



i
canad'enn
du sang

SANG
PLASMA
CELLULES SOUCHES
ORGANES
ET TISSUS

RAPPORT ANNUEL AUX DONATEURS 2019-2020

S'ADAPTER, INNOVER ET SURMONTER LES DÉFIS



Roshlind,
*receveuse de sang et de
cellules souches*

Un message de gratitude de notre chef de la direction, Graham Sher



En temps normal, notre réflexion sur la dernière année financière à la Société canadienne du sang fait ressortir une foule d'événements marquants, de réussites et d'histoires touchantes de receveurs, qui nous rappellent l'importance du soutien de donateurs comme vous dans notre quête pour aider chaque patient, couvrir chaque besoin et servir chaque Canadien.

Lorsqu'on revient sur 2019-2020, on peut citer de nombreux exemples du pouvoir infini des connexions que vous aidez à créer. Un événement majeur a toutefois marqué l'esprit de tous : le début de la pandémie de COVID-19. Cette crise sanitaire mondiale a certes engendré des obstacles d'envergure pour la Société canadienne du sang, mais ce qui est remarquable, c'est l'appui que vous nous avez apporté en tant que donateurs pour les surmonter.

La propagation de la COVID-19 au Canada, en mars 2020, a eu un effet presque instantané sur notre système national d'approvisionnement en sang.

Grâce au soutien indéfectible des Canadiens, notre organisation a pu s'adapter et innover pour affronter de nouveaux défis, tout en continuant à répondre aux besoins des patients. Même si nous en sommes déjà bien conscients, la pandémie de COVID-19 nous a rappelé à quel point votre rôle est essentiel pour maintenir une **chaîne de vie** robuste au Canada.

Au cours de la dernière année, vos dons nous ont permis de réagir rapidement en adoptant de nouvelles stratégies de recrutement et de sensibilisation qui ont amené des donneurs de sang, de plasma et de plaquettes à franchir nos portes à un moment crucial. Lorsque la logistique

entourant les dons de cellules souches a été perturbée par la fermeture des frontières internationales au début de la pandémie, notre banque publique nationale de sang de cordon — une ressource précieuse créée au Canada grâce à vos dons — s'est révélée vitale pour les patients.

Forts de votre générosité, nous avons pu continuer à financer des initiatives et des programmes importants pour recruter et fidéliser les donneurs de demain et stimuler l'innovation en médecine transfusionnelle et en transplantation.

Année après année, les dons en argent nous appuient de multiples façons dans nos efforts pour sauver des vies. En 2019-2020, par exemple, votre aide financière nous a aidés entre autres à faire face à la pandémie. Ce n'est là qu'un aspect des retombées positives pour les patients, mais cet exemple illustre bien à quel point votre contribution est essentielle.

Tandis que nous poursuivons notre travail pour renforcer nos systèmes d'approvisionnement nationaux, sachez que vos dons redonnent un souffle vital à vos concitoyens canadiens qui ont besoin de sang, de cellules souches, d'organes, de tissus et d'autres produits essentiels à la vie.

Merci de votre générosité, de votre partenariat et de votre vision, et merci d'être toujours là pour nous aider à nous adapter à la constante évolution du secteur de la santé.

Le chef de la direction,

Graham D. Sher

« Forts de votre générosité, nous avons pu continuer à financer des initiatives et des programmes importants pour recruter et fidéliser les donneurs de demain et stimuler l'innovation en médecine transfusionnelle et en transplantation. »

QUAND L'ENGAGEMENT DEVIENT UNE AFFAIRE COMMUNAUTAIRE

Chaque jour, partout au pays, des gens généreux prennent l'engagement d'aider les personnes malades en donnant de l'argent ou des composants sanguins, en s'inscrivant au registre de donneurs de cellules souches ou en signifiant leur consentement au don d'organes et de tissus.

Beaucoup sont simplement heureux de faire œuvre utile. D'autres ressentent encore plus de satisfaction lorsqu'ils rassemblent leurs amis, les membres de leur famille, leurs collègues et leurs concitoyens pour partager et cultiver ce sentiment particulier que l'on éprouve quand on soutient une bonne cause.

Les gens organisent des collectes de fonds pour rendre hommage à un être cher, célébrer une étape importante ou canaliser leur passion dans une activité stimulante. Quelle que soit leur motivation, ils sont de plus en plus nombreux à démontrer qu'il existe toutes sortes de façons créatives de sauver des vies.

Un chef d'entreprise occupé amplifie son impact

Il était important pour Armin Ghayyur de faire un geste concret pour l'organisation qui est venue en aide à sa mère lorsqu'elle luttait contre un lymphome.

Pendant un an, Mahbubeh Vahdati a reçu de nombreuses transfusions de sang et de plaquettes alors que les médecins tentaient de comprendre pourquoi le nombre de ses globules rouges continuait de chuter. Malheureusement, elle n'a pas survécu à la maladie.

Après le décès de sa mère, Armin a voulu honorer sa mémoire en aidant d'autres patients qui dépendent de ces mêmes produits vitaux.

Armin donnait déjà du sang régulièrement, mais son emploi du temps chargé en tant que propriétaire d'une chaîne de cabinets de physiothérapie en Colombie-Britannique ne lui permettait pas de le faire aussi souvent qu'il l'aurait voulu. Ayant constaté à quel point les produits sanguins sont essentiels pour les patients qui se battent contre une maladie ou qui souffrent de graves blessures, il voulait en faire plus

pour soutenir le système national d'approvisionnement en sang. Il a donc lancé une campagne de financement au profit de la Société canadienne du sang.

Chaque lundi du mois d'octobre 2019, Armin a donné une partie des revenus générés par ses cabinets de physiothérapie à la **chaîne de vie du Canada**. Il a également profité de sa campagne pour raconter son histoire personnelle à ses clients et pour sensibiliser davantage sa communauté au fait que la Société canadienne du sang a besoin de l'appui de tous.

« Étant moi-même chef d'entreprise, je sais très bien que des choses comme le recrutement et la publicité sont coûteuses, dit Armin. Comme je suis un gars occupé, j'ai pensé qu'au lieu de simplement donner du sang, je pourrais aussi donner de l'argent, que peut-être mon exemple encouragerait dix autres personnes à donner elles aussi. »



En octobre 2019, Armin Ghayyur a mené une collecte de fonds pour appuyer la Société canadienne du sang à la mémoire de sa mère.

Suite à la page 4

S'adapter

Une communauté se lance dans la course afin d'améliorer les résultats pour les patients

Tandis que des sympathisants à la cause comme Armin organisent des collectes de fonds pour honorer la mémoire d'êtres chers, d'autres, comme le mouvement Ahmadiyya Muslim Jamā'at, sont animés par un désir d'aider la société dans son ensemble.

Chaque année depuis 2009, l'Association des jeunes de la communauté musulmane Ahmadiyya organise la course Run for Calgary pour sensibiliser la population et collecter des fonds pour diverses organisations locales. En 2019, tous les profits de cette activité annuelle ont été versés à la Société canadienne du sang.

En plus de faire don des sommes provenant des droits d'inscription, les organisateurs de Run for Calgary ont trouvé des commanditaires. Ils ont aussi lancé une collecte de fonds en ligne, ce qui a permis aux membres de la communauté qui ne pouvaient participer à la course de faire un don en argent et à ceux qui y participaient, de contribuer encore plus.

Les fonds amassés ont servi à financer directement nos programmes nationaux et nos initiatives visant à encourager différentes populations à donner du sang et des cellules souches et à recruter la prochaine génération de donneurs.

«En tant que musulmans ahmadis, nous estimons que c'est un devoir et un honneur d'aider les communautés dans lesquelles nous vivons», souligne le coorganisateur Qamar Ahmad, de l'Association des jeunes de la communauté musulmane Ahmadiyya.

«Qu'il s'agisse d'une collecte de nourriture... ou de sang, ces efforts, qui reflètent nos croyances, enrichissent nos communautés.»



Les coureurs au moment du départ de la course Run for Calgary 2019, le 14 septembre 2019.

Pour le coorganisateur Bilal Bin Tanweer, ces efforts ont une résonance toute personnelle.

En 2011, son fils de dix ans, Aizad Bin Bilal, a été renversé par un VUS alors qu'il traversait la rue en revenant de l'école, à Calgary. Gravement blessé, Aizad a perdu beaucoup de sang. Le jeune garçon a dû passer deux mois à l'hôpital et recevoir une centaine d'unités de sang et de produits sanguins.

«C'est un miracle qu'Aizad ait survécu à cet accident, affirme-t-il. S'il est en vie aujourd'hui, c'est en grande partie grâce à la Société canadienne du sang.» En tant que père et coorganisateur, Bilal souhaite que les fonds amassés dans le cadre de Run for Calgary 2019 aident d'autres patients comme son fils.

En partageant leurs motivations et leurs histoires pour inciter leurs communautés respectives à faire des dons en argent, l'association musulmane Ahmadiyya, Armin et Bilal ont aidé à sauver et à transformer des vies.

Vous songez à lancer votre prochaine — ou votre première — collecte de fonds?

Au moyen de notre portail en ligne, give.blood.ca/diy_fr, vous pourrez facilement créer une page personnelle ou de groupe dynamique. Vous aurez tout ce qu'il faut pour présenter l'objectif de votre campagne, suivre la progression des dons et envoyer des messages aux donateurs que vous désirez remercier.

Le portail vous aidera également à promouvoir votre campagne ou votre activité sur les réseaux sociaux et à expliquer de quelle façon les dons en argent peuvent sauver des vies dans tout le Canada.



Aizad, receveur de sang et de plasma

La culture du don de la Banque CIBC incite ses employés à changer les choses

«Une seule personne peut-elle réellement changer les choses?»

Toute personne qui s'est déjà posé cette question devrait rencontrer Grant Fitz, un employé de la Banque CIBC, et demander à voir sa «boule de pansements».

Grant donne du sang, des plaquettes et de l'argent à la **chaîne de vie du Canada** depuis les années 70. Avec plus de 260 dons à son actif, il prouve que les actes d'une seule personne peuvent avoir des effets considérables. Dans les années 80, il a commencé à conserver les pansements de ses dons de sang et de plaquettes pour former une boule commémorative.

Non seulement sa boule de pansements constitue une amorce de conversation originale, mais elle nous rappelle quotidiennement que la communion d'efforts en apparence modestes peut produire de grands résultats. Depuis que Grant a commencé à travailler à la Banque CIBC, il y a dix ans, sa boule est devenue un symbole de l'influence que l'on peut générer en ralliant de nombreuses personnes autour d'un même but.

La Banque CIBC joue un rôle de premier plan dans l'appui de la recherche, des traitements et des programmes pour les personnes touchées par le cancer. L'institution financière collabore avec la Société canadienne du sang depuis plus de vingt ans pour améliorer la vie de personnes malades partout au pays.

Le sang, les plaquettes, les cellules souches et d'autres produits biologiques sont souvent d'une importance vitale pour les patients qui reçoivent des traitements contre le cancer. C'est pourquoi la Banque CIBC encourage les employés comme Grant à donner.

Les dons en argent de la Banque CIBC et de ses employés ont contribué à renforcer notre système national d'approvisionnement en sang, à mettre

sur pied la banque publique nationale de sang de cordon et à soutenir des initiatives de recherche et d'innovation qui amélioreront les résultats cliniques pour les patients et sauveront plus de vies.

Au cours de la dernière année, la Banque CIBC et ses employés sont allés encore plus loin pour soutenir les personnes malades :

- Pendant la Semaine nationale du don de sang de 2019 (du 10 au 16 juin), les employés de la Banque ont organisé des activités de sensibilisation au don de sang, ce qui a contribué à consolider nos réserves. En outre, la CIBC a fait un généreux don de 50 000 \$ pour stimuler le recrutement de donneurs de sang et la recherche.
- La Société canadienne du sang figurait parmi les trois premiers organismes appuyés par les employés de la Banque CIBC lors de la Journée mondiale de la philanthropie (15 novembre 2019). Les dons en argent des employés ont eu beaucoup d'impact ce jour-là.
- Quand la pandémie de COVID-19 a frappé en mars 2020, la Banque CIBC a immédiatement répondu à l'appel à l'aide de la Société canadienne du sang. Bon nombre d'employés ont donné du sang et la CIBC a bonifié leur générosité en promettant de verser un don de 150 000 \$. (Ce don a été reçu au cours de l'exercice 2020-2021 et n'a pas été compté dans les statistiques de la page 12.)

«Notre grande équipe de plus de 40 000 personnes désire vraiment aider les autres et sait d'expérience qu'une seule personne peut changer les choses», souligne Andrew Greenlaw, vice-président aux relations avec les communautés et les clients à la Banque CIBC.

«Nous avons à cœur de diriger nos dons d'entreprise vers des causes essentielles pour nos employés, nos clients et leur famille afin de rester forts, tous ensemble.»



Grant Fitz, un employé de la Banque CIBC, appuie la Société canadienne du sang par des dons de sang et des dons en argent depuis très longtemps. Il conserve les pansements de ses rendez-vous de don de sang depuis les années 80.

Saviez-vous que vous pouvez multiplier les retombées de vos contributions financières en faisant équipe avec votre employeur?

Certaines entreprises peuvent doubler (voire tripler!) les contributions de leurs employés à des organismes de bienfaisance. Par exemple, elles peuvent faire un don d'entreprise pour souligner le bénévolat ou les dons de sang faits par un employé. Certaines acceptent par ailleurs d'instaurer un programme de dons par retenues à la source.

Demandez à votre employeur s'il offre un programme de dons paritaires pour les employés, et tenez-nous au courant. **Les dons paritaires des entreprises sont les bienvenus!**

DES DONATEURS AIDENT À RECRUTER DES DONNEURS DE PLASMA GRÂCE À UN INVESTISSEMENT DANS LA RECHERCHE EN SCIENCES SOCIALES



Kelly Holloway est une chercheuse en sciences sociales; ses travaux sur les donneurs de plasma sont possibles grâce au soutien de donateurs.

En théorie, un Canadien sur deux pourrait donner du sang, du plasma, des plaquettes ou d'autres produits biologiques. En pratique, près de un sur soixante le fait. Cela signifie que le système qui fournit les produits nécessaires aux transfusions sanguines ou aux greffes repose sur environ 4 % des donneurs potentiels.

Chaque année, la Société canadienne du sang doit recruter plus de 112 000 nouveaux donneurs pour couvrir les besoins en sang et en produits sanguins. Il est donc indispensable de trouver de nouvelles stratégies pour sensibiliser et motiver la prochaine génération de donneurs. Il faut, avant tout, comprendre ce qui incite une personne à retrousser sa manche pour donner — ou ce qui l'empêche de le faire.

C'est ici qu'intervient Kelly Holloway, sociologue médicale de formation.

Kelly Holloway a entrepris une étude à la Société canadienne du sang grâce au soutien de donateurs visionnaires. Ses travaux en sciences sociales déboucheront sur de nouvelles stratégies pour recruter des donneurs de plasma en s'appuyant sur des données factuelles.

Selon la sociologue, il faut voir les choses sous un nouvel angle, celui des sciences sociales, si l'on souhaite renforcer le système national d'approvisionnement en sang et obtenir un meilleur appui pour répondre aux besoins des patients d'aujourd'hui et de demain.

Q : Pouvez-vous nous expliquer brièvement l'objectif de votre recherche?

R : Oui! La Société canadienne du sang met en œuvre un plan qui permettra d'intensifier la collecte de plasma dans notre pays et de soutenir l'approvisionnement national en plasma (cette partie liquide et jaunâtre du sang est riche en protéines et contribue à renforcer le système immunitaire). Ce plan comprend l'instauration de trois centres de collecte de plasma à Sudbury, en Ontario, à Lethbridge, en Alberta, et à Kelowna, en Colombie-Britannique. Je vais me rendre dans chaque centre et m'entretenir avec des donneurs, des bénévoles, des agents de collecte et d'autres intervenants.

Je cherche à savoir ce qu'il y a de particulier chez les donneurs de plasma, comment bien communiquer avec eux, comment encourager les gens qui donnent du sang total à donner maintenant du plasma et comment fidéliser les donneurs. En obtenant une meilleure connaissance de l'expérience des donneurs et en mettant le doigt sur les difficultés à aplanir, nous pourrions mieux orienter les stratégies de recrutement à court et à long terme.

Q : Vos travaux n'en sont qu'au début mais pouvez-vous nous dire si vous avez découvert quelque chose de spécial jusqu'ici?

R : Les donneurs de plasma sont très intéressants. Ils semblent avoir les mêmes motivations que les autres donneurs, c'est-à-dire sauver des vies et faire une bonne action. Toutefois, les études récentes en sciences sociales révèlent que l'altruisme ne serait pas la seule explication, qu'il y aurait d'autres raisons.

Les donneurs de plasma semblent beaucoup aimer l'idée que le produit qu'ils donnent est spécial et de plus en plus recherché. Ils aiment également savoir de quelle façon on utilise le plasma pour soigner les gens. Le fait de connaître ces intérêts peut nous aider à promouvoir la collecte de plasma.

Q : Quelles retombées espérez-vous que les résultats de votre recherche auront sur les patients?

R : J'espère que grâce à une meilleure connaissance du contexte social, politique et économique des donneurs et de leurs motivations, les dons de plasma et d'autres composants sanguins augmenteront au Canada pour le bien des patients dans tout le pays.

Q : Les donateurs qui s'intéressent à la recherche et au don de sang ont appuyé votre point de vue. Que signifie ce soutien pour vous?

R : J'éprouve une immense gratitude et un profond respect à l'égard des gens qui ont permis la réalisation de ces travaux. Leur générosité me donne le courage de relever les défis apportés par la pandémie et permet à l'organisation de continuer à exécuter son mandat.

Le texte de cet entretien a été raccourci pour des raisons d'espace.

Comment un partenariat improbable avec Toyota Canada est devenu un maillon essentiel de la chaîne de vie du Canada

En 2015, lorsque Toyota Canada a commencé à communiquer à la Société canadienne du sang les principes de ses processus de fabrication, afin de l'aider à renforcer et à améliorer sa chaîne d'approvisionnement en sang, ce projet d'échange de connaissances, la première expérience de ce genre au Canada pour Toyota, ne devait être que de courte durée.



Cinq ans plus tard, ce qu'on avait qualifié de partenariat «improbable» s'est transformé en une relation de soutien ininterrompue et inégalée, qui continue d'avoir des retombées positives sur notre système d'approvisionnement en sang et sur les patients dans l'ensemble du pays.

«Il y a cinq ans, nous n'avions pas l'intention d'être là où nous sommes aujourd'hui», explique Stephen Beatty, vice-président et secrétaire général de Toyota Canada. «Au cours de l'évolution de notre partenariat, Toyota Canada a découvert toute la complexité du fonctionnement d'un système national d'approvisionnement en sang, et aujourd'hui, nous comprenons très bien à quel point il est important d'acheminer rapidement les produits sanguins vers les personnes qui en ont besoin.»

La contribution de Toyota Canada aux activités de la Société canadienne du sang a débuté quand notre organisation a décidé d'améliorer ses processus de fabrication et d'accroître sa productivité dans le cadre d'une collaboration avec le Centre de soutien du Système de production Toyota (TSSC), une branche sans but lucratif

du géant de la fabrication automobile qui aide différentes organisations à augmenter leur productivité, à optimiser leurs ressources et à rehausser la qualité et la sécurité de leurs opérations.

La Société canadienne du sang a mis à profit le savoir-faire acquis en travaillant avec Toyota Canada pour transformer les dons de sang en produits sanguins de grande qualité plus rapidement que jamais.

Au cours des cinq dernières années, la Société canadienne du sang a effectué des changements majeurs dans les quatre principaux secteurs de sa chaîne d'approvisionnement, soit la collecte, l'analyse, la production et la distribution, indique Rick Prinzen, directeur général de la chaîne d'approvisionnement et vice-président des relations avec les donneurs.

Cette réorganisation des espaces de travail à la grandeur du pays a contribué à réduire de 40 % le temps consacré à l'emballage et de 30 % le nombre de pas quotidiens des employés. Par exemple, le processus de tri a été simplifié au moyen de nouveaux mécanismes, ce qui a

Suite à la page 8

permis de diminuer les pas de 88 % et de réaliser un gain de productivité d'une heure par jour. Ainsi, les tâches qui exigeaient trois heures de travail par jour auparavant n'en demandent maintenant que deux.

Tous ces petits progrès ont grandement amélioré notre capacité à envoyer les commandes en temps voulu pour répondre aux besoins des hôpitaux et des patients.

«Notre capacité à exécuter les commandes plus rapidement et à les livrer dans des délais plus constants a placé les hôpitaux dans une meilleure situation pour servir les patients», affirme Rick Prinzen.

En plus d'aider la Société canadienne du sang à accélérer le traitement des produits sanguins, les enseignements de Toyota ont contribué à une culture d'amélioration continue de la qualité et à une meilleure stabilité de l'approvisionnement national.

«À la Société canadienne du sang, l'offre et la demande varient chaque jour», observe Jamie Bonini, vice-président du Centre de soutien du Système de production Toyota (TSSC). «Le système de production de Toyota repose sur la standardisation, sur le fait que les choses doivent toujours être faites de la même manière. Sauf qu'à la Société canadienne du sang, les circonstances changent constamment puisqu'elles dépendent des donneurs. Instaurer un système qui s'ajuste efficacement à des facteurs qui varient tout le temps d'un côté comme de l'autre a été une expérience à la fois fascinante et enrichissante.»

De l'amélioration de la qualité à un investissement dans le système de santé

Notre relation avec Toyota Canada a évolué au fil des ans et l'entreprise a appris à mieux comprendre la complexité de nos opérations. Souhaitant que les patients et le système de santé dans son ensemble bénéficient encore plus de son

expertise, l'entreprise a commencé à chercher des moyens d'élargir son soutien.

Ainsi, depuis 2015, en partenariat avec ses concessionnaires, Toyota Canada a appuyé la Société canadienne du sang par des contributions financières s'élevant à plus d'un million de dollars afin de l'aider à renforcer davantage ses programmes et ses initiatives.

De plus, des concessionnaires Toyota fournissent régulièrement des navettes pour que les gens puissent aller donner du sang, organisent des collectes de sang et font don d'espaces publicitaires pour aider la Société canadienne du sang à recruter des donneurs à l'échelle locale.

Plus tôt cette année, lorsque Toyota Canada a appris que certains donneurs annulaient leurs rendez-vous en raison de la pandémie de COVID-19, l'entreprise s'est manifestée à nouveau pour rappeler aux Canadiens que le besoin de sang est constant.

Cette fois, Toyota Canada et Lexus Canada ont donné ensemble un million de dollars en spots publicitaires télévisuels pour répandre le message que le besoin de produits sanguins ne cesse jamais et encourager les Canadiens à prendre rendez-vous pour donner du sang même durant la pandémie.

Si l'expertise de Toyota Canada a eu d'importantes retombées sur notre système du sang national, Stephen Beatty refuse toutefois de s'attribuer le mérite des changements positifs qui ont découlé de ce partenariat.

«En ce qui nous concerne, nous avons simplement aidé la Société canadienne du sang à faire ce qu'elle promet de faire. Nous n'espérons pas que notre transfert de connaissances et nos contributions financières aient une incidence directe, mais plutôt que la Société canadienne du sang améliorerait les choses elle-même en utilisant nos outils et nos ressources», conclut-il.

« Je suis toujours un peu émotif quand je visite un centre de production ou de distribution de la société canadienne du sang. Chaque produit qui sort de ces établissements pourrait sauver la vie de quelqu'un. Chaque unité doit être parfaite. »

– Jamie Bonini, vice-président, TSSC, Toyota Engineering and Manufacturing North America



Surmonter les défis

LE PROJET OTHERHALF — CHINESE STEM CELL INITIATIVE AIDE LES PATIENTS À TROUVER UN DONNEUR PARFAITEMENT COMPATIBLE

C'est en 2008 que Susan Go et un groupe d'amis proches ont entendu parler pour la première fois d'un Sino-Canadien qui avait de la difficulté à trouver un donneur de cellules souches compatible.

En se renseignant un peu plus, Susan a appris qu'il n'y avait qu'environ 2100 Sino-Canadiens inscrits au registre national, ce qui représentait moins de 1 % de tous les donneurs potentiels. Elle a tout de suite compris qu'elle devait faire quelque chose pour changer la donne.

Susan et ses amis se sont dit que leurs propres amis, les membres de leur famille ou leurs voisins de différentes origines pourraient eux aussi avoir des difficultés à trouver un donneur s'ils avaient besoin un jour d'une greffe de cellules souches. C'est ce qui les a poussés à fonder OtherHalf — Chinese Stem Cell Initiative.

Dirigé par des bénévoles, le groupe s'est associé à la Société canadienne du sang et a immédiatement entrepris de réaliser sa mission : sensibiliser les Sino-Canadiens à la nécessité pressante de diversifier le bassin de donneurs de cellules souches et la banque de sang de cordon.

La première campagne nationale du groupe, en 2009, a convaincu plus de 4000 Sino-Canadiens de s'inscrire au Registre de donneurs de cellules souches de la Société canadienne du sang. Depuis, le groupe continue de communiquer son message de diverses façons : séances régulières de prélèvement de salive à l'échelle du pays, programmes d'étudiants ambassadeurs, annonces dans les médias de langue chinoise et autres campagnes de sensibilisation.

« Nous avons découvert qu'il y avait beaucoup de malentendus à propos du don de sang de cordon et de cellules souches dans la communauté chinoise et d'autres communautés », explique Susan.



Des représentants de la Société canadienne du sang ont souligné le cinquième anniversaire de leurs partenariats pour le sang de cordon avec OtherHalf — Chinese Stem Cell Initiative à l'Hôpital pour femmes de la Colombie-Britannique, à Vancouver, en janvier 2020.

« Beaucoup de gens hésitaient à s'inscrire parce qu'ils croyaient que le don de cellules souches nuirait à leur propre santé. Nous leur avons expliqué que non seulement le don de cellules souches était sans danger, mais qu'il pouvait aussi sauver des vies. »

Financer l'innovation pour faire plus de jumelages, plus rapidement

Depuis la création du projet OtherHalf, on a observé une nette diversification du registre canadien de donneurs de cellules souches.

Aujourd'hui, 32 % des donneurs potentiels de cellules souches sont de type non caucasien et 7 % sont d'origine chinoise. Étant depuis longtemps des chefs de file en ce qui concerne le recrutement de donneurs de cellules souches au sein de la communauté chinoise, les membres de OtherHalf savent qu'il ne suffit pas de sensibiliser les donneurs potentiels. Il faut aller plus loin.

C'est pourquoi, au début de 2020, quand Susan et ses collègues ont appris que la Société canadienne du sang prévoyait adopter une technologie qui permettrait de faire plus de jumelages plus rapidement, ils ont proposé une généreuse aide financière.

OtherHalf a versé un dollar pour chaque dollar reçu par la Société canadienne du sang dans le cadre de l'appel aux dons de l'hiver. Grâce à leur formidable soutien et à leur engagement envers les patients, nous pourrions identifier rapidement et précisément le donneur de cellules souches qui sera le plus compatible avec un patient. Voilà qui est particulièrement encourageant pour les patients de type non caucasien pour qui un jumelage peut être difficile.

**Bien que le groupe OtherHalf se soit engagé à faire des dons paritaires jusqu'à la fin de l'exercice 2019-2020, ses contributions seront reflétées dans l'exercice 2020-2021.*

La connexion d'un donneur avec sa communauté se traduit par des décennies de générosité

Environ tous les deux mois, le samedi matin, Bob Kerr se lève un peu plus tôt que d'habitude et se rend à la collecte locale de la Société canadienne du sang pour y faire du bénévolat.

Il arrive généralement vers 6 h 45, ce qui lui donne juste assez de temps pour déverrouiller les portes, allumer les lumières et accueillir le chauffeur qui se présente à 7 heures précises avec le matériel nécessaire pour la collecte de sang mensuelle.

Pendant que l'on installe les fauteuils de prélèvement et le reste de l'équipement, Bob se dirige vers la table des collations, son poste habituel, et dispose soigneusement les boissons et les collations pour les donateurs qui viendront y refaire le plein d'énergie tout au long de la journée. Lorsque les portes du centre ouvrent à 9 heures et que les gens commencent à entrer, Bob est tout sourire. Il est prêt à rencontrer les nouveaux donateurs et à discuter des dernières nouvelles avec les habitués.

Même si sa journée commence très tôt et même après tant d'années, Bob ne se lasse jamais de faire œuvre utile pour sa communauté.

Il a commencé à s'intéresser à la Société canadienne du sang il y a vingt ans, en tant que membre de la loge maçonnique locale. Quand il s'est mis, avec ses compagnons francs-maçons, à faire du bénévolat dans diverses collectes de sang de la région, il a pris conscience de l'importance du système national d'approvisionnement en sang et il a voulu faire plus.

Il a alors proposé ses services pour coordonner les bénévoles de collecte et recueillir les dons en argent, ce qu'il fait encore aujourd'hui.

« Je ne me suis pas arrêté parce que j'adorais ce que je faisais. Ça me semblait tout naturel », commente-t-il en se remémorant affectueusement ses nombreuses années de bénévolat aux côtés de son épouse, Audrey. Bien qu'Audrey ne soit plus en mesure de participer aux collectes, Bob est décidé à poursuivre ce travail pour eux deux.

Outre leur travail bénévole, Bob et Audrey font régulièrement des dons en argent depuis dix ans. Au fil du temps, leurs contributions mensuelles et de fin d'année ont eu un énorme impact sur les programmes de la Société canadienne du sang.

Bob estime que ce sont l'amour et la passion qu'il éprouve pour sa collectivité qui le poussent à soutenir la Société canadienne du sang depuis tout ce temps.

« Comme bénévole, j'ai été un témoin privilégié de la générosité des membres de ma collectivité et ça m'a donné envie de m'impliquer davantage, explique-t-il. C'est pour ça que j'ai commencé à donner régulièrement de l'argent. »

Bob contribue financièrement car il sait que ses dons pourraient un jour permettre de sauver la vie ou d'améliorer la qualité de vie de ses amis, de ses voisins ou de ses collègues bénévoles.

Maintenant âgé de plus de 80 ans, Bob a un peu limité ses activités de bénévolat et de coordination, mais il est toujours le premier bénévole à se présenter aux collectes du samedi et le dernier à partir. Il continue de



Bob Kerr verse des dons mensuels à la Société canadienne du sang depuis dix ans afin d'aider les personnes malades.

coordonner les collectes de sang régulières organisées à Grimsby, en Ontario.

« J'adore ce que je fais, alors je vais continuer », conclut-il.

Les dons mensuels sont importants

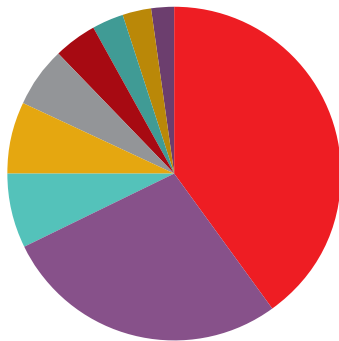
Les gens qui font des dons mensuels comme Bob permettent aux patients d'obtenir des services et des produits sanguins vitaux tout au long de l'année.

Le fait de pouvoir compter sur ces dons mensuels permet à la Société canadienne du sang de répondre aux besoins des patients d'aujourd'hui et de planifier pour un meilleur avenir.

Grâce à la fidélité des donateurs mensuels, nous parvenons à recruter les 112 000 nouveaux donateurs de sang dont nous avons besoin chaque année pour que la chaîne de vie du Canada demeure solide.

Le total des dons en argent pour l'exercice terminé le 31 mars 2020 s'est élevé à 1 265 845 \$.

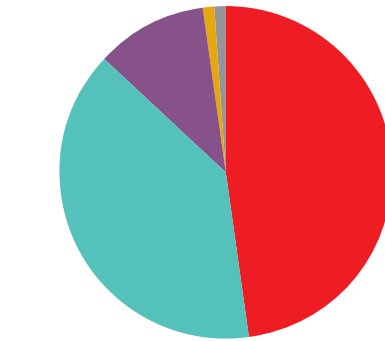
Programmes de collecte de fonds en 2019-2020



■ Dons en nature	40 %
■ Dons substantiels/dons d'entreprises	28 %
■ Dons en ligne	7 %
■ Événements	7 %
■ Dons commémoratifs	6 %
■ Publipostage	4 %
■ Dons mensuels	3 %
■ Dons non sollicités	3 %
■ Dons de fondations	2 %

Ce diagramme ne tient pas compte des dons de la campagne *Pour tous les Canadiens*.
Inclut les dons en espèces et en nature.

Utilisation de vos dons en 2019-2020

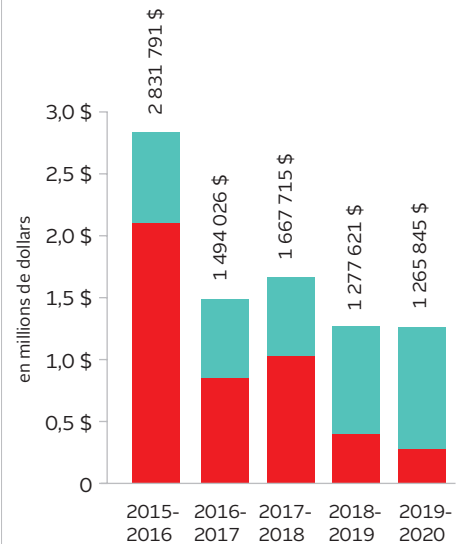


■ Sang	48 %
■ Soins prioritaires	39 %
■ Cellules souches	11 %
■ Recherche-développement	1 %
■ Organes et tissus	1 %

Selon notre politique, nous utilisons moins de 20 % des dons en argent pour l'administration.

Ce diagramme ne tient pas compte des dons en nature et des dons de la campagne *Pour tous les Canadiens*.

Dons des cinq dernières années



■ Campagne *Pour tous les Canadiens*
■ Dons annuels

Dons en espèces seulement

Nous exprimons toute notre gratitude aux personnes, entreprises, associations et groupes communautaires qui nous ont généreusement appuyés en faisant un don. Votre soutien financier aide à améliorer ou à sauver des vies. L'espace étant limité, nous ne pouvons remercier tous ceux qui le mériteraient. Voici cependant la liste des entreprises et groupes communautaires qui ont versé un don de plus de 1 000 \$:

Entreprises et groupes communautaires

Bayer
Association musulmane de Terre-Neuve-et-Labrador
Banque Scotia – Ottawa
BMO Groupe financier
Boyden Executive Search
Canada Vie
Chevaliers de Colomb – Conseil 2438 (Trenton, Ontario)
Chevaliers de Colomb – Conseil Father Cummings 2042
CIBC
CKM Law LLP
Clearview Consumer Co-op Ltd.
CSL Behring Canada
Dentons Canada LLP
Disciple Methodist Church
Domino's Pizza Victoria
Easy Therapy
Fondation Enterprise Holdings
Fonds familial Joe et Nancy Thompson, The Edmonton Community Foundation

Granite REIT
GroupSource LP
Growlers Give
Inflector Environmental Services
Jon Witzel Contracting
Les Industries Dorel
Medioplanet Canada
Microserve
Payworks
Pembina Pipeline Corporation
PlusOne Inc.
Power Corporation du Canada
Provincial Employees Community Services Fund (Colombie-Britannique)
Redhead Equipment
Ricoh Canada Inc.
Ritchie Bros.
Robinson Masonry Ltd.
SécurIndemnité
Skelton Truck Lines
Skyline Group of Companies
TC Énergie
The "G" Foundation

Toyota Canada
VieFONDS Corporation

Dons en nature

Afleet Media Services
Anonyme (1)
BCLC
Collations KIND ULC
Financière Manuvie
Papa John's Pizza (rue Yonge)
Pizza Palace
Victoria Conference Centre
Ville d'Essex

Événements organisés par des tiers

28^e tournoi de golf annuel classique Jim-Davenport
Airline Hotels, Makin' a Difference Program
Annual Wellness Day Charity Classic

Association des jeunes de la communauté musulmane Ahmadiyya, Run for Calgary
Boardgame Bash of Blood
Campagne Jake Saves
Chatham-Kent Professional Firefighters Association, Skate & Donate Event
Collecte en l'honneur de Savina
Défi interentreprises de Calgary
Employés de Gillis Drive In
Jennifer McKay's Turning Silver into Gold – été 2019
Mary Parkinson Charity Classic MediaCom
Saskatchewan Rush, Geoff's Saves for Charity
Sport Clips Canada, Haircuts with Heart
Steelheads de Mississauga – match « Bleed Blue »
Tom's Turning 4 Fore Toys
Tournoi de golf Donate for Dustin
UBC Bhangra Club

Merci de faire œuvre utile, chaque jour



Chaque fois qu'un donateur me raconte son histoire ou m'explique pourquoi il donne à la Société canadienne du sang, je suis profondément touchée et inspirée par sa générosité. Ce profond désir d'aider les patients me donne une énergie nouvelle.

En ces temps de pandémie de COVID-19, il faudra attendre un certain temps avant que je puisse vous remercier en personne pour vos contributions financières. Sachez néanmoins que, chaque jour, votre générosité a des répercussions extrêmement positives sur la vie des patients.

Quand je pense à 2019-2020, ce qui me frappe le plus, c'est non seulement votre générosité, mais aussi le fait que vous donniez de toutes sortes de façons et que vous dirigiez vos dons pour contribuer à un changement significatif en faveur des patients de votre communauté et d'ailleurs au Canada.

Par exemple, les collectes de fonds à organiser soi-même ont pris beaucoup d'ampleur au cours de la dernière année. Nous avons vu bon nombre d'entre vous rassembler leurs amis, les membres de leur famille et leurs collègues pour faire du vélo, courir, célébrer une occasion spéciale ou participer à une activité virtuelle dans le but d'amasser des fonds pour la Société canadienne du sang.

Vous avez été nombreux à vous impliquer pour financer des changements dans des secteurs qui comptent particulièrement pour vous. Comme ce rapport le souligne, le groupe OtherHalf — Chinese Stem Cell Initiative s'est engagé à égaliser tous les dons versés à la Société canadienne du sang durant une campagne de financement éclair d'un mois, en

vue de diversifier le registre national de donneurs de cellules souches.

L'année dernière, votre soutien visionnaire nous a également aidés à franchir une étape significative dans notre démarche pour encourager la prochaine génération de donneurs à participer à la **chaîne de vie du Canada**, à savoir le recrutement d'une chercheuse en sciences sociales dont les travaux nous permettront de mieux comprendre comment et pourquoi les donneurs veulent aider les patients.

Enfin, nos donateurs mensuels jouent un rôle capital en aidant notre organisation à s'adapter à un milieu de la santé en constante évolution. Cette communauté grandissante de donateurs dévoués nous permet de renforcer le système de produits biologiques du Canada jour après jour, année après année, afin que nous soyons toujours prêts à affronter toute situation nouvelle et à saisir toutes les occasions qui pourraient se présenter.

Quelle que soit la manière que vous ayez choisie ou votre motivation, vous donnez tous dans un but commun, celui d'améliorer la vie de vos concitoyens d'aujourd'hui et celle des générations à venir.

Je vous remercie et suis impatiente de voir ce que nous allons accomplir ensemble au cours de la prochaine année.

La directrice de la philanthropie,

Margaret Miedema

Vous désirez apporter une contribution financière? Voici quelques idées...

Sauvez des vies en faisant un don en ligne

Faites un don en argent en allant à give.blood.ca/donate_fr.

Donnez des titres cotés en Bourse

Produisez un impact immédiat et bénéficiez d'avantages fiscaux en donnant des titres cotés en Bourse.

Lancez une collecte de fonds

Créez votre propre page de collecte de fonds à give.blood.ca/diy_fr et mobilisez vos amis, votre famille et votre collectivité pour aider à sauver des vies.

Vous célébrez un anniversaire ou une étape importante de votre vie?

Faites un don en argent pour souligner l'occasion et aider des patients.

Honorez la mémoire d'un être cher

Rendez hommage à une personne spéciale de façon utile en faisant un don commémoratif ou lançant une campagne en son nom.

Envisagez le don d'entreprise

Renseignez-vous pour savoir si votre employeur accepterait de verser un montant équivalent à vos dons, d'établir une retenue sur votre salaire pour vos dons caritatifs ou encore de reconnaître votre travail bénévole ou vos dons de sang en faisant un don en argent.

Faites des dons mensuels

Aider les patients à obtenir les produits vitaux dont ils ont besoin tout au long de l'année en vous inscrivant à notre programme de dons mensuels.

Faites don de vos honoraires

Vous êtes un conférencier ou une conférencière recherchée? Donnez vos honoraires pour appuyer nos programmes et nos initiatives qui sauvent des vies.

Vous désirez avoir un impact durable?

Après avoir veillé au bien-être de vos proches, songez à laisser un don à la Société canadienne du sang dans votre testament.

Service de philanthropie

Société canadienne du sang

1800, promenade Alta Vista, Ottawa (Ontario) K1G 4J5

N° d'enregistrement d'organisme de bienfaisance : 870157641 RR0001

give.blood.ca/donate_fr 1 866 JE DONNE