



Nos formations 2019-2020

espaceidees.ca

Espace idées est une entreprise à mission sociale établie à Granby qui collabore avec les organismes à but non lucratif en proposant des solutions en philanthropie et en communication, des formations variées ainsi qu'un abonnement annuel bien différent!

Cumulant plus de 25 années d'expérience dans ce secteur, l'équipe d'Espace idées est bien consciente de la réalité des OBNL et des enjeux auxquels ils doivent faire face.



Marie-Claude Gratton
Fondatrice et directrice



Catherine Moisan
Responsable des communications





Pour des allocutions à la Barack Obama! – Trucs et conseils pour présenter son organisation et mieux s’exprimer devant public.

9 septembre 2019, 9h à 11h – **COMPLET!**
18 septembre 2019, 9h à 11h

Formateur : Philippe Leblanc-Hamel, président du Club Toastmasters de Granby






Lieu : Salle de conférence d’Espace idées, Granby

Prix : 25\$ + taxes / personne






Lorsque vous prenez la parole devant un auditoire, vous arrive-t-il d’avoir les mains moites, le cœur qui bat un peu plus vite et la voix qui tremble? C’est une réalité qu’expérimente bon nombre de personnes et c’est pourquoi Espace idées vous propose ce super atelier qui vous permettra d’acquérir de nouvelles aptitudes en communication afin de vous aider à remédier à cette situation! Grâce aux conseils et exemples des plus pertinents partagés par le formateur, vous serez désormais plus en confiance quand viendra le temps de vous exprimer devant un groupe, que ce soit lors d’une conférence de presse, d’une activité de financement, d’une assemblée générale annuelle ou même d’une réunion d’équipe.

De plus, vous obtiendrez une panoplie de trucs pour présenter votre mission de façon inspirante et augmenter vos chances de vous démarquer!

OBJECTIFS

-  Déterminer le message en fonction de l’objectif et de l’auditoire;
-  Obtenir des trucs pour une meilleure préparation;
-  Obtenir des conseils dans la rédaction du message à partager;
-  Explorer l’impact du non verbal;
-  Exprimer votre mission de façon inspirante.

THÈMES ABORDÉS

-  La préparation;
-  La rédaction du message;
-  Le vocabulaire;
-  La variété vocale;
-  Les éléments clés du message pour l’auditoire.

CLIENTÈLE CIBLE

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Les éléments clés du publipostage : pour tomber en amour avec la cause!

23 septembre 2019, 9h à 11h

Formatrice : Marie-Claude Gratton, Espace idées

Lieu : Salle de conférence d'Espace idées, Granby

Prix : 40\$ + taxes / personne

Malgré l'utilisation importante des nouvelles technologies dans le processus de sollicitation, le publipostage demeure une technique qui a fait ses preuves et qui peut être très pertinente pour les organismes, même auprès d'un public cible plus jeune. Lors de cet atelier, la formatrice vous guidera dans l'élaboration complète d'un publipostage attrayant et partagera de nombreux exemples afin de vous montrer quoi faire et quoi ne PAS faire. Elle s'attardera aussi sur l'analyse des résultats et l'importance des suivis. Vous en repartirez confiant et prêt à séduire vos donateurs potentiels!

OBJECTIFS

- 💡 Être en mesure de développer et d'envoyer un publipostage ciblé et personnalisé contenant tous les éléments nécessaires à son succès;
- 💡 Créer un contenu original rejoignant les donateurs potentiels;
- 💡 Savoir analyser les résultats et bien faire les suivis.

THÈMES ABORDÉS

- 💡 Élaboration de messages clés;
- 💡 Témoignages;
- 💡 Ciblage;
- 💡 Analyse des résultats et suivis;
- 💡 Partage de nombreux exemples.

CLIENTÈLE CIBLE

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Journée de formation à Saint-Hyacinthe

30 septembre 2019 – **COMPLET POUR LES DEUX FORMATIONS!**

Formation de 9h à 12h : Comment bâtir une relation solide avec vos donateurs, commanditaires et partenaires

Formatrice : Marie-Claude Gratton, Espace idées

Lieu : 1675, St-Pierre O, Saint-Hyacinthe, J2T 1P4

Prix : 60\$ + taxes / personne

[Description complète à la page 6.](#)

Formation de 13h à 16h : Organiser et évaluer une activité de financement – comment créer un événement lucratif et mémorable!





Formatrice : Catherine Moisan, Espace idées

Lieu : 1675, St-Pierre O, Saint-Hyacinthe, J2T 1P4





Prix : 60\$ + taxes / personne

Mettre sur pied une activité de financement, c'est tout un défi, beaucoup de temps et d'énergie! Surtout quand on ne sait pas par où commencer et quelles sont les différentes étapes à accomplir. Ayant organisé plusieurs événements-bénéfices de toutes sortes, la formatrice Catherine Moisan saura vous guider dans la planification de l'activité, et surtout, vous donner de bons conseils afin de rendre votre événement lucratif et mémorable. Un temps sera aussi consacré à l'évaluation d'activités de financement, une démarche des plus importantes pour les OBNL.

OBJECTIFS

-  Guider les participants pour le développement d'un plan d'action complet pour une future activité de financement;
-  Prendre conscience de ses ressources, mais aussi de ses besoins pour l'organisation d'une activité;
-  Démêler les différentes étapes de l'organisation d'un événement (logistique);
-  Donner aux participants les outils nécessaires pour l'évaluation d'activités-bénéfices.

THÈMES ABORDÉS

-  Les 4 étapes de la mise sur pied d'une activité : la planification, l'organisation, la réalisation et l'évaluation;
-  Le plan d'action et les besoins;
-  La logistique;
-  Les communications et les commandites.

CLIENTÈLE CIBLE : Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Webinaires – Visite guidée et présentation des différentes fonctionnalités de CanaDon.org

Deux dates/même webinaire : 3 octobre et 5 décembre, 13h à 14h30

Formatrice : Julie Durocher, Gérante du succès des organismes de bienfaisance, CanaDon.org




Lieu : Vous pourrez vous connecter à partir de votre ordinateur à votre bureau ou venir assister au webinaire dans la salle de conférence d’Espace idées.

Prix : Gratuit





Saviez-vous que tous les organismes de bienfaisance canadiens enregistrés ont un profil sur CanaDon.org et que ce profil relie les organismes aux donateurs afin que ceux-ci puissent facilement les trouver et leur offrir des dons? CanaDon.org procure également aux organismes une gamme de solutions faciles à utiliser pour la collecte de fonds en ligne et la gestion d’événements.

Que votre organisme utilise ou non CanaDon.org pour récolter des dons en ligne, ce webinaire saura vous intéresser! Cette présentation vous permettra peut-être de découvrir de nouvelles fonctionnalités qui vous étaient jusqu’alors inconnues ou encore de vous éclairer sur le choix d’une plateforme de dons en ligne pour votre OBNL. Une heure et demie de votre temps bien investi!

OBJECTIFS

-  Découvrir CanaDon.org et ses nombreuses fonctionnalités;
-  Explorer les différents comptes;
-  Répondre aux questions des utilisateurs.

THÈMES ABORDÉS

-  Compte Profil;
-  Compte Collecte de fonds;
-  Dons en ligne;
-  Outils pour collecte de fonds, gestion d’événements, rapports.

CLIENTÈLE CIBLE :

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Comment bâtir une relation solide avec vos donateurs, commanditaires et partenaires

21 octobre 2019, 9h à 12h

Formatrice : Marie-Claude Gratton, Espace idées
Lieu : Salle de conférence d'Espace idées, Granby
Prix : 60\$ + taxes / personne

La plupart des organismes à but non lucratif n'existeraient tout simplement pas sans l'apport de généreux donateurs, commanditaires et partenaires! Il est donc primordial d'établir une relation solide et durable avec eux. Mais comment réussir à bâtir cette relation de confiance? Ayant occupé un poste de gestionnaire des relations avec les donateurs pour une fondation universitaire pendant 6 ans, Marie-Claude est LA personne pour vous donner de nombreux conseils afin de fidéliser vos donateurs, commanditaires et partenaires et de s'assurer de leur soutien continu.

OBJECTIFS

- 💡 Développer des stratégies personnalisées de remerciement et de reconnaissance;
- 💡 Fidéliser les donateurs, commanditaires et partenaires;
- 💡 Déterminer quel type de remerciement utilisé selon les dons, commandites, partenariats;
- 💡 Impliquer davantage les donateurs à la suite de leur don pour la réussite de la mission de l'organisme.

THÈMES ABORDÉS

- 💡 Les étapes pour un remerciement d'impact;
- 💡 Les différents moyens de reconnaître un donateur, un commanditaire ou un partenaire;
- 💡 Les diverses communications destinées aux donateurs et leur fréquence;
- 💡 Les rapports sur l'utilisation des dons et leur impact;
- 💡 Les politiques et procédures nécessaires;
- 💡 L'implication de tous les membres de l'équipe dans la reconnaissance aux donateurs.

CLIENTÈLE CIBLE

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Communication visuelle et rédaction pour le web 101

18 novembre 2019, 9h à 12h

Formatrice : Catherine Moisan, Espace idées

Lieu : Salle de conférence d’Espace idées, Granby

Prix : 70\$ + taxes / personne

L’utilisation de visuels est essentielle pour le succès de vos actions en communication. Incorporer des éléments de graphisme, des photos, des vidéos, etc. à vos différents outils (sites web, médias sociaux, courriels, rapports annuels...) vous permettra de mieux diffuser vos messages et d’obtenir un meilleur engagement de la part de vos utilisateurs de services, membres, employés, bénévoles ou donateurs. Lors de cette formation, vous découvrirez les règles de base de la communication visuelle ainsi que différents outils simples et faciles d’utilisation pour vous guider dans la création de ces visuels.

En deuxième partie, la formatrice partagera avec vous plusieurs conseils en lien avec la rédaction pour le web. On ne lit pas une publication Facebook, un blogue ou une page de site web de la même façon qu’une affiche, un journal ou même un dépliant. Venez explorer une présentation de l’information qui tient compte de la réalité du web et de vos lecteurs!

OBJECTIFS

- 💡 Être en mesure de créer des visuels puissants pour accompagner les communications écrites;
- 💡 Adapter son style de rédaction pour le web;
- 💡 Écrire du contenu optimisé qui répond aux attentes des internautes.

THÈMES ABORDÉS

- 💡 Règles de base pour la création de visuels équilibrés;
- 💡 Outils de création;
- 💡 Spécificités de la lecture à l’écran;
- 💡 Techniques de rédaction pour le web.

CLIENTÈLE CIBLE

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Le processus d'implication des bénévoles : comment bonifier l'expérience bénévole

20 janvier 2020, 9h à 11h

Formateur : Dimka Bélec, directeur général du Centre d'action bénévole de Cowansville




Lieu : Salle de conférence d'Espace idées, Granby

Prix : 25\$ + taxes / personne






Le travail avec les bénévoles est un aspect à la fois complexe et essentiel en philanthropie. En effet, le jumelage employé(e)s et bénévoles est une réalité propre à ce secteur et amène les dirigeants d'OBNL à développer une tout autre approche. Espace idées vous propose cet atelier qui fera le portrait du bénévole et de ce qu'il recherche par son bénévolat afin de bien appliquer chaque étape du processus d'implication du bénévole. Le formateur abordera également les points essentiels de chacune des étapes de ce processus : évaluation du besoin et diffusion; premier contact; orientation; arrimage; accueil et intégration; suivi de l'expérience bénévole.

Diplômé en travail social, administration et santé mentale, le formateur Dimka Bélec possède une solide expérience du milieu sociocommunitaire et de la supervision de bénévoles. Formateur versatile, il offre depuis plus de quinze ans des formations dans des domaines aussi variés que le réseautage, la gestion du changement, la planification stratégique et la santé mentale.

OBJECTIFS

-  Mieux connaître les bénévoles et leurs motivations;
-  S'appropriier chaque étape du processus d'implication du bénévole;
-  Bonifier l'expérience bénévole.

THÈMES ABORDÉS

-  Le processus d'implication;
-  L'évaluation du besoin de l'organisme;
-  L'orientation;
-  L'accueil et l'intégration;
-  Le suivi de l'expérience bénévole.

CLIENTÈLE CIBLE

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Comment faire ressortir vos demandes de financement de la pile?

17 février 2020, 9h à 11h

Formatrice : Marie-Claude Gratton, Espace idées

Lieu : Salle de conférence d'Espace idées, Granby

Prix : 50\$ + taxes / personne

En plus des demandes de subvention à remplir régulièrement, la rédaction et l'envoi de demandes de financement font inévitablement partie de la réalité des employés du secteur à but non lucratif. Et ce processus est un défi de taille qui demande une bonne somme de temps et d'énergie. Mais l'exercice peut s'avérer moins périlleux si vous vous y préparez adéquatement! Grâce à cet atelier de deux heures, vous serez désormais mieux outillé afin d'élaborer des demandes solides et ainsi augmenter vos chances de recevoir des fonds. La formatrice, Marie-Claude Gratton, vous guidera par ses conseils pour mieux cibler les bailleurs de fonds potentiels et rehausser la qualité de vos demandes conformément aux lignes directrices de chaque fondation et entreprise.

OBJECTIFS

- 💡 Cibler des bailleurs de fonds susceptibles de soutenir l'organisme;
- 💡 Développer des compétences en recherche et en rédaction;
- 💡 Créer des demandes de financement qui sortent du lot.

THÈMES ABORDÉS

- 💡 Recherche et sélection;
- 💡 Évaluation des critères de sélection;
- 💡 Communication avec les bailleurs de fonds;
- 💡 Rédaction personnalisée;
- 💡 Suivis;
- 💡 Reddition de compte.

CLIENTÈLE CIBLE

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



X, Y, Z : comment impliquer ces générations au sein de votre organisme

16 mars 2020, 9h à 12h

Formatrice : Marie-Claude Gratton, Espace idées
Lieu : Salle de conférence d’Espace idées, Granby
Prix : 70\$ + taxes / personne

« Les représentants des jeunes générations constitueront le bassin de donateurs le plus important d’ici quelques années. » (Étude Épisode, 2020) Il deviendra donc primordial pour les organismes à but non lucratif de mettre en place des stratégies adaptées à la réalité de ces générations afin de les convaincre d’apporter leur soutien de différentes façons aux causes qui les entourent. Participez à cette formation afin de découvrir les préférences des X, Y, Z en ce qui a trait à leur implication dans la communauté! Espace idées vous partagera plusieurs suggestions à mettre en place dans le but d’intéresser les jeunes à vos événements, votre conseil d’administration, votre offre de bénévolat, etc.

OBJECTIFS

- 💡 Mieux connaître les générations X, Y, Z;
- 💡 Découvrir leurs façons de donner, leurs intérêts, leurs attentes;
- 💡 Apporter des changements afin d’attirer ces générations.

THÈMES ABORDÉS

- 💡 Portrait des générations X, Y, Z;
- 💡 Événements-bénéfices et autres méthodes de financement;
- 💡 Conseil d’administration;
- 💡 Bénévolat.

CLIENTÈLE CIBLE

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Journée de formation à Sherbrooke

6 avril 2020 – Possibilité de s’inscrire aux deux formations ou d’en choisir une des deux.

Formation de 9h à 12h : X, Y, Z : comment impliquer ces générations au sein de votre organisme

Formatrice : Marie-Claude Gratton, Espace idées

Lieu : Arrimage Estrie - Sherbrooke

Prix : 70\$ + taxes / personne

[Description complète à la page 11.](#)

Formation de 13h à 16h : La création d’une infolettre efficace : donnez-leur le goût de vous lire!




Formatrice : Catherine Moisan, Espace idées

Lieu : Arrimage Estrie - Sherbrooke






Prix : 70\$ + taxes / personne

Depuis un moment, vous pensez à créer une infolettre mensuelle destinée à vos membres, vos bénévoles et/ou vos donateurs. Votre idée est géniale, car le courriel est encore un très bon moyen de fidéliser les gens qui appuient votre cause! Mais vous ne savez pas par où commencer, quoi y insérer, comment structurer le courriel et bâtir votre liste d’envoi? Inscrivez-vous à cet atelier durant lequel la formatrice vous partagera plusieurs conseils fort utiles pour l’élaboration d’une infolettre réussie présentant un contenu captivant et imagé. Vous verrez également la base des différentes étapes de création de l’infolettre à l’aide de la plateforme MailChimp afin de vous permettre de commencer ce beau projet une fois de retour au bureau!

OBJECTIFS

-  Permettre aux participants de créer leur propre infolettre;
-  Les inspirer pour la création d’un contenu attrayant;
-  Leur fournir une panoplie de petits trucs pour augmenter le taux d’ouverture du courriel.

THÈMES ABORDÉS

-  Modèles de courriel;
-  Création et gestion de listes;
-  Design de l’infolettre;
-  Objet et accroche;
-  Contenu et appel à l’action.

CLIENTÈLE CIBLE : Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Le don planifié : MOINS complexe et PLUS accessible qu'on le pense!

11 mai 2020, 9h à 11h

Formateur : Philippe Leblanc-Hamel, Pl. Fin., PLH Finance

Lieu : Salle de conférence d'Espace idées, Granby

Prix : 25\$ + taxes / personne

« D'ici 2050, les générations matures et baby-boomers lègueront entre 8 et 10 billions de dollars. Il s'agit du plus important transfert de richesses entre générations de l'histoire! » (Charity Village, 2016) Il y a là un potentiel très intéressant de dons planifiés. C'est pourquoi les organismes à but non lucratif doivent dès aujourd'hui commencer à développer ce modèle de soutien philanthropique afin de pouvoir tirer leur épingle du jeu. Lors de cet atelier, Philippe Leblanc-Hamel, planificateur financier, présentera en détail les types de dons planifiés les plus courants et leurs avantages fiscaux. Il s'affaira également à briser certains mythes entourant cette stratégie de financement. Vous serez désormais plus à l'aise de promouvoir les dons planifiés au sein de votre organisation et d'aborder le sujet avec des donateurs potentiels.

OBJECTIFS :

- 💡 Inclure les dons planifiés aux stratégies de collecte de fonds;
- 💡 S'approprier les principaux types de dons planifiés.

THÈMES ABORDÉS :

- 💡 Introduction aux dons planifiés;
- 💡 Legs testamentaires, dons de polices d'assurance-vie, dons de titres admissibles, dons de valeurs immobilières;
- 💡 Fiscalité relative aux dons planifiés.

CLIENTÈLE CIBLE :

Tout travailleur du secteur des organismes à but non lucratif incluant gestionnaires, membres des CA et autres bénévoles.



Voici d'autres formations qu'Espace idées est en mesure d'offrir.

Si vous désirez plus de renseignements ou si l'une de ces formations vous intéresse, n'hésitez pas à communiquer avec nous!



Les OBNL et Facebook : quoi faire et quoi ne PAS faire en tant qu'organisme sur Facebook.

150 millions de personnes sont abonnées à une cause sur Facebook à travers le monde. Il s'agit donc d'une ressource à ne pas négliger pour votre organisme, mais comment bien s'en servir? Cette formation vous permettra d'acquérir quelques notions intéressantes afin de motiver vos abonnés à contribuer à votre cause de différentes façons. La formatrice a elle-même géré la page Facebook d'un organisme pendant 5 ans rejoignant un peu plus de 3500 abonnés.



Les incontournables en financement et comment mettre ces méthodes en pratique au sein de votre organisme.

Nous parlons souvent de tendances en philanthropie lorsqu'on devrait plutôt parler de bonnes pratiques. Les 10 bonnes pratiques abordées dans cette formation sont aujourd'hui considérées comme des incontournables en financement et elles sont là pour rester. Nous devons tous apprendre à les incorporer dans notre culture philanthropique pour répondre aux besoins de nos donateurs et ainsi atteindre nos objectifs financiers.

Détenant plus de 20 ans d'expérience dans le domaine du financement et ayant œuvré pour de petits et grands organismes, la formatrice connaît bien les enjeux auxquels les OBNL de notre région doivent faire face et pourra vous aider à mettre en pratique ces méthodes de financement incontournables.



Engagement et collaboration :
une équipe tissée serrée!

Comment faire pour vous assurer que tous les membres de votre équipe (employés, bénévoles, CA) partagent une même culture philanthropique? Comment les garder motivés et engagés afin de développer une collaboration à long terme? Comment amener votre CA vers un autre niveau d'implication, le convaincre d'innover, de sortir des sentiers battus et d'apporter de vrais changements? Et surtout, l'encourager à mettre en place les structures nécessaires à l'évolution de l'organisme. Durant cet atelier, la formatrice Marie-Claude Gratton vous partagera plusieurs astuces dans le but de mieux outiller les administrateurs de votre CA ainsi que vos employés et bénévoles afin de leur permettre de jouer un rôle concret et de faire une réelle différence dans la communauté.



Le plan de communication :
mieux comprendre chaque
étape et se les approprier!

La plupart des organismes affirment souvent ne pas avoir de budget destiné aux communications. Pourtant, une grande majorité d'entre eux réalisent des actions ponctuelles comme la création de dépliants, la publication de contenu sur Facebook ou l'organisation d'une journée portes ouvertes sans suivre de planification précise et sans réellement les identifier comme des démarches de communication, même si elles en font partie. L'élaboration d'un plan de communication détaillé permet tout d'abord de mieux connaître les besoins de l'organisme, d'ensuite mettre en place les bonnes stratégies liées aux médias adéquats afin d'atteindre les objectifs fixés et de finalement analyser les résultats obtenus. Après la présentation de chaque étape du plan de communication, un temps sera dédié à la création. Les participants seront invités à développer les grandes lignes de leur propre plan afin de faciliter le travail une fois de retour au bureau.



Les rapports d'impact : vous faites une différence, vos donateurs veulent le savoir!

La recherche de l'impact est maintenant très présente chez le donateur. Celui-ci souhaite que son don fasse une réelle différence. Il est heureux de contribuer à un projet, mais il désire surtout avoir un impact concret. Il veut également savoir exactement comment son don sera utilisé. L'organisme doit donc être en mesure d'identifier, de mesurer et de démontrer, à l'aide de rapports d'impact précis et imagés, l'impact du soutien de ses donateurs dans la réalisation de sa mission.

Les OBNL sont très habiles pour communiquer l'importance de leurs services et de leurs activités, mais ne partagent pas assez de messages d'impact, discours des plus utiles pour fidéliser les donateurs et bâtir des liens de confiance durables, et pour se distinguer dans un marché saturé.



Le plan de financement : prêt, pas prêt, on se lance!




Avez-vous remis à plus tard le développement d'un plan de financement pour votre organisme? Organisez-vous vos activités de financement sur une base annuelle sans tenir compte du financement à long terme? L'élaboration d'un solide plan de financement est essentielle pour vous aider à atteindre vos objectifs de financement et pour guider votre organisme. Il s'agit d'un outil nécessaire qui peut même vous faire gagner du temps, de l'argent et de l'énergie à long terme si celui-ci est bien structuré et étoffé. Les formatrices vous présenteront également une vingtaine de méthodes de financement auxquelles vous n'aviez peut-être jamais songé afin de bien garnir votre planification, et ce, pour plusieurs années.



Les activités de tierce partie :
comment les évaluer et les
gérer pour un partenariat
gagnant!

Tout organisme est extrêmement reconnaissant envers les membres de la communauté qui souhaitent organiser une activité au profit de sa mission. Par contre, il est important de bien évaluer la proposition d'activité avant de l'accepter à l'aide de différents critères dans le but de protéger l'intégrité et l'image de l'OBNL bénéficiaire. Détenant plus de 20 ans d'expérience dans le secteur à but non lucratif, Marie-Claude saura bien vous guider pour mettre en application cette démarche.

Et nos formations personnalisées :

-  Facebook : apprenez à mieux gérer votre page
-  WordPress : apprivoisez l'administration de votre site web
-  MailChimp : utilisez cette plateforme pour l'envoi de vos infolettres