



FAIRE DES LEVÉES
DE FONDS POUR
VOTRE POTAGER



ÉTAPE I

COMBIEN D'ARGENT AUREZ-VOUS BESOIN POUR RÉALISER VOTRE PROJET ?

BUDGET RÉALISTE

Il est essentiel d'établir un budget réaliste pour votre projet. Vous voulez ramasser suffisamment de fonds pour couvrir tous les coûts associés à votre projet, sans toutefois dépasser.

Assurez-vous d'y inclure tous les coûts. Passez à travers votre projet et identifiez les coûts reliés à la planification, l'exécution et l'entretien de votre nouveau projet.

De plus, prenez en considération toutes les habiletés que possèdent les gens de votre communauté. Il est parfois possible de faire construire à faibles coûts certains éléments du projet par des bénévoles, plutôt que de les acheter. De cette façon, la communauté s'implique dans le projet et vous sauvez de l'argent!

COÛTS DE DÉMARRAGE

Combien coûte un potager biologique à l'école? Les potagers de démarrage de GB, habituellement composés de bacs de 3' par 8' en cèdre non traité, varient entre 400 \$ et 600 \$, selon les caractéristiques, les dimensions des cadres et les dons reçus des parents ou des entreprises dans la communauté.

Voici un exemple de potager simple, sans extra, incluant trois bacs :

COÛTS INITIAUX

Planches de cèdre pour trois bacs	230-250 \$
Terre à jardin 2,5 verges	150 \$
Quincaillerie	70 \$
Barrière contre les mauvaises herbes	17 \$
Arrosoirs	30 \$
Boyau d'arrosage	50-70 \$

AJOUTS AU POTAGER

Rangement	100 \$ +
Baril d'eau de pluie	55 \$
Outils	25-100 \$
Composteur	100 \$
Table	90 \$
Chaises	variable

ASTUCES

COMPOSTEUR Si il y a un enseignant ou un jardinier bricoleur comme bénévole, vous pouvez facilement construire votre propre composteur à partir de planches ou de palettes recyclées. Contactez GB ou votre association locale de jardiniers pour avoir des idées de plans.

TABLE De la même manière, la construction d'une petite table peut s'avérer un projet d'apprentissage intéressant pour les étudiants, dans le cadre du cours en technologie et design, en suivant les instructions simples trouvées en ligne.

Après avoir établi vos objectifs et votre budget, vous êtes en mesure de choisir la stratégie de levée de fonds appropriée.





ÉTAPE 2

VERS QUI DIRIGEREZ-VOUS VOS EFFORTS DE LEVÉE DE FONDS ?

DE GRANDES DÉCISIONS

Voici une des plus importantes décisions à prendre dans votre plan de levée de fonds. Le type de donateurs que vous ciblez peut influencer grandement la levée de fonds choisie et les résultats obtenus.

Il existe plusieurs d'options; chacune a des avantages et des inconvénients. Il est essentiel de considérer l'ensemble avant de prendre votre décision.

SOURCE DE FINANCEMENT	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Levée de fonds communautaire	<ul style="list-style-type: none">• Implique directement les personnes qui ont un intérêt ou un investissement dans le succès de votre projet.• Sensibilise les gens de la communauté à votre jardin.	<ul style="list-style-type: none">• Il peut être difficile d'amasser des sommes significatives, sans un investissement important de temps et de ressources.
Financement participatif	<ul style="list-style-type: none">• Peut augmenter la visibilité de votre projet dans la communauté locale.	<ul style="list-style-type: none">• Peut demander beaucoup de temps pour rejoindre un grand réseau.
Subventions	<ul style="list-style-type: none">• Peut être une bonne façon d'amasser une somme importante en concentrant ses efforts sur une seule source de financement.• Peut aider votre programme de jardinage à établir des liens avec d'autres organisations dans la communauté et programmes de jardinage.• En complétant une première demande de subvention cela facilite le travail des demandes subséquentes.	<ul style="list-style-type: none">• Peut demander beaucoup de temps sans pour autant garantir l'obtention des fonds.

Dons d'entreprises locales	Les entreprises sont souvent ouvertes à faire des dons en nature, en donnant leurs produits à la communauté. C'est une bonne façon d'acquérir de l'équipement ou des ressources sans avoir à faire une levée de fonds directe.	Soyez prêt à remercier publiquement vos commanditaires; il y a bien peu de désavantages à cela. Assurez-vous de prendre connaissance et d'être à l'aise avec les conditions qui accompagnent le don.
Conseil d'administration de l'école	Faire du lobbying auprès du Conseil d'administration de l'école est délicat, mais il peut attirer l'attention sur l'importance des activités en plein air et l'éducation alimentaire auprès de vos étudiants.	Il y a plusieurs bonnes initiatives qui font du lobbying afin d'obtenir plus de financement de la part des Conseils d'administration.

Après avoir choisi le type de donateurs visé, décidez de quelle façon vous les approcherez.



ÉTAPE 3

QUELLES MÉTHODES DE LEVÉE DE FONDS UTILISEREZ-VOUS ?

RESSOURCES

Voici une liste d'idées et de ressources potentielles pour chaque type de levée de fonds mentionnés plus haut :

LEVÉE DE FONDS COMMUNAUTAIRE

- ◆ Vendez les produits ou les fleurs de votre jardin
- ◆ Organisez un potluck avec contribution volontaire, pour célébrer les récoltes d'automne
- ◆ Organisez une soirée cinéma "bouffe et agriculture" (admission: contribution volontaire)
- ◆ Faites du porte à porte pour lever des fonds
- ◆ Organisez une randonnée de marche/course/planche à roulettes/vélo pour financer votre jardin
- ◆ Organisez une soirée de jeux dans le jardin (ex: "Nommez la plante")
- ◆ Préparez une collation (p.ex.,: salsa) avec des ingrédients du jardin et vendez-la aux étudiants et aux enseignants à l'heure du dîner à l'école
- ◆ Vendez des semis (lorsque vous préparez les vôtres pour le jardin) aux enseignants, parents et aux membres de la communauté

ORGANISEZ UNE VENTE DE BARILS D'EAU DE PLUIE !

<http://rainbarrel.ca> (en anglais seulement) est un service innovateur et facile à utiliser pour organiser une levée de fonds avec la vente de barils d'eau de pluie.

Organiser la vente de barils d'eau de pluie dans la communauté de l'école augmente la visibilité de votre jardin à l'école, aide à promouvoir la conservation de l'eau et apporte bien du plaisir!

Bien que les barils d'eau de pluie soient généralement dispendieux, rainbarrel.ca aide à diminuer le coût en utilisant des matériaux de qualité alimentaire recyclés. Les barils vendus à travers leur site web se détaillent 55 \$ chaque et en achetant à l'avance à travers le site web qu'ils créent pour votre événement, cela élimine les risques. De plus, les résidents d'Ottawa éligibles peuvent faire une demande de rabais de 50 \$ à la ville, pour appliquer sur le coût de leur baril d'eau!

SUBVENTIONS

- ◆ La Fondation Awesome Ottawa: Supporte des initiatives extraordinaires à Ottawa (1000 \$) - <https://www.awesomefoundation.org/fr/chapters/ottawa>
- ◆ Fondation Whole Foods WholeKids: 2000 \$ pour supporter des jardins éducationnels comestibles scolaires - <https://wholekidsfoundation.org/schools/programs/6747>
- ◆ Projet Exprime-toi du ministère de l'éducation de l'Ontario: Supporte les projets portés par les étudiants qui intègrent leur éducation dans la vie de leur communauté - <http://www.edu.gov.on.ca/fre/students/speakup/projects.html>
- ◆ L'éducation au service de la Terre: Supporte les projets scolaires durables (jusqu'à 400 \$) - <http://resources4rethinking.ca/fr/>
- ◆ Fondation les amis de l'environnement TD: Supporte les projets environnementaux dans les communautés au Canada (basé sur les besoins, en moyenne 2500 \$) - <https://fef.td.com/francais/financement/>
- ◆ Programme croque santé Métro: Supporte les projets qui encouragent l'alimentation saine dans les écoles, les communautés et à la maison (1000 \$) – <https://www.greenapple.metro.ca/home.fr.html>
- ◆ Projet de subventions Imagineaction: Supporte les projets liés aux communautés et aux écoles (500 \$- 750 \$) - <https://www.imagine-action.ca/members/Login.aspx?lgtype=T&m=I>
- ◆ It's About Time (Fédération des enseignants de l'Ontario): Supporte trois jours de relâche à des groupes de quatre enseignants pour l'apprentissage professionnel et les discussions - <https://www.otffeo.on.ca/fr/>
- ◆ Projet de subventions World Wildlife Fund Canada Go Wild: Supporte les initiatives qui renouent les étudiants avec la nature, diminuent les impacts de la communauté sur l'environnement et encouragent le leadership environnemental - http://www.wwf.ca/fr/agir/amasser_des_fonds/ or http://www.wwf.ca/what_you_can_do/apply_for_a_grant_v2.cfm (en anglais)

PLATEFORMES DE FINANCEMENT PARTICIPATIF

Les sites de 'financement participatif' sont des outils émergents à travers lesquels des groupes ou des individus peuvent afficher leurs projets en ligne et demander un support financier à travers les médias sociaux tel que: Facebook et Twitter. Certains sites de financement participatif (ex: FundRazr) dépendent des dons que font les individus directement à votre projet. D'autres sites sont financés par des agences ou des compagnies (Fond communautaire Aviva) qui donnent un montant déterminé aux projets qui reçoivent le plus de votes.

- ◆ Aviva Community Fund (Financé par Aviva): Supporte des projets environnementaux qui servent les communautés canadiennes (0 \$ - 150 000 \$) - <https://www.fondscommunautaireaviva.org/voting/fr-ca/campaign/participer>
- ◆ Lowe's FlipGive: Affichez votre projet, puis lorsque les supporters achètent une carte-cadeau de 50 \$ de Lowe, votre projet reçoit 20 \$ (seulement en anglais) - <http://lowescanada.flipgive.com/>
- ◆ Dons privés: FundRazr (seulement en anglais) - <https://fundrazr.com/>

DONS D'ENTREPRISES LOCALES

Les dons provenant d'entreprises locales s'avèrent une bonne façon de d'obtenir des outils et des accessoires variés pour votre jardin. Vous choisirez l'entreprise en fonction de vos besoins.

Envisagez les entreprises qui ont des points de service dans votre quartier; cela créera de nouveaux contacts et ouvrira les portes pour des projets futurs. Prenez en considération les pépinières et les serres locales (qui ont peut-être des semis ou d'autres matériaux à donner) et les fournisseurs d'équipement.

Comme point de départ, vous trouverez ci-bas une liste d'entreprises. Ce ne sont que quelques-unes d'entre elles. Explorez!

- ◆ Pépinières et centres de jardin
- ◆ Quincailleries
- ◆ Cours à bois
- ◆ Paysagistes
- ◆ Entreprise de semences biologiques
- ◆ Distributeurs de matériaux recyclés (ex: Centre ReStore Habitat pour l'humanité, Cohen & Cohen)

Après avoir identifié ceux que vous souhaitez contacter, il est temps de penser à la façon de présenter votre projet.



ÉTAPE 4

COMMENT PRÉSENTEREZ-VOUS VOTRE PROJET AUX DONATEURS POTENTIELS ?

PRÉPARATIFS

Avant d'entreprendre vos demandes de financements, que ce soit auprès des membres de la communauté, des entreprises ou des organisations qui offrent des subventions, vous devez préparer un document qui contient l'information au sujet de votre projet. Rédigez la mission, les buts de votre programme de jardin à l'école et comment il bénéficie à la communauté de l'école.

Votre matériel de levée de fonds diffèrera, selon la nature de la campagne de financement et votre public cible dans la campagne.

QUI est en charge de la levée de fonds?

POURQUOI amassez-vous des fonds?

QUEL est le type d'événement?

QUAND se déroule l'événement?

OÙ présentez-vous l'événement?

LEVÉE DE FONDS COMMUNAUTAIRE

Si vous organisez une campagne de levée de fonds dans la communauté, le matériel pour votre campagne variera selon la méthode utilisée. Si vous préparez un événement spécial (ex: potluck, soirée ciné, etc.), vous produirez du matériel publicitaire: affiches, dépliants, annonces-radio. Choisissez du matériel qui reflète votre communauté, votre potager et l'atmosphère que vous souhaitez créer. Peu importe le type de publicité choisi, il est important d'y inclure votre mission, le but de votre projet et de l'information pertinente.

DEMANDES DE SUBVENTIONS

Chaque demande de subventions requiert différents documents et processus. Il est très important de lire attentivement les directives. Les organisations reçoivent un grand nombre d'applications; une petite erreur dans la demande peut vouloir dire qu'elle est tout simplement mise de côté.

Bien que chacune des applications soit différente, voici une liste de choses À FAIRE et à NE PAS faire dans le processus d'application :

à FAIRE	à NE PAS faire
Lisez attentivement tous les critères et les procédures de demande et suivez chacune des instructions.	S'éloigner du processus de demande - chaque organisation personnalise leur processus de demande pour rencontrer leurs besoins; vous augmenterez vos chances d'obtenir des fonds si vous suivez leur règles.
Incluez un énoncé de mission clair pour votre programme de potager à l'école.	Utiliser des termes génériques pour décrire votre projet - la puissance de votre demande se retrouvera dans les détails spécifiques: que faites-vous et comment est-ce que cela améliore votre école?
Distinguez-vous des projets similaires - qu'est-ce qui est unique dans votre école/potager/population étudiante?	Faire un budget irréaliste (trop modeste ou trop élevé) - votre budget devrait être bien documenté afin de démontrer au donateur que vous pouvez mettre en place et mener à terme votre projet.
Parlez des succès passés de votre potager - quel impact a-t-il déjà eu dans votre école?	
Contactez l'organisation subventionnaire avant de soumettre votre demande, afin d'obtenir des conseils additionnels de leur part.	

DONS D'ENTREPRISES

La première étape, dans l'approche aux entreprises, consiste habituellement à rédiger une lettre, qui devrait inclure :

- 1) votre énoncé de mission
- 2) une brève description de votre projet
- 3) ce que vous demandez comme dons

Soyez spécifique, ainsi, l'entreprise approuvera plus facilement votre demande. Votre lettre doit être simple, claire et qui va droit au but.

Vous trouverez, à la page suivante, un exemple de lettre de levée de fonds qui peut être modifiée et adaptée selon l'entreprise visée et les dons recherchés. Vous pouvez utiliser ce modèle de lettre pour rédiger la vôtre.

{Le nom de la personne contact dans l'entreprise}, {Nom de l'entreprise}, {Adresse de l'entreprise}

{Nom de l'école}
{Adresse de l'école} / {Téléphone de l'école}

{Insérez la date}

Cher ou chère {Insérez le nom de l'entreprise ou la personne contact},

Depuis les {Insérez l'âge du potager} dernières années, les étudiants, les enseignants et les parents de l'école {Insérez le nom de l'école} 'cultivent' un programme bien spécial. Avec le support du chapitre Ottawa-Saint-Laurent-Outaouais du programme Grandir Bio de Cultivons Biologique Canada, nous avons construit un jardin de légumes et de fines herbes dans la cour de notre école! Depuis sa création, les potagers de l'école ont déjà offert plusieurs opportunités d'apprentissage à nos étudiants. Il supporte concrètement plusieurs aspects du curriculum: les fractions en mathématiques, la rédaction de projet en français, l'apprentissage de la biologie du sol et les sciences, pour en nommer que quelques-uns. De plus, en encourageant l'apprentissage à l'extérieur de la salle de classe, la culture d'un potager supporte la promotion d'un style de vie et d'une saine alimentation ainsi que l'appréciation de la nature.

Nous vous adressons cette lettre afin de vous demander des dons de {Insérez vos besoins, par ex: planche, outils, compost, etc}. Nous contactons des entreprises locales afin de favoriser la création de liens entre les gens qui ont à coeur et veulent investir dans la création d'espaces où les étudiants apprennent au sujet des aliments qu'ils consomment et de leur provenance.

Nous vous remercions d'avoir pris connaissance de notre demande et nous serions ravis de pouvoir cultiver une relation enrichissante ensemble. Veuillez me contacter si vous avez des questions au sujet de notre programme de potager à l'école ou de quelle façon vous pouvez faire un don.

Merci,

{Insérez le nom}
{Insérez la position et l'école} / {Insérez le numéro de téléphone}

Une fois la campagne de financement terminée, il est important d'envoyer une mise à jour à tous vos donateurs au sujet du succès de votre projet.



ÉTAPE 5

COMMENT PARTAGEREZ-VOUS VOTRE SUCCÈS AVEC VOS DONATEURS ?

GRATITUDE

La gratitude représente une partie importante dans votre processus de levée de fonds. Suite à l'achèvement de votre projet, vous devez partager votre succès avec vos donateurs. Cela leur permet de constater de quelle façon leur argent a été utilisé et possiblement les inspirer à contribuer de nouveau à votre programme dans le futur.

Votre style de communication variera selon la méthode de levée de fonds utilisée :

- ◆ Si vous avez ramassé des fonds dans votre communauté, un mot de remerciement ou un événement spécial pour les donateurs peut être une bonne façon de dire merci et de partager vos succès.
- ◆ Si vous avez reçu une subvention ou un don d'une entreprise, une lettre accompagnée de photos illustrant votre projet peut exprimer votre gratitude.

