



GUIDE

du responsable
de campagne
auprès des
employés (RCE)

**Tout pour atteindre vos objectifs
et réussir votre campagne**

Votre rôle en 7 étapes

- Familiarisez-vous avec Centraide Haute-Côte-Nord/Manicouagan
- Préparez le terrain
- Rassemblez
- Planifiez
- Jouez gagnant
- Sollicitez
- Bouclez la boucle

En route vers
une campagne
réussie!





VOTRE CAMPAGNE CENTRAIDE EN 7 ÉTAPES

Étape 1 – Familiarisez-vous avec Centraide Haute-Côte-Nord/Manicouagan

Consultez notre site Internet

Rendez-vous sur le site Internet www.centraidehcnmanicouagan.ca. Vous y trouverez une foule d'informations sur Centraide, sa campagne, ses investissements, ses bénévoles.

Rencontrez un représentant d'organisme

Prenez connaissance de ce qui se fait quotidiennement dans un organisme communautaire appuyé par Centraide. Découvrez toute la portée de votre don auprès des personnes en situation de vulnérabilité au sein de la région de la Haute-Côte-Nord et de la Manicouagan.

Étape 2 – Préparez le terrain

Référez-vous à ce guide

et à celui du solliciteur en milieu de travail

Vous y trouverez toute l'information nécessaire pour réussir votre campagne : les principales étapes à suivre, des trucs simples et efficaces, des conseils judicieux.

Rencontrez le responsable de campagne de l'an dernier

Il vous transmettra des renseignements sur la dernière campagne. Il se fera un plaisir de vous parler de son expérience et de partager avec vous ses recommandations.

Étape 3 – Rassemblez

Obtenez l'appui du dirigeant de votre organisation

Obtenir l'appui du dirigeant est primordial, car son exemple aura un effet d'entraînement. Il est toujours préférable d'être mandaté par votre dirigeant pour orchestrer la campagne. Invitez-le à signer la lettre d'appui à la campagne que vous remettrez à chaque employé. Proposez-lui de participer aux diverses activités de la campagne et d'y être visible.

Obtenez l'appui du syndicat, s'il y a lieu

Le syndicat est un groupe d'influence important. Engagez officiellement les représentants syndicaux dans votre campagne en les invitant à faire partie du comité de campagne.

Encouragez la campagne auprès des Leaders

Vérifiez si une campagne *Leader* (dons de 500 \$ et plus) est organisée dans votre milieu de travail. Identifiez un responsable pour la planification et la réalisation de ce volet de votre campagne.

Étape 4 – Planifiez

Prenez connaissance du bilan de la campagne précédente

Quels ont été les résultats, le taux de participation (global et par service), le don moyen, le nombre de *Leaders*, le nombre de contributions par déduction à la source (DAS)? Les activités spéciales ont-elles été fructueuses? Quels ont été les points forts et les points faibles de la campagne?

Fixez votre objectif de campagne

Assurez-vous de bien maîtriser les résultats de la campagne précédente et de saisir les nouveaux enjeux. Y a-t-il plus ou moins d'employés? Quel est le climat actuel? Visez une augmentation du taux de participation (et peut-être même une nouvelle catégorie de certificat de reconnaissance!) et du don moyen par employé.

Étape 5 – Jouez gagnant

Offrez de la formation aux solliciteurs

Animez une courte séance de formation en collaboration avec votre représentant Centraide. Ce sera l'occasion pour tous de se familiariser avec Centraide, de partager des expériences, des savoir-faire et des idées. Invitez un représentant d'organisme. Profitez également de cette rencontre pour remettre à chacun le matériel de sollicitation : guide, dépliants/formulaires de souscription, etc.

Développez des stratégies pour chaque groupe cible

Pensez aux façons de solliciter les jeunes, les retraités, la direction, etc. Pourquoi ne pas former des comités spéciaux qui sauront élaborer des méthodes adaptées?

Réalisez votre campagne sur une période maximale de deux ou trois semaines

Une campagne de courte durée a plus de chance de réussir.

Soyez visibles et créatifs

Trouvez un thème et un slogan pour donner le ton à votre campagne. Assurez-vous que la campagne profite d'une bonne visibilité dans votre environnement et vos outils de communication interne (journal, site intranet). Utilisez le matériel fourni par Centraide (affiches, bannières, vidéos, etc.). Aussi, consultez le site Internet. Vous y trouverez une foule d'informations sur le mouvement Centraide, sur la campagne en cours, du matériel promotionnel, des outils de sollicitation, bref, tout ce dont vous pourriez avoir besoin pour mener votre campagne!

Étape 6 – Sollicitez

Assurez-vous que chaque employé est rencontré

Chaque employé doit avoir la chance de s'informer et de donner à Centraide. Il devrait être rencontré personnellement par un solliciteur.

Faites la promotion du don par déduction à la source (DAS)

Assurez-vous d'avoir accès au système de DAS. Encouragez les donateurs à utiliser ce mode de contribution. C'est la meilleure façon de donner, pour tous les budgets, puisque cela permet de répartir le don sur chaque paie. De plus, la DAS favorise la fidélisation.

Étape 7 – Bouclez la boucle

Remerciez, encore et encore

Dites merci de vive voix, criez-le, chantez-le, écrivez-le. Il n'y a guère au monde un plus bel excès que celui de la reconnaissance.

Communiquez vos résultats à

Centraide Haute-Côte-Nord/Manicouagan

À cette étape, demandez l'aide de votre représentant Centraide. Remplissez le rapport du RCE.

Assurez la pérennité de votre campagne

Faites valoir vos réussites et misez sur celles-ci pour ouvrir la voie à une prochaine campagne. Affichez vos certificats soulignant votre participation. Réalisez un bilan que vous transmettez au prochain RCE.

Participez à une visite d'organisme

Visitez un organisme communautaire appuyé par Centraide. Découvrez ses intervenants, sa clientèle, ses pratiques et ses résultats. Cette visite peut être organisée par vous et les membres de votre équipe. Consultez votre représentant Centraide.

Rencontrez votre représentant Centraide

Le représentant de Centraide est votre meilleur allié pour la planification et l'organisation de votre campagne. Il a accès à toute l'information et à tous les outils dont vous avez besoin. Il connaît les meilleures pratiques pour réussir votre campagne.

Formez un comité organisateur représentatif et diversifié

Assurez-vous que tous les services ou départements de votre organisation sont représentés. Réunissez des gens d'expérience ainsi que de nouvelles personnes ayant diverses compétences. Formez des comités spéciaux si nécessaire (recrutement des sollicitateurs, formation, communications, finances, etc.).

Formez une équipe de sollicitation efficace

Formez une équipe de sollicitation de façon à ce que chaque membre sollicite au maximum une vingtaine de personnes de son service ou de son groupe de travail (cadres, professionnels, personnel de soutien, retraités, etc.). Les liens s'établissent ainsi plus aisément.

Assurez-vous que les donateurs *Leaders* potentiels sont sollicités à ce titre. Comparez-vous à d'autres entreprises de votre secteur. Pour établir votre objectif, échangez avec votre représentant Centraide, lequel vous guidera en fonction des besoins et des objectifs globaux de la campagne.

Mettez de l'ambiance

Organisez un événement spécial. C'est amusant, mobilisateur et profitable. Mais attention, les dons provenant des activités ne doivent pas réduire les dons par DAS. C'est pourquoi il est recommandé de ne pas tenir d'événement avant la sollicitation.

Organisez des activités de sensibilisation

Organisez un témoignage avec un représentant d'organisme qui parlera des retombées d'un don fait à Centraide. Et pourquoi ne pas faire une visite d'organisme? Cette activité fait mieux connaître Centraide, augmente le niveau de motivation et de fidélisation, et renforce l'intention de donner.

Utilisez le dépliant/formulaire de souscription de Centraide Haute-Côte-Nord/Manicouagan

Présentez aux donateurs le dépliant de campagne, faites des suggestions de dons et expliquez le coût net du don après impôt. Cela favorise l'augmentation du montant du don.

Réalisez votre échéancier

Pensez à la durée de votre campagne, à l'événement de lancement. Déterminez la période de sollicitation, la date de clôture. Prévoyez organiser les activités de sensibilisation à des moments où vous atteindrez le maximum de personnes.

Lancez et clôturez votre campagne par un événement

Dévoilez officiellement le thème de votre campagne, votre programmation et votre objectif. Présentez votre équipe de campagne et de sollicitation. Donnez la parole à votre dirigeant et à vos représentants syndicaux. À la fin de votre campagne, annoncez vos résultats et remerciez, encore et encore, tous les donateurs et collaborateurs. Faites de votre campagne un événement annuel attendu!

Surveillez vos entrées

Suivez de près le résultat total à ce jour, le résultat de chaque service ou département, le nombre de refus. Faites un bilan de mi-campagne pour savoir si une relance est nécessaire et transmettez-le à votre représentant Centraide.

Ma campagne

Représentant
Centraide : _____

Téléphone : _____

Courriel : _____

* Mon objectif : _____ \$

Mon échéancier

	Date
Lancement de la campagne	_____
Formation des sollicitateurs	_____
Envoi des lettres d'appui	_____
Sensibilisation des donateurs	_____
Début de la sollicitation individuelle	_____
Rappel	_____
Fin de la sollicitation individuelle	_____
Clôture de la campagne	_____
Remerciements	_____
Envoi des résultats	_____

* Pour établir mon objectif de campagne...

Exemple :

100 employés
x 60% de participation totale
x 78 \$ de don moyen annuel
= 4680 \$

Résultats de l'an dernier

Nombre d'employés : _____

Taux de participation total : x _____ %

Don moyen : x _____ \$

Montant : = _____ \$

Objectif de cette année

_____ x _____ %

_____ x _____ \$

_____ = _____ \$



INFORMEZ-VOUS

Consultez
le site Internet
de Centraide
Haute-Côte-Nord
Manicouagan

...et suivez-nous
sur



[.centraidehcnmanicouagan.ca](http://centraidehcnmanicouagan.ca)

Communiquez avec nous

Pour toute question ou commentaire liés à la campagne, veuillez communiquer avec votre représentant Centraide. Il est votre meilleur allié lorsque vous avez besoin d'aide. Joignez-le au **418 589-5567** ou par courriel à l'adresse qu'il vous transmettra lors de votre première rencontre.

Merci de votre collaboration et bonne campagne!

858 de Puyjalon, bureau 301
Baie-Comeau (Québec) G5C 1N1
418 589-5567
Télécopieur : 418 295-2567
www.centraidehcnmanicouagan.ca



RASSEMBLER
POUR AIDER • AIDER POUR
RASSEMBLER