

**Donnez. Devenez bénévole. Agissez.**

**Manuel de l'employé  
coordinateur de campagne (ECC)**

**Conseils, outils et techniques**



**United Way  
Centraide**

**Greater Moncton and  
Southeastern New Brunswick  
de la région du grand Moncton  
et du sud-est du Nouveau Brunswick**

# United Way of Greater Moncton and Southeastern New Brunswick

## L'Histoire de Centraide

Centraide de la région du Grand Moncton et du Sud-Est du Nouveau-Brunswick Inc. est une agence de bienfaisance locale, à but non lucratif qui a été fondée en 1953 et qui depuis 60 ans s'engage à bâtir des collectivités plus sûres, plus saines et plus fortes.

En 1953 dans notre région, Centraide était connue sous le nom de « Moncton Community Chest Inc » et menait une campagne annuelle appelée la Plume rouge. Au cours de leur première campagne, 103 372 \$ ont été amassés et cet argent a été investi dans 12 organismes partenaires. Aujourd'hui Centraide GMSENB soutien plus de 28 agences et initiatives communautaires et a une campagne d'environ 2,285 millions \$.

## Pourquoi faire des dons à Centraide?

- **C'est pratique** : il s'agit d'une excellente façon de simplifier le processus de remise de dons. En 2012, Centraide a distribué des fonds à ses 23 organisations membres et à d'autres organismes de bienfaisance enregistrés.
- **C'est efficace** : Centraide s'est engagé à investir dans des programmes et des organisations qui produisent des résultats, et qui traitent de priorités communautaires pressantes.
- **C'est facile** : l'entreprise déduit le montant promis de la paie et émet un chèque à Centraide.
- **C'est simple** : il n'est pas nécessaire de faire un suivi de multiples reçus; le don de bienfaisance est inscrit sur le relevé T4 de l'employé..

**Tout l'argent recueilli par Centraide reste dans la communauté où nous VIVONS et TRAVAILLONS, assurant ainsi l'offre de services locaux à toutes les personnes nécessiteuses. Centraide investit dans des programmes qui ont une incidence à l'échelle provinciale ainsi que dans des organisations qui répondent à des besoins précis des communautés rurales et urbaines.**

### Communautés solides

- Lier les individus et les familles aux services de soutien.
- Soutenir l'engagement des voisinages et des communautés pour favoriser l'implication des gens.
- Aider les gens à améliorer leurs stratégies d'adaptation pour leur permettre de mieux composer avec les défis de la vie.

### Réussite des jeunes

- S'assurer que les enfants sont prêts et motivés à apprendre durant toute leur vie.
- Lier les enfants à des activités, des adultes et des pairs positifs qui les aideront à croître et à redonner à la société.
- Aider les enfants à obtenir ce dont ils ont besoin pour être sains, pour faire de bons choix et à s'adapter aux changements.

### Amélioration des conditions de vie

- Répondre aux besoins essentiels comme par exemple la sécurité alimentaire et l'accès à des logements sûrs et abordables.
- Aider les gens à acquérir les compétences essentielles pour obtenir et conserver un emploi valorisant.

# Six étapes à la réalisation d'une campagne réussie en milieu de travail

Des efforts de planification et de coordination sont requis pour réaliser une campagne d'employés réussie. Nous avons créé la liste de vérification suivante pour vous aider, ainsi que votre équipe, à chaque étape de la planification et de mise en œuvre.

## Six étapes à la réussite :

1. ÉTABLISSEZ vos stratégies.
2. FAITES LA PROMOTION de votre campagne.
3. PLANIFIEZ votre démarche.
4. SUIVEZ votre progrès et FAITES PART de vos résultats.
5. RECONNAISSEZ et REMERCIEZ vos bénévoles et donateurs.
6. ÉVALUEZ votre campagne.

*Remarque : Tous les dons d'employés (en argent, par chèque et carte de crédit) doivent être remis au bureau de Centraide avant le 31 décembre pour que nous puissions délivrer un reçu de l'année actuelle. Si nous ne les recevons pas avant cette date, le reçu sera délivré l'année suivante.*

## Étape 1 : établissez vos stratégies

Comment allez-vous atteindre votre objectif?

Comment allez-vous augmenter la participation des employés?

Comment allez-vous inciter l'employé typique à faire un don plus élevé?

Voici quelques exemples:

- Offrez plus d'occasions aux employés de se familiariser avec Centraide.
  - Organiser une activité au cours de laquelle un conférencier s'adressera à votre groupe d'employés.
- Offrez des tirages (mesures incitatives) qui encouragent le personnel à donner à Centraide.
- Si vous soumettez votre promesse de don la première journée, vous courez la chance de gagner \_\_\_\_.
- Si vous promettez de faire don de 5 \$ par paie, vous obtiendrez un billet de tirage pour courir la chance de gagner \_\_\_\_.
- Si vous promettez de faire don de 10 \$ par paie, vous obtiendrez trois billets de tirage pour courir la chance de gagner \_\_\_\_.
- Parlez de la signification du donateur de leadership (1000 \$ et plus par année ou 38,48 \$ par paie).

## Étape 2 : faites la promotion de votre campagne

La publicité et la promotion injectent de l'enthousiasme dans votre campagne et ajoutent du plaisir. En faisant la promotion de votre campagne, vous aidez les gens à mieux comprendre la nécessité de donner à Centraide. Vos promotions devraient compléter et appuyer les efforts des sollicitateurs de fonds lors des activités de collecte spéciales. Cependant, ces dernières devraient avoir lieu après les sollicitations pour éviter de réduire le nombre de promesses de dons. Centraide peut vous fournir une gamme de documents promotionnels variés, notamment des affiches, du matériel imprimé et des thermomètres de progrès, pour vous aider à communiquer votre message aux employés. Vous pouvez utiliser le thème de la campagne de Centraide ou en créer qui intéressera votre comité et vos employés.

# Six étapes à la réalisation d'une campagne réussie en milieu de travail

## Étape 2 : faites la promotion de votre campagne - suite

Les comités de la campagne des employés (CCE) ont réussi à bien promouvoir leurs campagnes grâce aux moyens suivants :

- En établissant des programmes d'incitatifs et de récompenses au moyen de prix de tirage pour ceux qui font des dons dès le début de la campagne.
- En utilisant le bulletin de la compagnie ou du personnel pour présenter les points saillants de la campagne ou raconter l'histoire d'une personne qui a changé sa vie grâce à l'aide de Centraide.
- En envoyant des courriels pour garder les employés informés des progrès de la campagne.
- En affichant les affiches et les thermomètres de Centraide dans des endroits très visibles.
- En montrant des vidéos de Centraide dans la salle du lunch.
- En coordonnant des défis de la plus grande hausse de collecte de fonds entre les divisions.

## Étape 3 : planifiez votre démarche

### Comment allez-vous solliciter les employés?

Durant votre analyse, il se peut que vous découvriez que la sollicitation de fonds est un élément de la campagne sur lequel vous devez insister. Les employés ont besoin d'information sur Centraide avant de prendre une décision informée en matière de dons. Pour de l'information sur les campagnes de leadership et/ou de retraités, veuillez contacter votre bureau de Centraide.

**Sollicitation en groupe** - Il s'agit d'un moyen assuré de communiquer le même message au personnel. Une présentation en groupe, qui comprend un conférencier de Centraide, une vidéo et un endossement de votre PDG, est un moyen efficace et ne prend que 30 minutes. Les cartes de promesse de dons devraient être personnalisées et prêtes pour que les sollicitateurs de dons puissent les distribuer lors de la rencontre. Les sollicitateurs recueillent également les cartes de promesse de dons pour assurer la confidentialité du donateur.

### Campagne par une seule personne :

Tout d'abord, merci! Sachez que vous n'êtes pas seul et que nous pouvons vous aider! Demandez de l'aide d'un employé partenaire pour trouver ce dont vous avez besoin.

### Conseil pour les entreprises de 500 employés et plus :

Diversifiez votre équipe pour multiplier vos efforts. Tentez d'obtenir des représentants de toutes les divisions, sites et niveaux de l'organisation.

### Nous pouvons nous rendre sur les lieux!

Vous ne pouvez vous rendre à la formation? Parlez à l'employé partenaire de Centraide au sujet de la formation personnalisée pour toute votre équipe au travail.

### Votre employé partenaire de Centraide

est un gestionnaire de développement des ressources ou un représentant délégué (un employé passé par une compagnie locale qui travaille pour Centraide pour la durée de la campagne).

# Six étapes à la réalisation d'une campagne réussie en milieu de travail

## Simple démarche

« Je ne suis ici que pour vous remettre le formulaire de promesse de dons de Centraide. Cette année, nous essayons de convaincre 100 % des employés de faire un don. J'ai également joint un dépliant qui illustre différentes façons dont votre don peut changer les choses dans votre communauté. Si vous avez des questions sur Centraide, n'hésitez pas à me parler ou à communiquer avec les représentants de la campagne de Centraide. Autrement, merci d'avoir envisagé de faire une promesse de don cette année. »

Vous pouvez substituer ce qui suit :

- Date du tirage de prix
- Histoire personnelle illustrant pourquoi vous croyez en Centraide
- Promotion des objectifs ou résultats des défis lancés entre les divisions de la compagnie

## Étape 3 : planifiez votre démarche - suite

**Sollicitation individuelle** - ce moyen peut être très efficace, surtout quand les employés font des demandes de dons à un pair. En d'autres mots, les cadres supérieurs qui sollicitent des dons auprès d'autres cadres supérieurs, des employés membres d'un syndicat auprès d'autres employés membres d'un syndicat, et ainsi de suite. Les solliciteurs qui emploient la démarche individuelle doivent faire preuve d'engagement à l'endroit de Centraide et être en mesure de répondre aux questions des donateurs.

**Démarche combinée** - il s'agit d'une sollicitation de dons en groupe suivie d'une démarche individuelle par les solliciteurs de fonds.

## Étape 4 : suivez vos progrès et faites part de vos résultats

Mettez à jour le thermomètre de la campagne et communiquez périodiquement vos résultats aux employés. Ces derniers auront ainsi l'information la plus récente, ce qui entraînera encore plus d'enthousiasme et de l'intérêt à l'égard de la campagne.

- Assurez-vous que les cartes de promesse de dons vous ont été retournées, même celles des employés qui ont décidé de ne pas donner.
- Faites un suivi auprès des solliciteurs de dons individuels quand il semble y avoir moins de dons remis.
- Communiquez vos résultats à la personne-ressource de Centraide et à votre PDG.
- Faites une analyse de « mi-campagne » et maximisez vos résultats.

## Mobilisez votre syndicat :

- Demandez à un représentant syndical important de faire partie du comité.
- Invitez votre représentant syndical à être conférencier lors du lancement de la campagne.
- Demandez si vous pouvez participer à une réunion des membres du syndicat.
- Remerciez les dirigeants syndicaux pour leur soutien.

# Six étapes à la réalisation d'une campagne réussie en milieu de travail

## Étape 5 : reconnaissez et remerciez les bénévoles et les donateurs

Célébrez vos réussites!

Reconnaissez les gens qui ont contribué à votre campagne, à savoir les donateurs, les solliciteurs de fonds, les membres de comité et les autres bénévoles. Ils ont été nombreux à travailler d'arrache-pied et il est important de les reconnaître! Envoyez-leur une lettre et affichez des notes de remerciements à l'intention des donateurs et des bénévoles sur le babillard du personnel. Le fait que le PDG remercie les bénévoles constitue une reconnaissance spéciale. Certains comités de campagne organisent une activité de reconnaissance au cours de laquelle des récompenses et prix sont remis. Il s'agit d'une bonne façon de finir une campagne réussie sur une bonne note. Centraide fournit des certificats pour reconnaître toutes les personnes qui ont contribué à la campagne.

- Organisez une présentation de chèque avec Centraide et faites la promotion de vos réussites auprès des médias et de la communauté.

Dites merci! Les donateurs et les bénévoles aiment être remerciés d'avoir fait de la campagne une activité réussie. Vous pouvez leur remettre une note de remerciements, organiser un thé de remerciements, etc.

## Étape 6 : évaluez votre campagne

Il est important que l'équipe de campagne analyse et évalue tous les aspects de la campagne. Cette analyse constitue un bon outil de planification des futures campagnes. La personne-ressource de Centraide peut vous aider lors du processus d'analyse et d'évaluation. Passez en revue les résultats de la campagne et comparez-les à vos objectifs. Les recommandations seront utiles dans la planification de la campagne de l'année suivante. Le CEC de l'année qui suivra sera heureux d'avoir sous la main un rapport écrit indiquant les activités et les résultats de campagne. Placez votre rapport dans le dossier des campagnes de Centraide de votre entreprise, et envoyez une copie à Centraide et à votre PDG.

-Invitez le personnel de Centraide à une réunion pour discuter de la campagne et déterminez les pratiques optimales qui pourraient être utilisées l'année suivante.

**Nous sommes ici  
pour vous aider !**

Contactez nous pour plus  
d'information, ressources...

Trevor MacDougall - Directeur du  
développement des ressources  
22 Church Street, Suite T210 |  
22 rue Church, Suite T210,  
Moncton, NB Canada E1C 0P7  
506-858-8600  
[www.gmsenbunitedway.ca](http://www.gmsenbunitedway.ca)  
[trevor.macdougall@moncton.unitedway.ca](mailto:trevor.macdougall@moncton.unitedway.ca)

# Guide pour le (la) représentant(e) de la campagne au milieu de travail

## Première étape : Préparation

### Essayez de mieux comprendre Centraide et les besoins de notre communauté

Informez-vous au sujet de Centraide de la région du Grand Moncton et du sud-est du Nouveau-Brunswick avant de commencer à solliciter des dons auprès de vos collègues. Vous devez pouvoir répondre sans hésiter aux questions de base et déjà connaître l'information.

- Lisez les documents utiles qui sont affichés sur notre site Web à

<http://www.gmsenbunitedway.ca>

### Faites de la recherche sur votre toute dernière campagne en milieu de travail

Connaissez le montant recueilli l'année dernière, y compris les activités spéciales organisées, les objectifs passés et la période de la tenue de votre campagne en milieu de travail. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à parler avec votre CCE ou avec votre partenaire du personnel de Centraide.

### Faites tout d'aborder votre propre don

À titre de solliciteur, ce sera plus facile de parler à d'autres personnes si vous savez que vous avez déjà fait un don. Votre contribution sera un bon exemple et illustrera votre engagement à l'égard de la campagne et de la communauté.

### Soyez confiant!

Commencez à parler avec les personnes qui appuient déjà Centraide. Allez voir les collègues avec lesquels vous avez de bons liens pour acquérir de la confiance.

### Établissez des attentes élevées

Soyez prêt à demander aux donateurs d'augmenter leur contribution à la campagne. Dites-leur que même 25 sous supplémentaires par semaine pourraient changer bien des choses.

## Étape 2 : Rencontre

### Donnez le ton à la conversation

Soyez détendu et positif. Remerciez votre collègue d'avoir accepté de vous rencontrer.

**Exemple :** « Bonjour Marc. Merci d'avoir pris le temps de me rencontrer aujourd'hui. Notre campagne de Centraide a officiellement été lancée et j'aimerais pouvoir compter sur ton appui. As-tu reçu le formulaire d'engagement de Centraide? »

# Guide pour le (la) représentant(e) de la campagne au milieu de travail

## Étape 2 : Rencontre

### Expliquez vos intentions

Communiquez vos pensées sur les raisons pour lesquelles vous appuyez Centraide et faites des dons à la campagne. N'oubliez pas d'inclure des faits ou messages communautaires sur Centraide qui revêtent une signification personnelle spéciale pour vous. Profitez-en pour dissiper les mythes et vous assurer que vos collègues ont la bonne information pour prendre une décision éclairée. À titre d'exemple, vous pouvez mentionner les programmes et services financés, les frais d'administration peu élevés, l'usage abondant de bénévoles pour gérer la campagne ou la reddition de comptes et le strict code de déontologie que Centraide et tous ses organismes subventionnés suivent.

### Répondez aux questions

Écoutez attentivement les préoccupations et répondez à toute question de la façon la plus honnête possible. Si vous ne connaissez pas la réponse à une question, consultez la section sur la FAQ de ce livret ou prenez la question en note et communiquez avec votre partenaire du personnel de Centraide.

### Demandez à la personne de faire un don

Remettez un formulaire d'engagement à chaque collègue et demandez à ce dernier d'appuyer la campagne. Dites-lui que, peu importe le montant du don, la communauté en bénéficiera grandement. Préconisez les retenues salariales si cette option est offerte dans votre milieu travail comme moyen pratique de faire cet investissement. Si la personne est incertaine, laissez-lui un formulaire d'engagement et un dépliant, dites-lui de consulter notre site Web, et faites un suivi auprès d'elle plus tard.

### N'oubliez pas d'offrir vos remerciements!

Assurez-vous de remercier chaque personne que vous avez vue au sujet d'un don, même les gens qui vous ont écouté, mais qui ne sont pas certains s'ils veulent contribuer à la campagne. N'oubliez pas qu'une personne peut ne pas pouvoir contribuer à Centraide cette année, mais qu'elle puisse le faire la prochaine année.

## Étape 3 : Suivi

### Assurez-vous que tous et toutes ont eu la possibilité de participer

Faites un suivi de toute personne qui était en vacances ou en congé de maladie, et assurez-vous de lui avoir parlé avant de mettre fin à votre campagne.

### Faites un suivi comme prévu

Retournez voir les personnes auxquelles vous avez laissé un formulaire d'engagement. Donnez-leur toute information promise.

### Retournez tous les formulaires d'engagement

Soumettez tous les formulaires d'engagement au CCE, même si aucune contribution n'a été faite à la campagne.

# Super crédit pour premier don de bienfaisance (SCPD)

Donnez. Devenez bénévole. Agissez.

Le Super crédit pour premier don de bienfaisance ajoute **25%** au crédit d'impôt fédéral pour les donateurs éligibles. **Pour un premier don de bienfaisance, le donateur a donc droit à un crédit de 40%** pour un don de 200\$ et moins, **ainsi qu'un crédit de 54%** pour la portion du don excédent 200\$ mais étant inférieur à 1000\$. Ce nouveau crédit peut être réclamé qu'une seule fois entre 2013 et 2017.

#### Pour être éligible:

- Ne jamais avoir réclamé le crédit d'impôt pour don de bienfaisance
- Votre conjoint n'a jamais réclamé le crédit d'impôt pour don de bienfaisance
- Vous avez réclamé le crédit d'impôt pour don de bienfaisance, mais ce, avant 2007
- Votre conjoint a réclamé le crédit d'impôt pour don de bienfaisance, mais ce, avant 2007

Le Super crédit s'applique à la première demande qu'un déclarant admissible fait. Les donateurs ont jusqu'à cinq ans pour réclamer leur crédit d'impôt pour leur don.

Crédit d'impôt régulier pour dons de bienfaisance			Super crédit d'impôts pour dons de bienfaisance			
Votre don à Centraide	Retour (fédéral et provincial)	Coût réel du don	Votre don à Centraide	Retour	Crédit d'impôt additionnel	Coût réel du don
200 \$	48 \$	152 \$	200 \$	98 \$	50 \$	102 \$
500 \$	189 \$	311 \$	500 \$	314 \$	125 \$	186 \$
750 \$	306 \$	444 \$	750 \$	494 \$	188 \$	256 \$
1000 \$	424 \$	576 \$	1000 \$	674 \$	250 \$	326 \$



**Centraide  
United Way**  
de la région du grand Moncton  
et du sud-est du Nouveau Brunswick