



**Centraide**  
Richelieu-Yamaska

Guide du directeur de campagne  
auprès des employés (DCE)

# RÉUSSIR VOTRE CAMPAGNE CENTRAIDE

[centraidergy.org](http://centraidergy.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.**

Centraide Richelieu-Yamaska peut vous offrir du soutien, des conseils, et vous aider à planifier votre campagne en milieu de travail.

**Informez-vous sur Centraide Richelieu-Yamaska.**

Consultez le site internet et la page Facebook de Centraide Richelieu-Yamaska, pour vous informer et en connaître davantage sur sa campagne, ses programmes, ses investissements et ses organismes.

**N'hésitez pas à demander des outils.**

N'hésitez pas à demander des outils à votre représentant délégué ou coordonnateur de campagnes : Affiches, formulaires, dépliants et banques sont disponibles. 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
- Autorisant la déduction à la source (DAS)
- Sollicitant les membres de la direction
- Faisant un don corporatif proportionnel au don total des employés
- 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.**

Assurez-vous d'avoir un représentant pour chaque service ou division.

**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 et travaillez de concert avec le directeur de campagne Leader, s'il y a lieu.**

# 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-vous un objectif réaliste de campagne.**

- Tenez compte des résultats de la dernière campagne
- Incluez un volet monétaire et participation
- Visez un don moyen par employés et une augmentation du taux de participation.
- Visez 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  
 = **7 200 \$**

### **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 les gens.

# 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.

# 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.**

- Invitez un porte-parole d'un organisme partenaire qui livrera un témoignage sur leur réalité. C'est une excellente façon de sensibiliser tous les employés et de connaître l'impact des dons pour les organismes. (Un moyen qui offre généralement une croissance des résultats aux entreprises qui optent pour cette option.)
- Présentez les capsules vidéo produites par Centraide.
- Faites connaître les organismes communautaires situés dans la même MRC que votre entreprise, disponible dans le répertoire des organismes partenaires ou sur les affiches fournies par Centraide.

# 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

Notre territoire  
Acton, Brome-Missisquoi,  
Haute-Yamaska, Maskoutains,  
Vallée-du-Richelieu, Rouville,  
Pierre-de Saurel

Téléphone  
450 773-6679

[centraidery.org](http://centraidery.org)

Courriel  
[campagne@centraidery.org](mailto:campagne@centraidery.org)

Suivez-nous

