

GUIDE DU DIRECTEUR DE CAMPAGNE AUPRÈS DES EMPLOYÉS (DCE)



Centraide
Richelieu-Yamaska
Ici, avec cœur



**Réussir votre
campagne Centraide**
centraidery.org

1 Informez-vous

Rencontrez le directeur de campagne de l'an dernier, s'il y a lieu.

Conseils et astuces à échanger!

Contactez votre représentant délégué ou votre coordonnateur.

Ils connaissent les meilleures pratiques et peuvent vous offrir soutien et conseils à toutes les étapes de votre campagne. Dans le cadre d'une session d'environ une heure, des représentants de Centraide Richelieu-Yamaska peuvent vous aider, vous et votre comité, à analyser et planifier votre campagne en milieu de travail.

Informez-vous sur Centraide Richelieu-Yamaska en consultant le site internet.

Vous y trouverez des informations sur Centraide, sa campagne, ses programmes, ses investissements et ses organismes. La page Facebook est également pertinente à consulter.

N'hésitez pas à demander des outils.

Le coordonnateur de campagne et/ou votre représentant délégué peuvent vous fournir des outils afin de bien afficher votre campagne. Vous avez accès à des affiches, des formulaires, des dépliants, des banques et drapeaux de table. Les demandes se font par courriel.

2 Entourez-vous

Obtenez l'appui de votre dirigeant. Il montrera l'exemple à suivre...

- En signant une lettre d'appui à la campagne;
- En autorisant la déduction à la source (DAS);
- En sollicitant les membres de la direction pour un don leader (1200 \$ et plus);
- En faisant un don corporatif proportionnel au don total des employés (1 \$ donné par les employés = 1 \$ donné par l'employeur);
- En participant activement aux activités de la campagne.

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

C'est un groupe d'influence important et un atout dans votre campagne.

Formez un comité organisateur.

Recrutement stratégique : tous les services et divisions doivent être représentés par un savant mélange d'expériences et de compétences diversifiées.

Formez un comité de solliciteurs.

Ratio suggéré : 1 solliciteur pour 20 personnes. Le solliciteur devrait rencontrer des personnes de son service ou groupe de travail afin de faciliter l'approche (cadres, professionnels, personnel de soutien, retraités, etc.).

Rencontrez le directeur de campagne Leader.

Si une campagne Leader est organisée, travaillez de concert avec son directeur.

3 Planifiez

Prenez connaissance du bilan de la campagne précédente.

Quels ont été les résultats, le taux de participation, 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 aspects peuvent être améliorés?

Fixez l'objectif de campagne.

Il doit être réaliste. Basé sur l'analyse des résultats de la dernière campagne, votre objectif devrait inclure un volet monétaire et un volet participation.

Visez un don moyen par employé et une augmentation du taux de participation (et peut-être une nouvelle catégorie de certificat de reconnaissance).

Pour établir mon objectif de campagne

Exemple :

100 employés

X 120 \$ de don moyen annuel

X 60 % de participation totale

= 7200 \$

Réalisez votre échéancier.

La campagne doit être courte tout en tenant compte des priorités de votre organisation et du temps que vous pouvez y consacrer.

Lancez et clôturez votre campagne par un évènement.

Dévoilez officiellement votre objectif de campagne et votre échéancier. Présentez votre équipe de sollicitation. Donnez la parole à vos dirigeants et à vos représentants syndicaux. À la fin de la campagne, annoncez vos résultats et remerciez.

4 Sensibilisez vos collègues

Soyez visibles et créatifs.

Utilisez les affiches, bannières et courriels pour vous faire voir! Une activité spéciale gratuite peut donner un punch à votre campagne. Mettez de l'ambiance!

Offrez de la formation aux solliciteurs.

C'est l'occasion pour eux d'échanger, de se familiariser avec Centraide et d'obtenir le matériel de sollicitation.

Sensibilisez vos collègues.

Les donateurs veulent savoir à qui et pourquoi ils donnent leur argent.

- Invitez un porte-parole d'un organisme partenaire sur les lieux de votre travail afin de livrer un témoignage sur leur réalité. Il s'agit d'une part, d'une excellente façon de sensibiliser votre comité, vos solliciteurs et tous les employés et d'autre part, de connaître l'impact des dons pour ces organismes. Les organisations qui optent pour la présentation de témoignages obtiennent généralement une croissance de leurs résultats.
- Présentez les capsules vidéo produites par Centraide.
- Faites connaître les organismes communautaires situés dans la même MRC que votre entreprise grâce au Répertoire des organismes partenaires ou grâce aux affiches fournies par Centraide.

5 Structurez la sollicitation

Développez des stratégies pour chaque groupe de donateurs potentiels.

Les jeunes, les retraités, la direction, les Leaders, les nouveaux employés... À chacun son style de sollicitation.

Assurez-vous que chaque employé soit rencontré personnellement.

Encouragez vos solliciteurs régulièrement.

Surveillez régulièrement vos résultats.

Suivez de près vos entrées et faites un bilan de mi-campagne pour savoir si une relance est nécessaire.

6 Bouclez la boucle

Remerciez, encore et encore.

Votre campagne n'est pas terminée tant que vous n'avez pas remercié chaleureusement vos donateurs et vos collaborateurs.

Annoncez vos résultats à toute votre organisation.

Faites valoir vos réussites!

Communiquez vos résultats à Centraide Richelieu-Yamaska.

Complétez le rapport du DCE avec la collaboration de votre représentant Centraide.

Assurez la continuité de votre campagne.

Réalisez un bilan que vous transmettez au prochain directeur de campagne. Prévoyez la relève.



Centraide
Richelieu-Yamaska

1443, rue des Cascades
suite 204, Saint-Hyacinthe
(Québec) J2S 3H6

450 773-6679
Sans frais : 1 844 773-6679
bureau@centraidery.org

www.centraidery.org
f y in @

