



**SEMAINE  
REALTORS**  
*Care*<sup>®</sup>

## Guide pour la planification et la réalisation d'un projet dans le cadre de la Semaine REALTORS Care<sup>®</sup>

Souhaitez-vous mener un projet dans le cadre de la Semaine REALTORS Care<sup>®</sup>? Fantastique! Voici un guide détaillé, conçu pour les futurs chefs de projet comme vous.

Chaque projet de la Semaine REALTORS Care<sup>®</sup> est unique, alors il est possible, et naturel, que les étapes ci-dessous ne s'appliquent pas tout à fait à votre situation.

Si vous avez des questions, l'équipe REALTORS Care<sup>®</sup> de L'Association canadienne de l'immeuble (ACI) est là pour vous aider. Communiquez avec nous en tout temps à [info@REALTORSCare.ca](mailto:info@REALTORSCare.ca).

**CONSEIL :** Vous avez peut-être déjà établi un partenariat avec une organisation caritative liée au logement ou aux refuges et adopté une stratégie en vue de la Semaine REALTORS Care<sup>®</sup>. Si tel est le cas, vous pouvez passer à l'étape 5.



### Étape 1 : Renseignez-vous sur la Semaine REALTORS Care<sup>®</sup>

La Semaine REALTORS Care<sup>®</sup> ralliera des courtiers et des agents immobiliers d'un océan à l'autre afin de sensibiliser la population et d'agir pour offrir le confort d'un foyer aux Canadiens démunis. Elle se déroulera du 18 au 22 novembre 2019, coïncidant ainsi avec la Journée nationale de l'habitation.

Cette semaine nationale de service bénévole soulignera les gestes concrets que posent les membres de l'ACI tout au long de l'année, au sein de leurs collectivités, pour offrir leur soutien et aborder les enjeux en matière de logement.

#### Voici comment participer à la Semaine :

- Menez votre propre projet et recrutez des bénévoles parmi vos collègues, vos amis et les membres de votre famille;
- Participez bénévolement à un projet organisé par d'autres courtiers ou agents immobiliers, votre agence, votre chambre immobilière ou association provinciale;

- c. Joignez-vous à la conversation en ligne **#SemaineREALTORSCare** et sensibilisez la population aux enjeux liés au logement et aux refuges. Pour commencer, jetez un coup d'œil à nos exemples de messages pour les médias sociaux, que vous trouverez dans la trousse d'outils de la Semaine REALTORS Care®.

Plus les courtiers et agents immobiliers s'impliqueront, plus de projets seront organisés d'un océan à l'autre, plus fort sera notre message et plus grande sera notre influence collective.



**CONSEIL :** Dans le cadre de la Semaine REALTORS Care®, nous encourageons la communauté immobilière à participer à des projets bénévoles concrets afin de faire avancer les causes liées au logement et aux refuges. Dans le même ordre d'idées, nous savons que plusieurs courtiers et agents immobiliers sont doués pour organiser des collectes de fonds. Si vous souhaitez contribuer de cette façon, veuillez le faire **dans le cadre d'un événement** qui appuie **une organisation caritative liée au logement et aux refuges.**

Nous afficherons de nouvelles ressources et fonctions sur le site [semaineREALTORSCare.ca](http://semaineREALTORSCare.ca) au fur et à mesure que la Semaine REALTORS Care® approchera. Assurez-vous de suivre REALTORS Care® sur les médias sociaux ([Facebook](#), [Twitter](#) et [Instagram](#)) pour recevoir toutes les communications.

## Étape 2 : Trouvez les organisations liées au logement et aux refuges dans votre collectivité et renseignez-vous sur leur mission

Explorez les organisations caritatives liées au logement et aux refuges et les groupes communautaires de votre collectivité. Quelle est leur raison d'être? Quelle est leur contribution auprès des membres de votre collectivité? Quelles œuvres vous touchent personnellement?

## Étape 3 : Rencontrez des partenaires communautaires potentiels afin d'en sélectionner un

Communiquez avec au moins un groupe communautaire ou une organisation caritative liée au logement et aux refuges afin de lui annoncer que vous cherchez une occasion de bénévolat pour un groupe de personnes dans le cadre de la Semaine REALTORS Care®. Prévoyez un appel téléphonique ou une rencontre sur place. Demandez à chaque organisme de vous indiquer les besoins de ses clients et la manière dont vous pourriez les aider au cours de la semaine du 18 au 22 novembre 2019.

**CONSEIL :** Consultez notre document infographique *Idées de projets pour la Semaine REALTORS Care®*. Vous y trouverez des suggestions à présenter à vos partenaires potentiels lors de vos rencontres.



## Étape 4 : Créez le plan de projet en collaboration avec le partenaire communautaire sélectionné

Bravo! Vous avez trouvé une organisation caritative ou un groupe communautaire pour votre projet. Le travail intéressant peut maintenant commencer. Collaborez étroitement avec la personne-ressource de l'organisme afin de choisir la direction que prendra votre projet. Déterminez notamment le nombre idéal de bénévoles et la période où se déroulera votre projet au cours de la Semaine. Ensuite, rédigez une ébauche de votre plan de projet, en détaillant les rôles et les responsabilités de chacun, les étapes à suivre et le budget, le cas échéant.

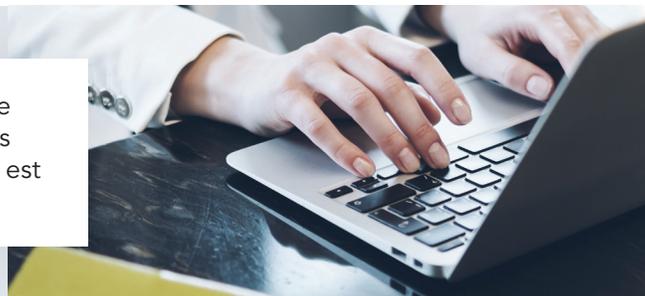


**CONSEIL :** Lorsque vous aurez sélectionné un partenaire, assurez-vous d'en informer les autres organisations caritatives et groupes communautaires où vous avez présenté votre projet. Indiquez-leur que vous avez pris une décision, remerciez-les de vous avoir accordé du temps et dites-leur que vous gardez leurs coordonnées pour d'autres occasions de collaboration éventuelles.

## Étape 5 : Inscrivez votre événement auprès de l'ACI

Lorsque vous aurez choisi la direction que prendra votre projet, veuillez inscrire ce dernier auprès de l'ACI. À cette fin, remplissez le formulaire d'inscription en ligne, qui se trouve à [semaineREALTORSCare.ca](http://semaineREALTORSCare.ca).

**REMARQUE :** Toutes nos excuses! Le portail des projets de la Semaine REALTORS Care®, qui vous permet de gérer vos événements et de faire un suivi de vos bénévoles en ligne, est disponible seulement en anglais.



## Étape 6 : Recrutez et dirigez des bénévoles

Voici l'étape où vous présentez la vision de votre projet à vos collègues, à vos amis et aux membres de votre famille, afin de les rallier à votre cause. Le bouche-à-oreille, les médias sociaux, les affiches au travail et le courriel sont d'excellents moyens de sensibiliser les gens et de recruter des bénévoles.

Lorsque vous aurez recruté des bénévoles, assurez-vous de les tenir au courant du projet au fur et à mesure que novembre approche. Nous vous recommandons de leur envoyer des nouvelles par courriel toutes les deux semaines. Quelques jours avant l'événement, envoyez-leur un courriel pour confirmer des détails importants, comme l'heure, l'endroit, ce qu'ils doivent porter et d'autres renseignements utiles.

## Étape 7 : Planifiez votre événement

Vous souvenez-vous du plan de projet à l'étape 4? Continuez à le mettre au point pendant que vous planifiez votre événement. Ajoutez-y les communications prévues, les délais, les coordonnées des personnes-ressources et toute autre information pertinente.

À cette étape du processus de planification, votre partenaire et vous développerez votre projet. Voici donc quelques points à prendre en compte.

- Pensez à la façon dont vous assurerez la santé et la sécurité de vos bénévoles pendant le déroulement de votre projet. Prévoyez leur offrir de l'eau et des collations santé. Pensez aussi à leur fournir des lignes directrices en matière de sécurité et à mettre en place un plan de premiers soins.
- Alors que vous préparez pour le jour J, n'hésitez pas à demander à votre partenaire de vous aider lors du lancement. Proposez-lui d'accueillir vos bénévoles et de leur transmettre de l'information sur l'organisation et sur ses clients. Le fait de présenter le contexte aux bénévoles multipliera les effets bénéfiques de leur travail. Pensez aussi à inviter des représentants du gouvernement, des leaders de la communauté immobilière et d'autres intervenants à prononcer une allocution lors du lancement.
- Vérifiez auprès de votre partenaire si vos bénévoles doivent signer un formulaire d'autorisation de participation ou d'utilisation des photos. Le cas échéant, envoyez le formulaire à l'avance à vos bénévoles et apportez des copies imprimées du formulaire lors de l'événement.
- Cherchez des façons de bien associer votre projet à la Semaine REALTORS Care® afin que les courtiers, les agents et les membres de la communauté sachent qu'ils contribuent à une grande cause, de portée nationale. Indice : le logo de la Semaine REALTORS Care® paraît bien sur des t-shirts et des casquettes.

**CONSEIL :** Avant de commander des articles promotionnels, comme des t-shirts, des casquettes et des affiches, consultez le [Guide de style et de marque de la Semaine REALTORS Care®](#). Vous y trouverez des directives à propos du logo de la Semaine, qui assureront une utilisation uniforme de la marque à l'échelle du pays.



## Étape 8 : Réalisez votre projet et racontez votre expérience lors de la Semaine REALTORS Care®

Enfin, voilà le jour de l'événement. Le moment est venu de passer à l'action et vous êtes prêt. Allons-y!

Pendant que nous déploierons tous les efforts pour promouvoir les activités collectives de la communauté immobilière canadienne dans le cadre de la Semaine REALTORS Care®, nous aurons besoin de votre aide pour faire connaître votre contribution dans votre collectivité. Voici deux suggestions à cet effet :

D'abord, prenez le temps de photographier ou de filmer (en qualité supérieure) vos bénévoles en action, et publiez les photos ou les vidéos sur les médias sociaux. Souvenez-vous d'utiliser le mot-clic #SemaineREALTORSCare; nous pourrons ainsi aimer et partager vos messages.

Ensuite, informez les médias locaux au sujet de votre projet. Il est important de mettre en évidence le lien entre votre contribution, les enjeux locaux en matière de logement et l'initiative nationale Semaine REALTORS Care®. D'ailleurs, votre partenaire communautaire peut contribuer de la même façon de son côté; encouragez-le à le faire.

## Étape 9 : Exprimez votre reconnaissance

Félicitations! Vous avez réussi! À la fin de la Semaine, assurez-vous de remercier vos bénévoles et de partager vos accomplissements collectifs. Exprimez aussi votre gratitude à votre partenaire communautaire, vos invités spéciaux et toute autre personne qui a participé au projet. Une courte présentation avec votre partenaire communautaire constitue une excellente façon de revenir sur l'événement et de célébrer votre réussite.

## Étape 10 : Faites un retour sur votre projet

Nous espérons que le projet bénévole que vous avez organisé dans le cadre de la Semaine REALTORS Care® aura été une expérience mémorable pour vous et pour vos bénévoles. Alors que vous reviendrez sur l'événement, demandez-vous comment vous pouvez continuer à collaborer avec votre partenaire tout au long de l'année et aider les gens de votre collectivité qui se heurtent à des barrières au logement sécuritaire et abordable.

Nous vous invitons aussi à réfléchir aux ressources que nous vous aurons offertes tout au long du processus menant à la Semaine REALTORS Care® (comme ce document). Si vous avez des commentaires à leur sujet, veuillez nous en faire part à [info@REALTORSCare.ca](mailto:info@REALTORSCare.ca). Nous pourrons ainsi apporter des améliorations en vue de l'année prochaine.

Nous vous sommes reconnaissants de votre contribution à la Semaine REALTORS Care® et vous remercions de nous avoir aidés à offrir le confort d'un foyer aux personnes démunies.