage des dons est arrivée.

Pour chaque don versé aujourd'hui, nous l'égaliserons au dollar près (jusqu'à 500 \$). Ainsi, votre don sera deux fois plus efficace!

*Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!
#MardiJeDonneCA!*

La publication « Mise en valeur »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication souligne une campagne particulière, un projet ou un besoin. Utilisez-la pour sensibiliser le public et l'encourager à verser des dons.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Ce #MardiJeDonneCA, nous recueillons des fonds pour notre projet [XYZ].

Ce projet est important parce que [ABC]. Nous avons besoin de votre aide pour atteindre notre objectif de 5000 \$!

Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

La publication « Coup de chapeau »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication vise à saluer votre équipe qui travaille en coulisses. Utilisez-la pour afficher votre reconnaissance pour son travail acharné et son dévouement.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Merci à toutes les personnes qui ont travaillé si fort pour que cette journée soit aussi réussie. Merci de votre dévouement et de votre soutien!

Ensemble nous pouvons faire une différence. #MardiJeDonneCA!



CONSEIL DE PRO!

Amplifiez vos publications les plus performantes : la plupart des publications sur les réseaux sociaux ne touchent qu'un petit pourcentage de vos abonnés. Amplifier une publication avec seulement 50 \$ peut contribuer à ce qu'elle soit vue par un plus grand nombre de personnes. Plus à ce sujet dans la section suivante!

Mardi je donne ne serait pas possible sans notre incroyable équipe!

Publicité à portée payante sur Facebook

POURQUOI UTILISER DES PUBLICITÉS FACEBOOK?

De petites dépenses publicitaires sur Facebook peuvent donner de grands résultats, surtout à cette période de l'année!

Le coût pour amplifier une publication Facebook dépend du nombre de personnes que vous souhaitez toucher. Dépenser un petit montant—même seulement 10 \$—peut vous aider à toucher un nouveau donateur ou une ressource utile. Facebook est facile à utiliser, très économique et vous pouvez même choisir d'amplifier vos publications pendant une seule journée (comme Mardi je donne!) Passons en revue quelques étapes clés pour faire de la publicité sur Facebook :

1

Ciblez le bon public

Vous pouvez utiliser l'outil Custom Audiences (publics ciblés) de Facebook pour cibler un ensemble précis d'utilisateurs et leur adresser vos publications. En affinant votre public cible, votre budget sera dépensé plus judicieusement et vous vous assurez que votre message touche les bonnes personnes. Ne vous laissez pas tromper par le coût de la publicité sur Facebook : les capacités de ciblage de Facebook sont très pointues et vous permettent de cibler le public selon l'âge, le sexe, la localisation et un éventail toujours plus large d'intérêts, allant des animaux au bénévolat.

Facebook permet également de télécharger les adresses courriel de vos contacts et d'utiliser Custom Audiences pour cibler vos publicités Facebook spécifiquement à leur intention. Cibler les personnes qui vous soutiennent actuellement est aussi un excellent moyen d'améliorer vos résultats de collecte de fonds. Même les donateurs les mieux intentionnés qui souhaitent faire un don à l'occasion de Mardi je donne ou à la fin de l'année ont souvent besoin de plusieurs rappels avant de passer à l'action.

Et qu'en est-il de trouver de nouveaux sympathisants? Cibler des amis ou des sympathisants est l'endroit où vous commencez. Lorsque les gens voient qu'un ami suit votre organisme, cela attire leur attention et donne de la crédibilité à votre publicité. Vous pouvez également essayer la fonction « look-alike » (public similaire) de Facebook : si vous avez déjà téléchargé votre liste de soutiens sur Facebook, vous pouvez créer un public similaire qui peut générer d'excellents résultats en seulement quelques clics.

2

Testez vos publicités

Tester et optimiser vos publicités est aussi une bonne pratique. Songez à créer quelques versions de la même publicité et testez-les les unes par rapport aux autres pour savoir laquelle donne le degré d'engagement le plus élevé. Cela peut sembler compliqué, mais ça ne doit pas l'être! Nous vous recommandons de commencer par tester un paramètre à la fois, comme une image, du texte ou un titre. Grâce aux rapports de publicité de Facebook, vous constaterez quelles annonces fonctionnent le mieux avant d'investir un montant plus élevé.

3

CPM, CPC, CTA—C'est plus facile que ce que vous croyez!

Facebook propose deux options pour le paiement des publicités : le « coût pour 1000 impressions » (CPM) et le « coût par clic » (CPC). Choisir le « coût pour mille » signifie que vous paierez un certain montant pour chaque tranche de 1000 impressions auprès des utilisateurs; le « coût par clic » signifie quant à lui que vous paierez un montant pour chaque clic sur la publicité. Si votre objectif consiste à sensibiliser le public à votre cause, utilisez le CPM pour accroître la visibilité de votre page. En revanche, si vous cherchez à augmenter le nombre d'abonnés à votre page Facebook ou à stimuler les dons, le CPC est généralement la méthode privilégiée.

Facebook est très flexible et propose une gamme d'options publicitaires payantes vous permettant de choisir celle qui correspond le mieux à vos objectifs. Vous pouvez, par exemple, mettre en avant les publications de votre page, optimiser les vues de vidéos, promouvoir des produits et bien plus encore. Les deux types de publicités recommandés pour une campagne Mardi je donne efficace sont :

- 1. Promotion vers le site Web :** Cette option permet de diriger vos publicités directement vers votre site Web (pensez à votre page de don ou votre page Mardi je donne). L'objectif de cette publicité est d'encourager les publics (les nouveaux donateurs et les donateurs récurrents) à soutenir votre cause ou une campagne particulière.
- 2. Réponses à l'événement :** Augmentez la participation à l'événement de votre organisme de bienfaisance en créant des publicités qui invitent les gens à se joindre à votre événement Mardi je donne. Ces publicités spécifiques à l'événement s'accompagnent d'un bouton « joindre » (participer) pour votre public. Sinon, vous pouvez vendre des billets de l'événement sur votre site Web en associant la publicité à votre page de vente de billets en ligne.

X, Bluesky, Threads

Le gazouillis « Pourquoi »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Ce gazouillis explique pourquoi votre organisme participe à Mardi je donne. Utilisez-la pour partager votre mission et montrer comment Mardi je donne contribue à la faire avancer.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Nous sommes fiers de participer à Mardi je donne! Notre mission est de [XYZ] et Mardi je donne nous aide à la faire avancer. Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien! #MardiJeDonneCA!

Le gazouillis « Merci »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Ce gazouillis vise à remercier vos donateurs pour leur soutien à l'occasion de Mardi je donne. Utilisez-la pour exprimer votre gratitude et mettre en valeur l'impact de leur geste.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Merci, merci, merci! Nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien à l'occasion de #MardiJeDonneCA! Grâce à de généreux donateurs comme vous, nous pouvons [XYZ]. Merci de nous aider à faire une différence!

CONSEIL DE PRO!

N'oubliez pas d'utiliser le mot-clic #MardiJeDonneCA pour élargir votre portée!

X, Bluesky, Threads

Le gazouillis du « Jumelage »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Ce gazouillis concerne les dons jumelés. Utilisez-la pour encourager les donateurs en leur indiquant que leur don sera doublé au dollar près (ou jusqu'à un certain montant).

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

C'est Mardi je donne! Pour chaque don versé aujourd'hui, nous l'égaliserons au dollar près (jusqu'à 500 \$). Ainsi, votre don sera deux fois plus efficace! Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien! #MardiJeDonneCA!

Le gazouillis « Mise en valeur »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Ce gazouillis souligne une campagne particulière, un projet ou un besoin. Utilisez-le pour sensibiliser le public et l'encourager à verser des dons.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Ce Mardi je donne, nous recueillons des fonds pour notre projet [XYZ]. Ce projet est important parce que [ABC]. Nous avons besoin de votre aide pour atteindre notre objectif de 5000 \$! Songez à faire un don à notre campagne. Nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien à l'occasion de #MardiJeDonneCA!

CONSEIL DE PRO!

Ajoutez des photos à vos gazouillis pour qu'ils se démarquent dans les fils de nouvelles!

X, Bluesky, Threads

Le gazouillis « Urgence »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Ce gazouillis permet de créer un sentiment d'urgence à l'occasion de Mardi je donne. Utilisez-le pour encourager les donateurs à donner plus tôt que trop tard.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Le temps presse! Mardi je donne se termine dans seulement quelques heures. Si ce n'est pas encore fait, songez à faire un don maintenant! Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien! #MardiJeDonneCA!

Le gazouillis « Personnel »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Ce gazouillis vise à établir un lien personnel avec vos donateurs. Utilisez-le pour partager votre histoire et dire pourquoi votre travail vous passionne.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Je suis fier de faire partie d'un organisme qui fait une différence dans le monde. En ce #MardiJeDonneCA, je sollicite votre aide pour appuyer notre travail. Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

X, Bluesky, Threads

Le gazouillis « Partenaire »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Ce gazouillis vise à saluer vos partenaires Mardi je donne. Utilisez-le pour les remercier de leur soutien et encourager d'autres à donner.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Nous sommes fiers d'être les partenaires de [XYZ] à l'occasion de Mardi je donne! Ils ont grandement soutenu notre travail et nous les remercions de leur partenariat. Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien! #MardiJeDonneCA!

Le gazouillis « Mot-clic »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Ce gazouillis vise à utiliser les mots-clics de Mardi je donne pour toucher un public plus large. Utilisez-le pour sensibiliser le public et l'encourager à verser des dons.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

C'est Mardi je donne! Suivez le mot-clic #MardiJeDonneCA pour voir comment les personnes partout au pays donnent en retour! Et n'oubliez pas de faire un don à notre campagne! Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

CONSEIL DE PRO!

Vous cherchez des images prêtes à utiliser pour les médias sociaux? [Voyez nos modèles ici!](#)

La publication « Pourquoi »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication explique pourquoi votre organisme participe à Mardi je donne. Utilisez-la pour partager votre mission et montrer comment Mardi je donne contribue à la faire avancer.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Mardi je donne est une journée pendant laquelle on donne en retour et nous sommes fiers d'y participer!

La mission de notre organisme est de [XYZ] et #MardiJeDonneCA est un excellent moyen de la soutenir. Nous espérons que vous songerez à faire un don à notre campagne. Il don contribuera grandement à l'atteinte de nos objectifs!

Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

La publication « Mise en valeur »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication souligne une campagne particulière, un projet ou un besoin. Utilisez-la pour sensibiliser le public et l'encourager à verser des dons.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Ce Mardi je donne, nous recueillons des fonds pour notre projet [XYZ]. Ce projet est important parce que [ABC]. Nous avons besoin de votre aide pour atteindre notre objectif de 5000 \$!

Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

La publication « Personnelle »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication vise à établir un lien personnel avec vos donateurs. Utilisez-la pour partager votre histoire et dire pourquoi votre travail vous passionne.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Je suis fier de faire partie d'un organisme qui fait une différence dans le monde. En ce Mardi je donne, je sollicite votre aide pour appuyer notre travail. Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien! #MardiJeDonneCA!



CONSEIL DE PRO!

Attirez les regards grâce à une vidéo dans les médias sociaux à l'occasion de Mardi je donne avec une vidéo d'une minute!

La publication « Mot-clic »

QUAND UTILISER CETTE VIDÉO TIKTOK :

Cette vidéo vise à utiliser les mots-clics de Mardi je donne pour toucher un public plus large. Utilisez-la pour sensibiliser le public et l'encourager à verser des dons.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

C'est Mardi je donne! Suivez les mots-clics #MardiJeDonne et #MardiJeDonneCA pour voir comment les personnes partout dans le monde donnent en retour! Et n'oubliez pas de faire un don à notre campagne! Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

La publication « Défi »

QUAND UTILISER CETTE VIDÉO TIKTOK :

Cette vidéo consiste à lancer un défi à vos sympathisants à faire une bonne action pour Mardi je donne. Utilisez-la pour sensibiliser le public et l'encourager à verser des dons.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

C'est #MardiJeDonne! Nous vous lançons le défi de faire une bonne action aujourd'hui. Petite ou grande... pas d'importance. Et n'oubliez pas de faire un don à notre campagne! Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

CONSEIL DE PRO!

Incluez un lien menant à votre page de don dans votre bio pour que les gens sachent facilement où faire un don à votre cause!

La publication « Personnelle »

QUAND UTILISER CETTE VIDÉO TIKTOK :

Cette vidéo consiste à établir un lien personnel avec vos donateurs. Utilisez-la pour partager votre histoire et dire pourquoi votre travail vous passionne.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Je suis fier de faire partie d'un organisme qui fait une différence dans le monde. En ce #MardiJeDonne, nous sollicitons votre aide pour appuyer notre travail. Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien! #MardiJeDonneCA!



Instagram

La publication « Urgence »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication permet de créer un sentiment d'urgence à l'occasion de Mardi je donne. Utilisez-la pour encourager les donateurs à donner plus tôt que trop tard.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Le temps presse! Mardi je donne se termine dans seulement quelques heures. Si ce n'est pas encore fait, songez à faire un don maintenant! Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien! #MardiJeDonneCA!

La publication « Défi »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication consiste à lancer un défi à vos sympathisants à faire une bonne action pour Mardi je donne. Utilisez-la pour sensibiliser le public et l'encourager à verser des dons.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

C'est #MardiJeDonne! Nous vous lançons le défi de faire une bonne action aujourd'hui. Petite ou grande... pas d'importance. Et n'oubliez pas de faire un don à notre campagne! Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

CONSEIL DE PRO!

Les images et les vidéos sont les éléments les plus importants d'une publication sur Instagram, car c'est tout l'objet de la plateforme — assurez-vous donc d'utiliser quelque chose de percutant et accrocheur !

Instagram

La publication « Personnelle »

QUAND UTILISER CETTE PUBLICATION :

Cette publication vise à établir un lien personnel avec vos donateurs. Utilisez-la pour partager votre histoire et dire pourquoi votre travail vous passionne.

EXEMPLE À COPIER ET PERSONNALISER :

Je suis fier de faire partie d'un organisme qui fait une différence dans le monde. En ce #MardiJeDonne, nous sollicitons votre aide pour appuyer notre travail. Songez à faire un don à notre campagne. Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien!

#MardiJeDonneCA!



CONSEIL DE PRO!

Êtes-vous un expert d'Instagram? Essayez de publier non seulement dans votre fil d'actualité, mais aussi dans vos histoires!

SECTION 3:

Trousse à outils pour les courriels

Le marketing par courriel est un outil puissant qui peut vous aider à maximiser l'impact de votre campagne Mardi je donne. Nous savons que rédiger le courriel parfait peut être une tâche intimidante, c'est pourquoi nous avons créé une liste de 20 types de courriels Mardi je donne que vous pouvez utiliser pour mobiliser les personnes qui vous soutiennent.

Et lorsqu'il s'agit du nombre idéal de courriels à envoyer avant Mardi je donne — et même le grand jour — n'ayez pas peur de pencher du côté d'un envoi un peu plus fréquent. Plus vous parviendrez à mobiliser vos sympathisants, plus il y a de chances qu'ils fassent un don lors de Mardi je donne. Comme l'a mentionné notre ami Nathan Hill, vice-président du NextAfter Institute, lors de notre classe de maître pour les petits organismes de bienfaisance : « Nous n'avons pas encore trouvé de limite. Dans la majorité des cas, les organismes de bienfaisance n'envoient pas assez de messages. »

Alors, voyons ça de plus près!

Trousse à outils pour les courriels

1	Le courriel « À vos calendriers! »	11	Le courriel « Don récurrent »
2	Le courriel « Aperçu »	12	Le courriel « Appel personnel »
3	Le courriel « Donnez maintenant! »	13	Le courriel « Appréciation de l'équipe »
4	Le courriel « Merci »	14	Le courriel « Urgence »
5	Le courriel « Bénévoles »	15	Le courriel « Invitation à un événement »
6	Le courriel « Histoire personnelle »	16	Le courriel « Le matin du grand jour »
6	Le courriel « Médias sociaux »	17	Le courriel « Mi-journée »
8	Le courriel « Local »	18	Le courriel « Après-midi »
9	Le courriel « Jumelage de dons »	19	Le courriel « Récapitulatif de soirée »
10	Le courriel « Dons en nature »	20	Le courriel « Dernière ligne droite »

Les courriels

Le courriel « À vos calendriers! »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Informez vos sympathisants de Mardi je donne et encouragez-les à marquer cette date dans leur calendrier. C'est une excellente manière de créer de l'effervescence et de l'anticipation pour votre campagne.

OBJET : Réservez la date pour Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Nous sommes ravis d'annoncer que notre organisme de bienfaisance participera à Mardi je donne le 29 novembre. Mardi je donne est une journée mondiale consacrée au don qui tire parti de la puissance des réseaux sociaux pour sensibiliser le public et recueillir des fonds pour des causes importantes.

Nous espérons que vous vous joindrez à nous pour soutenir notre travail essentiel à l'occasion de Mardi je donne. Restez à l'affût pour plus d'informations sur la manière de vous impliquer!

Le courriel « Aperçu »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Ce courriel donne aux personnes qui vous soutiennent un aperçu de ce que vous ferez à l'occasion de Mardi je donne. C'est un excellent moyen de susciter de l'enthousiasme et d'intéresser les gens à votre campagne.

OBJET : Voilà un aperçu de notre campagne Mardi je donne!

Chers sympathisants,

À l'approche de Mardi je donne, nous souhaitons vous donner un aperçu de notre campagne. Cette année, nous recueillons des fonds pour soutenir notre [insérez votre mission]. Le don que vous versez à l'occasion de Mardi je donne nous aidera à [insérez l'impact d'un don]. Merci de votre soutien continu à notre travail. Nous espérons que vous songerez à faire un don pour Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Donnez maintenant! »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Utilisez ce courriel pour encourager les personnes qui vous soutiennent à faire un don à l'occasion de Mardi je donne. Veillez à inclure des informations sur l'impact que leur don.

OBJET :

Faites un don maintenant et il sera jumelé pour Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Mardi je donne approche à grands pas, et nous avons besoin de votre aide pour atteindre notre objectif de collecte de fonds! Grâce à la générosité d'un donateur, tous les dons versés à l'occasion de Mardi je donne seront jumelés au dollar près, jusqu'à 5000 \$.

Votre don nous aidera à [insérez votre mission]. Grâce à votre soutien, nous pourrons continuer à [insérez votre impact].

Songez à faire un don à l'occasion de Mardi je donne. Avec votre aide, nous pourrons atteindre notre objectif et doubler l'impact de votre contribution!

Le courriel « Merci »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Utilisez ce courriel pour remercier les personnes qui vous soutiennent d'avoir fait un don à l'occasion de Mardi je donne. Veillez à inclure des informations sur comment leur don est utilisé et son impact.

OBJET : Merci de votre soutien à l'occasion de Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Merci de votre générosité à l'occasion de Mardi je donne! Grâce au soutien de donateurs comme vous, nous avons pu atteindre notre objectif de collecte de fonds!

Votre don nous aidera à [insérez votre mission]. Grâce à votre soutien, nous pourrons continuer à [insérez votre impact].

Merci de soutenir continuellement notre travail. Nous sommes extrêmement reconnaissants d'avoir des donateurs comme vous, qui se soucient de notre mission et sont déterminés à faire une différence pour les personnes que nous servons.

Les courriels

Le courriel « Bénévoles »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Ce courriel encourage vos sympathisants à faire don de leur temps à l'occasion de Mardi je donne. Assurez-vous d'inclure des informations sur l'impact de leur temps et de leurs efforts.

OBJET :

À l'occasion de Mardi je donne, donnez en retour en faisant du bénévolat!

Chers sympathisants,

Mardi je donne est une journée consacrée au don qui se déroule dans le monde entier, et nous espérons que vous songerez à soutenir notre mission en donnant bénévolement de votre temps lors de cette journée particulière. Nous vous proposons diverses occasions pour que vous puissiez choisir celle qui correspond le mieux à vos compétences et à vos centres d'intérêt.

En donnant de votre temps, vous pouvez faire une réelle différence dans la vie des personnes au service de qui nous sommes. Merci de votre attention, et nous espérons que vous vous joindrez à nous pour faire la différence ce Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Médias sociaux »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Utilisez ce courriel pour encourager les personnes qui vous soutiennent à partager votre campagne Mardi je donne sur les médias sociaux. Veillez à inclure les liens vers vos comptes de médias sociaux ainsi que des exemples de messages qu'ils peuvent utiliser pour partager votre campagne.

OBJET :

Aidez-nous à faire passer le mot au sujet de Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Mardi je donne approche à grands pas, et nous avons besoin de votre aide pour faire passer le mot au sujet de cette journée mondiale consacrée à la générosité! Vous pouvez vous impliquer de nombreuses façons : partager nos publications sur les réseaux sociaux ou parler de notre travail à vos amis et à votre famille.

Petite ou grande, chaque contribution est importante et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien! Merci de nous aider à faire une différence à l'occasion de Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Histoire personnelle »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Ce courriel raconte une histoire personnelle sur la manière dont votre organisme a fait une différence. Il peut s'agir de votre propre histoire, mais il est encore plus percutant si elle provient de quelqu'un extérieur à l'organisation. C'est un excellent moyen de créer un lien personnel avec les personnes qui vous soutiennent et de leur montrer l'impact de leur don.

OBJET :

À l'occasion de Mardi je donne, donnez en retour en faisant du bénévolat!

Chers sympathisants,

Mardi je donne est une journée consacrée au don qui se déroule dans le monde entier, et j'espère que vous songerez à soutenir mon organisme de bienfaisance lors de cette journée particulière. Je me suis impliqué dans cet organisme en raison de mes expériences personnelles avec [enjeu].

Depuis, j'ai pu constater de première main l'impact que notre travail peut avoir sur la vie des personnes au service de qui nous sommes. Je suis très reconnaissant du soutien de donateurs comme vous qui concrétisent notre travail.

À l'occasion de Mardi je donne, j'espère que vous songerez à faire un don pour nous aider à poursuivre notre travail. Grâce à votre soutien nous pouvons faire une réelle différence dans la vie [des personnes au service de qui nous sommes].

Merci de votre attention, et j'espère que vous vous joindrez à moi pour soutenir [mon organisme de bienfaisance] ce Mardi je donne!

CONSEIL DE PRO!

Demandez à une vraie personne d'envoyer ces courriels! Cela permettra de le personnaliser et d'augmenter les taux d'ouverture.

Les courriels

Le courriel « Local »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Expliquez comment votre organisme fait une différence dans votre communauté locale. C'est une excellente manière d'établir un lien avec les personnes qui vous soutiennent et de leur montrer l'impact de leur don.

OBJET :

Soutenez (votre ville/village) à l'occasion de Mardi je donne!

Chers (résidents),

Mardi je donne est une journée consacrée au don qui se déroule dans le monde entier, et j'espère que vous songerez à soutenir notre communauté lors de cette journée particulière. De nombreux organismes locaux accomplissent un travail formidable pour améliorer la vie des habitants, et j'espère que vous songerez à soutenir leur action à l'occasion de Mardi je donne.

En faisant un don à un organisme local, vous pouvez contribuer à améliorer notre communauté. Merci de votre attention, et j'espère que vous vous joindrez à moi pour soutenir [votre ville/village] ce Mardi je donne!

Le courriel « Jumelage de dons »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Informez les personnes qui vous soutiennent que leur don sera jumelé à l'occasion de Mardi je donne. Si vous pouvez assurer un partenaire pour jumeler les dons constitue un fort incitatif. Assurez-vous d'inclure des informations sur le jumelage et son mode de fonctionnement.

OBJET :

Le don que vous versez à l'occasion de Mardi je donne sera jumelé!

Chers sympathisants,

Mardi je donne approche à grands pas, et nous avons besoin de votre aide pour atteindre notre objectif de collecte de fonds! Grâce à la générosité d'un donateur, tous les dons versés à l'occasion de Mardi je donne seront jumelés au dollar près, jusqu'à un total de 5000 \$.

Votre don aura donc deux fois plus d'impact pour soutenir notre travail, et nous vous sommes extrêmement reconnaissants pour votre soutien. Merci de nous aider à faire une différence à l'occasion de Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Dons en nature »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Utilisez ce courriel pour encourager les personnes qui vous soutiennent à faire un don à l'occasion de Mardi je donne. Assurez-vous d'inclure une liste d'articles dont vous avez besoin et d'expliquer comment elles peuvent faire un don.

OBJET :

Faites don de temps ou de ressources à l'occasion de ce Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Mardi je donne est une journée consacrée au don qui se déroule dans le monde entier, et nous espérons que vous songerez à soutenir notre mission en donnant bénévolement de votre temps lors de cette journée particulière. En plus des dons financiers, nous accueillons également les dons en nature, qu'il s'agisse de temps ou de ressources.

Si vous avez certains des articles figurant sur notre liste de souhaits, ou si vous souhaitez offrir de votre temps en tant que bénévole, nous vous en serions très reconnaissants. Votre soutien nous permet de poursuivre notre travail, et nous vous remercions sincèrement pour votre générosité.

Merci de songer à faire un don à notre organisme pour Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Don récurrent »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Encouragez les personnes qui vous soutiennent à s'inscrire pour verser des dons récurrents à l'occasion de Mardi je donne. C'est une excellente manière d'offrir un soutien durable à votre organisme.

OBJET :

Faites compter toute l'année le don que vous versez pour Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Mardi je donne approche à grands pas, et nous avons besoin de votre aide pour atteindre notre objectif de collecte de fonds! Une manière très simple de soutenir notre travail consiste à verser un don mensuel récurrent.

Votre don récurrent nous aidera à maintenir nos programmes toute l'année, et nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien. Merci de nous aider à faire une différence à l'occasion de Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Appel personnel »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Demandez à un groupe particulier de personnes à verser un don à l'occasion de Mardi je donne. Il pourrait s'agir d'une demande personnelle du directeur général, du président du conseil, ou d'une autre personne clé.

OBJET : Ma demande personnelle à l'occasion de Mardi je donne

Chers amis,

Mardi je donne approche à grands pas, et je me permets de vous contacter pour vous demander votre soutien. Comme beaucoup d'entre vous le savent, je suis passionné par [le travail de votre organisme], et je crois en la différence importante que nous apportons dans notre communauté.

Je vous demande de bien vouloir songer à faire un don à notre organisme à l'occasion de Mardi je donne. Votre soutien est essentiel, et cela signifierait énormément pour moi si vous pouviez nous aider à atteindre notre objectif de collecte de fonds.

Merci de votre attention, et j'espère que vous vous joindrez à moi pour soutenir [votre organisme] ce Mardi je donne!

Le courriel « Appréciation de l'équipe »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Utilisez ce courriel pour remercier vos bénévoles ou d'autres membres de votre équipe pour leur soutien à l'occasion de Mardi je donne. Assurez-vous d'inclure des informations qui expliquent pourquoi le soutien de cette personne est nécessaire.

OBJET : Merci à vous chers membres de l'équipe!

Chers membres du personnel et bénévoles,

Mardi je donne approche à grands pas, et je voulais prendre un moment pour vous remercier. Grâce à votre travail acharné et à votre dévouement, nous sommes bien en voie d'atteindre notre objectif de collecte de fonds.

Je vous remercie de votre passion et de votre engagement envers notre mission et je sais que, sans vous, nous ne pourrions pas accomplir ce travail. Merci pour tout ce que vous faites, et j'espère que vous continuerez à nous soutenir alors que nous nous efforçons de faire une différence dans notre communauté.

Les courriels

Le courriel « Urgence »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Créez un sentiment d'urgence autour de Mardi je donne et encouragez les personnes qui vous soutiennent à faire un don dès maintenant. Veillez à inclure des informations sur la raison pour laquelle leur don est nécessaire.

OBJET : Il ne reste que [temps restant] pour faire un don à l'occasion de Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Il ne reste que [temps restant] avant Mardi je donne, et nous avons besoin de votre aide pour atteindre notre objectif de collecte de fonds!

Le don que vous versez à l'occasion de Mardi je donne servira directement à appuyer notre travail important au sein de la communauté. Nous vous remercions de votre soutien, et nous espérons que vous songerez à faire un don dès aujourd'hui.

Merci de votre attention, et nous espérons que vous vous joindrez à nous pour donner en retour ce Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Invitation à un événement »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Invitez les personnes qui vous soutiennent à un événement que vous organisez à l'occasion de Mardi je donne. Veillez à inclure des informations sur l'événement, l'impact de leur présence et la manière de confirmer leur participation.

OBJET :

Soyez des nôtres à l'occasion d'un événement Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Mardi je donne approche à grands pas, et nous sommes ravis de vous inviter à un événement spécial!

Soyez des nôtres le [date et heure] à [lieu] pour une soirée de plaisir et de solidarité. Votre présence contribuera à soutenir notre travail important au sein de la communauté, et nous espérons que vous pourrez vous joindre à nous.

Merci de répondre dès aujourd'hui et de nous aider à faire une différence à l'occasion de Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Le matin du grand jour »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Envoyez ce courriel le matin de Mardi je donne pour remercier les personnes qui vous soutiennent et leur rappeler de faire un don. Veillez à inclure des informations sur l'impact de leur don.

OBJET : C'est Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Merci de vous tenir à nos côtés pour Mardi je donne!

Le don que vous versez aujourd'hui nous aidera à poursuivre notre travail important au sein de la communauté. Nous vous remercions de votre soutien, et nous espérons que vous songerez à faire un don dès aujourd'hui [[lien menant au formulaire de don](#)].

Merci de votre attention, et nous espérons que vous vous joindrez à nous pour donner en retour ce Mardi je donne!

Le courriel « Mi-journée »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Envoyez ce courriel à la mi-journée de Mardi je donne pour faire le suivi auprès des personnes qui vous soutiennent et leur rappeler de faire un don. Il est préférable de segmenter votre liste en fonction des personnes qui ont déjà contribué.

OBJET : Avez-vous déjà versé votre don pour Mardi je donne?

Chers sympathisants,

Nous espérons que Mardi je donne se passe bien!

Si vous n'avez pas encore eu l'occasion de le faire, nous espérons que vous songerez à verser un don aujourd'hui [[lien menant au formulaire de don](#)]. Votre soutien est essentiel à notre travail au sein de la communauté, et nous vous remercions de votre attention.

Merci de votre soutien, et nous espérons que vous vous joindrez à nous pour donner en retour ce Mardi je donne!

Les courriels

Le courriel « Après-midi »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Utilisez ce courriel dans l'après-midi de Mardi je donne pour informer les personnes qui vous soutiennent du montant déjà recueilli et de la manière dont leurs dons peuvent vous aider à atteindre votre objectif. Veillez à segmenter votre liste en fonction des personnes qui ont déjà contribué.

OBJET : Mise à jour Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Nous vous sommes très reconnaissants pour votre soutien à l'occasion de Mardi je donne!

Nous avons déjà recueilli [montant] aujourd'hui. Nous sommes à deux doigts d'atteindre notre objectif de [montant de l'objectif], mais nous avons besoin de votre aide pour y parvenir.

Le don que vous versez aujourd'hui nous aidera à atteindre notre objectif et à poursuivre notre travail important au sein de la communauté. Nous vous remercions de votre considération, et nous espérons que vous ferez un don dès aujourd'hui [lien menant au formulaire de don].

Merci de votre soutien, et nous espérons que vous vous joindrez à nous pour donner en retour ce Mardi je donne!

Le courriel « Récapitulatif de soirée »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Utilisez ce courriel dans la soirée de Mardi je donne pour récapituler les dons de la journée et remercier les personnes qui vous soutiennent pour leur générosité.

OBJET : Merci de votre soutien à l'occasion de Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Merci de votre généreux soutien à l'occasion de Mardi je donne!

Grâce à des donateurs comme vous, nous avons recueilli [montant] aujourd'hui. Nous vous sommes extrêmement reconnaissants pour votre générosité, et nous sommes un peu plus près d'atteindre notre objectif de [montant de l'objectif].

Les courriels

Le courriel « Dernière ligne droite »

QUAND UTILISER CE COURRIEL :

Utilisez ce courriel dans la soirée de Mardi je donne pour relancer une dernière fois vos donateurs. C'est le moment idéal pour segmenter votre liste en fonction des personnes qui ont déjà contribué. Veillez à inclure des informations sur la raison pour laquelle leur don est nécessaire et l'impact qu'il aura.

OBJET : Il n'est pas trop tard pour verser un don à l'occasion de Mardi je donne!

Chers sympathisants,

Grâce à des donateurs comme vous, nous avons recueilli [montant] aujourd'hui. Nous vous sommes extrêmement reconnaissants pour votre générosité, et nous sommes un peu plus près d'atteindre notre objectif de [montant de l'objectif].

Si ce n'est pas encore fait, vous avez encore le temps de faire un don! Le don que vous versez aujourd'hui nous aidera à poursuivre notre travail important au sein de la communauté. Nous vous remercions de votre considération, et nous espérons que vous ferez un don dès aujourd'hui [lien menant au formulaire de don].

Merci de votre soutien, et nous espérons que vous vous joindrez à nous pour donner en retour ce Mardi je donne!

CONSEIL DE PRO!

La segmentation des personnes qui vous soutiennent le jour de Mardi je donne vous aidera à remercier facilement celles qui ont déjà fait un don, tout en continuant à demander du soutien auprès de celles qui n'ont encore rien versé!

SECTION 4:

Exemple de feuille de route pour la campagne

Mardi je donne est une excellente occasion pour les organismes de bienfaisance d'encourager les personnes qui les soutiennent à donner en retour. En suivant un calendrier simple et en utilisant le bon langage dans vos courriels, vous pouvez tirer le meilleur parti de cette journée mondiale consacrée au don. C'est pourquoi nous avons préparé cet exemple de calendrier de campagne Mardi je donne. Il vous donnera une idée des différents types de courriels que vous pouvez envoyer aux personnes qui vous soutiennent et du moment où les envoyer.

À la page suivante, vous trouverez un aperçu du calendrier des courriels pour Mardi je donne. Bien sûr, chaque campagne est différente, alors n'hésitez pas à choisir parmi les modèles proposés et à adapter ce calendrier aux besoins de votre organisme.

Sans plus attendre, commençons!

Calendrier

Les campagnes Mardi je donne peuvent être aussi simples ou aussi complexes que vous le souhaitez. Vous pouvez commencer modestement et gagner progressivement en élan, ou bien viser grand dès le départ. L'essentiel est d'avoir un plan. En préparant votre campagne à l'avance, vous serez prêt à démarrer en force lors de Mardi je donne et à tirer pleinement parti de cette journée mondiale de générosité.

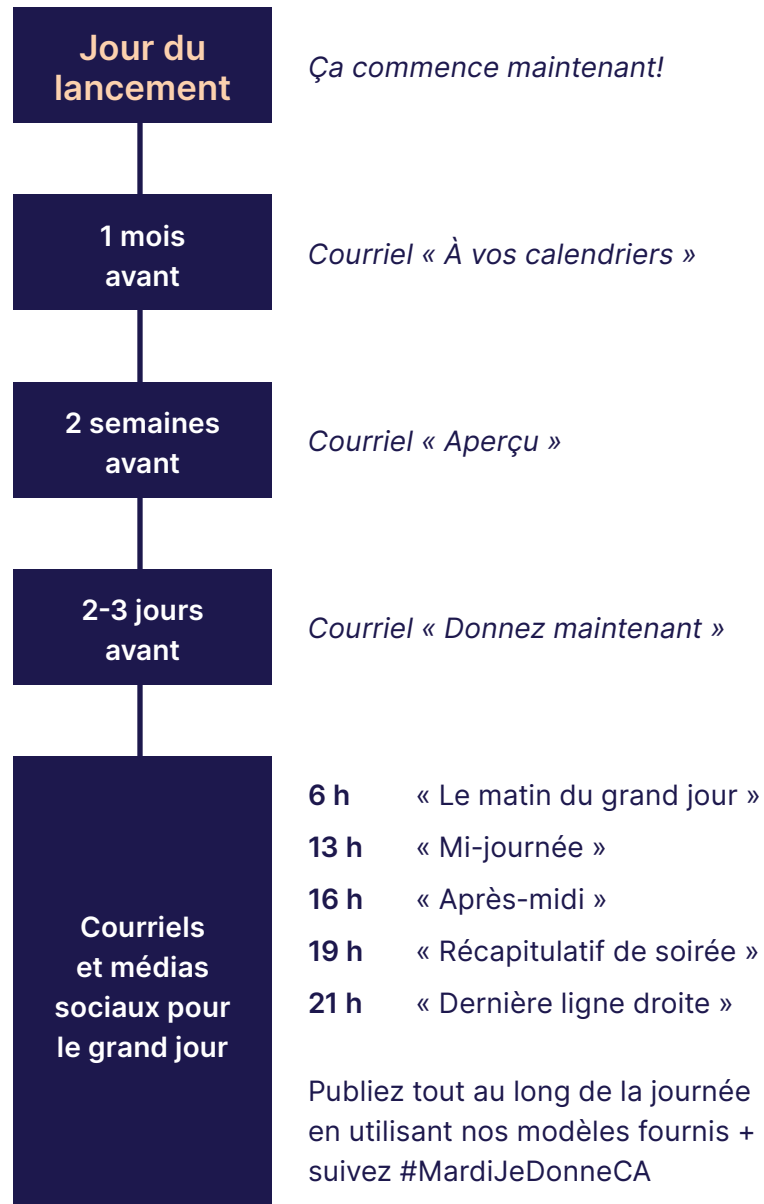
Le calendrier ci-dessous reflète ce que font de nombreux grands organismes pour Mardi je donne. Le message? Il est temps de se soucier moins du risque de surcommunication et davantage de la nécessité de toucher des donateurs potentiels. Votre objectif pour ce Mardi je donne devrait être d'envoyer au moins 2 courriels de plus que l'an dernier afin d'améliorer vos résultats! Comme le montrent les données, en investissant dans Mardi je donne, vous augmenterez vos résultats le jour même ainsi que tout au long de la période des fêtes.

CONSEIL DE PRO!

Complétez ces courriels avec les autres modèles que nous avons fournis : appel pour les bénévoles, annonces de jumelages, récits personnels et bien plus encore!



Dates clés (entre autres) :



Calendrier

1 mois avant Mardi je donne:

Envoyez un courriel aux personnes sur votre liste pour annoncer l'arrivée de Mardi je donne et leur demander de réserver la date dans leur calendrier.

Commencez à partager davantage d'informations sur votre campagne : pour quoi collectez-vous des fonds? Pourquoi est-ce important? Comment les gens peuvent-ils participer ?

2 semaines avant Mardi je donne:

Envoyez un rappel au sujet de Mardi je donne et incluez un lien menant à votre page de don.

2-3 jours avant Mardi je donne :

Envoyez un dernier rappel par courriel et incluez un message personnel provenant de quelqu'un de votre organisme. Il peut s'agir du directeur général, d'un membre du conseil d'administration, ou même d'un bénéficiaire de votre travail.

Mardi je donne:

Nous y sommes! Préparez vos courriels et assurez-vous de partager des mises à jour sur les réseaux sociaux tout au long de la journée, tout en envoyant des courriels de remerciement à toutes les personnes qui ont fait un don.

Après Mardi je donne:

Envoyez un dernier courriel de remerciement et informez les personnes qui vous soutiennent du montant total recueilli ainsi que de l'utilisation qui en sera faite.

VOYEZ UN VRAI EXEMPLE DE CAMPAGNE!

Les modèles, c'est bien... mais à quoi ça ressemble en vrai? Il est souvent plus facile de comprendre à l'aide d'un exemple concret. Alors, voyons un exemple concret d'un calendrier de campagne Mardi je donne en utilisant Wellness Avenue, un organisme de bienfaisance imaginaire ici.



**Pour plus d'informations,
visitez :**

[www.canadahelps.org/fr/
pour-les-organismes-de-
bienfaisance/](http://www.canadahelps.org/fr/pour-les-organismes-de-bienfaisance/)

info@canadahelps.org

1.877.755.1595

30, rue Adelaide E.
12e étage
Toronto, ON M5C 3G8

© CanaDon 2025