CAMPAIGN | 100

LCIF • EMPOWERING SERVICE

Manuel des coordinateurs LCIF de club

Mener votre club au succès

Lions Clubs International FOUNDATION

Bienvenue !

Cher Coordinateur LCIF de club,

Merci d'avoir accepté d'assumer ces fonctions importantes au nom de votre club ! Vous rejoignez une équipe globale de responsables qui axent leurs efforts sur la plus grande collecte de fonds de notre histoire, la *Campagne 100 : La puissance du service.* Avec cette campagne, nous avons pour objectif de lever 300 millions de dollars américains et de donner à la LCIF les moyens de renforcer l'impact de ses activités de service, de lutter contre le diabète, une crise de santé publique de portée mondiale, et d'élargir nos Causes mondiales. Ensemble, nous pouvons faire la différence dans les domaines de la vue, de la jeunesse, de l'aide aux victimes de catastrophes, de l'action humanitaire, du diabète, du cancer chez l'enfant, de la faim et de l'environnement.

La Campagne 100 présente l'opportunité de transformer notre Fondation *et* le monde. Tout au long de cette campagne, nous demandons à chaque Lion de soutenir chaque année la LCIF. Sous votre leadership, nous demanderons à chaque Lion de faire un don de 100 $US par an. Ce don, qui revient à 2 $ par semaine, aura un impact fort sur la capacité des Lions à réaliser notre mission et à favoriser le changement positif de par le monde.

Ce guide vous permettra d'approfondir vos connaissances sur la Campagne 100, sur votre rôle de coordinateur LCIF de club et d'apprendre à vous assurer la coopération de vos collègues Lions pour lever des fonds pour cette campagne importante. Dans les pages qui viennent, vous apprendrez à raconter votre histoire, à établir un plan, à construire votre équipe et à lever des fonds. Vous vous appuierez sur le guide de narration complémentaire et d'autres documents de formation pour assurer votre succès et celui de votre club, mais aussi sur les conseils de votre coordinateur LCIF de district. Nous avons un objectif très ambitieux à remplir mais nous savons que nous pouvons compter sur votre aide pour y arriver !

Je vous remercie d'avoir accepté ce rôle de responsable. Nous espérons que ce manuel vous sera utile pour démarrer vos projets et accompagner votre club vers le succès !

Cordialement,

SIGNATURE	SIGNATURE
Past président international Dr Jitsuhiro Yamada	Past président international J. Frank Moore III
Président de la campagne	Vice-président de la campagne

Votre rôle

La LCIF est votre fondation, notre fondation. En tant que coordinateur LCIF de club, vous ferez le lien entre votre club et les différents moyens que la LCIF met à la disposition des Lions pour mettre en place leurs activités de service et les enjoindre à participer de mille et une manières. Tout ce que vous mettez en œuvre pour assurer leur participation contribue à notre succès !

Votre rôle se décompose en quatre tâches primaires, centrées autour d'un objectif commun :

Le guide vous donnera par ailleurs des conseils pratiques et faciles pour assumer vos importantes fonctions de leadership.

Commencer ici : Votre introduction à la LCIF et à la Campagne 100

Qu'est-ce que la LCIF ?

La Fondation du Lions Clubs International (LCIF) est la branche caritative de notre organisation mondiale qui octroie des subventions. La mission de la Fondation est de soutenir l'action des Lions clubs et de leurs partenaires pour aider les communautés au niveau local et international, donner de l'espoir et améliorer des vies par le biais de subventions et de projets humanitaires.

Que fait la fondation ?

Grâce à la générosité sans faille et au dévouement de milliers de Lions, **la LCIF a pu octroyer plus de 1 milliard de dollars à des projets Lions et partenariats à travers le monde.** Cette générosité de la communauté Lion a permis à la LCIF de financer des activités pour restaurer la vue, soutenir les jeunes, apporter des secours en cas de catastrophe et répondre à de nombreux besoins humanitaires.

Pourquoi la Fondation est-elle importante ?

Le Lions Clubs International est la plus grande et la plus efficace organisation de service au monde. Les Lions sont d'ailleurs reconnus comme les leaders mondiaux du service humanitaire. Individuellement, nous servons nos clubs et faisons une différence localement, dans nos communautés. **La LCIF étend et amplifie l'impact des Lions à une échelle mondiale.**

La LCIF est votre fondation ! Elle appartient à chaque Lion et permet d'étendre le service humanitaire des Lions et son impact partout dans le monde. Le succès de la LCIF est véritablement le succès de chaque Lion, soit 1,46 million d'entre nous !

Qu'est-ce que la Campagne 100 : La puissance du service de la LCIF

Campagne 100 : La puissance du service LCIF **est la prochaine campagne transformative de la Fondation.** L'objectif est de lever 300 millions de dollars avec la Campagne 100 pour augmenter notre impact dans les domaines de la vue, du développement de la jeunesse, des actions humanitaires, de la lutte contre la crise mondiale du diabète et d'élargir nos domaines d'intervention pour inclure l'environnement, la lutte contre la faim et le cancer chez l'enfant. La campagne permettra de financer des subventions et des partenariats pour que les Lions puissent servir encore plus de personnes dans les années à venir.

Pourquoi les Lions doivent-ils soutenir la Campagne 100 ?

Le service est au cœur de l'action des Lions et des Leos. C'est pour cela que nous nous affilions. C'est notre raison d'être. **La Fondation du Lions Clubs International apporte aux Lions les ressources nécessaires pour répondre aux problématiques qui nous importent afin d'apporter un changement réel et durable.**

Pourquoi mon club doit-il participer ?

Parce que vous êtes des Lions ! Avec la Campagne 100, nous renforçons le travail des Lions consistant à sauvegarder la vue, soutenir la jeunesse, apporter des secours en cas de catastrophe, lutter contre le diabète, prendre soin des familles touchées par le cancer chez l'enfant, nourrir les démunis et protéger notre planète. **Bref, avec la Campagne 100, votre club peut transformer le monde.**

Raconter votre histoire. Aider les membres à comprendre l'impact de la LCIF dans votre communauté et

1

Étape 1 : Raconter l'histoire de la LCIF et de la Campagne 100

Je crois au travail fondamental de la LCIF au service des Lions et de notre communauté. Mais je ne suis pas sûr(e) que tous mes collègues Lions pensent la même chose. Comment puis-je les aider à appréhender la puissance de la LCIF et les raisons pour lesquelles nous devons soutenir la Fondation ?

L'une de vos tâches les plus importantes en tant que coordinateur LCIF de club est d'aider les autres membres à comprendre l'importance de la LCIF à l'égard de la communauté Lion mondiale et pourquoi la soutenir fait partie de notre service Lion.

À quand remonte votre dernier don au profit de la LCIF ou d'une autre organisation ? Pourquoi avez-vous fait un don ? Peut-être aviez-vous entendu une histoire formidable illustrant l'intervention de la LCIF, par exemple une famille qui a pu reconstruire sa maison après une catastrophe. Un enfant qui a bénéficié d'un dépistage de la vue et qui peut désormais voir et aller à l'école. Une personne dont le diabète a été détecté qui est maintenant soignée.

Vous avez vous-même une belle histoire à raconter sur la LCIF, une histoire qui aidera à convaincre les autres membres à aussi faire un don à la LCIF et à la Campagne 100. Voici comment construire votre propre histoire :

Identifier les raisons pour lesquelles vous servez

- Posez-vous la question suivante : pourquoi suis-je devenu Lion ? Pourquoi suis-je toujours un Lion ? Pourquoi ai-je accepté ce poste ?

Identifier les causes mondiales qui vous passionnent le plus

- Relire l'argumentaire de la Campagne 100 Quelles sont pour vous les causes les plus importantes ?
- Quelles sont les causes les plus importantes pour les autres membres Lions et votre communauté ?

Comprendre l'impact de la LCIF votre communauté

- Demander des renseignements sur les subventions reçues et mises en œuvre dans votre district ou district multiple. Vous et vos collègues seront probablement surpris de l'appui déjà apporté par la LCIF à votre communauté ! Visiter https://lionsclubs.org/en/discover-our-foundation/mission.
- Explorer la nouvelle subvention d'impact de district et de club. Les clubs qui font chaque année un don d'un montant minimum à la LCIF peuvent obtenir cette subvention. Pour en savoir plus, consultez le site https://lionsclubs.org/fr/start-our-approach/grant-types/district-club-community-impact-grants

S'entraîner et se préparer

- Utiliser le guide de narration se trouvant à la fin de ce manuel pour prendre des notes et organiser vos pensées
- À titre d'entraînement, racontez votre histoire à votre coordinateur LCIF de district, à un membre de la famille ou à un ami de confiance
- Avant de rencontrer les responsables de votre club, demandez-leur s'ils ont des questions spécifiques sur la Campagne 100 et préparez-vous

Quels autres outils sont à ma disposition pour m'aider à raconter mon histoire ? ***Est-ce qu'il y a des documents que je peux remettre aux autres membres ?***

La LCIF dispose de toute une palette d'outils pour vous aider à raconter l'histoire de la LCIF et faire en sorte que vos membres n'oublient pas votre message. Voici quelques outils que vous pouvez consulter sur le site de la LCIF à l'adresse suivante https://lionsclubs.org/fr/resources-for-members/resource-center, sous l'onglet Campagne 100 et Fondation :

Jéos | Po[illegible]Point | Brochures | Guides de poche | Cartes de promesse de don | Articles parus sur le blog de la LCIF

D'autres documents sont disponibles sur demande. Prenez contact avec votre coordinateur LCIF de district pour de plus amples informations et demander quelles sont les actions qui ont rencontré le plus de succès dans votre district.

Liste de vérification : Ce que vous pouvez faire

- Remplissez le guide de narration inclus à la fin de ce livre pour vous aider à développer votre histoire de la Campagne 100
- Passez en revue les ressources disponibles sur le site de la LCIF et commandez des documents pour votre club
- Entraînez-vous à raconter votre histoire avec votre coordinateur de district et les autres coordinateurs de club de votre région
- Invitez votre coordinateur LCIF de club affaire à faire un exposé avec vous dans le cadre d'une réunion de club
- Examinez les programmes de subventions et les histoires de subventions de votre district

Étape 2 : Préparer un plan

Je suis prêt(e) à raconter mon histoire à mon club. Et ensuite ?

Préparer un plan. Découvrez les différentes façons dont vous et votre club pouvez soutenir la Campagne 100. Ensuite, fixez votre objectif.

2

Vous devez développer un plan pour que votre club apporte son appui à la LCIF et à la Campagne 100 ! Il y a deux étapes pour élaborer un plan :

- Passer en revue les stratégies de levée de fonds recommandées : Nombreuses sont les façons d'appuyer la Campagne 100. Déterminer celle qui seront les plus efficaces pour votre club.
- Définir des objectifs : Définir le niveau d'impact de votre club est l'une des étapes les plus faciles mais les plus essentielles. Visez haut !

STRATEGIES DE LEVEE DE FONDS RECOMMANDEES

Lever des fonds pour la Campagne 100 est une partie essentielle de votre rôle. Ça peut être simple et même amusant ! Il y a différentes façons de s'impliquer. Vous êtes le mieux placé pour savoir ce qui convient le mieux à votre club mais si vous assumez vos fonctions depuis peu de temps, nous avons préparé quelques conseils :

1

Commencez par demander aux membres individuels de faire un don et encouragez la participation individuelle des membres tout au long de l'année. Dans beaucoup de domaines, demander à vos amis Lions de faire un don personnel sera la voie la plus facile de recueillir des fonds. Nous demandons à tous les Lions d'envisager de faire un don de 100 USD chaque année. Mais indépendamment du montant de leur don, l**a participation de**

Une fois que vous avez fait des progrès, **organisez un événement de collecte de fonds.** Ainsi, vous ferez participer votre communauté qui constatera l'enthousiasme de votre club pour la Campagne 100. Les événements peuvent inclure une loterie, des menus spécifiques, la vente de nourriture ou des tournois sportifs.

2

3

Travaillez avec vos officiels de club pour déterminer si un **don de trésorerie de club** est approprié. Peut-être voudrez-vous constituer un fonds commun pour regrouper les dons des membres individuels à la Campagne 100 ?

Une fois que vos membres et le club se sont personnellement engagés, **approchez les entreprises et commerces au niveau local et les non-Lions.** Il y a de grandes chances qu'ils participent à vos efforts s'ils voient que votre club et ses membres ouvrent la voie !

4

Consultez les pages 14 à 19 de ce guide pour de plus amples détails.

Quelles que soient les stratégies de levée de fonds que vous choisissez, rappelez-vous que la **participation est essentielle**. Notre but et de recevoir 100 USD par membre et par an. Mais c'est **la participation qui nous permettra d'atteindre nos objectifs.** Nous sommes conscients que tout le monde ne peut pas faire un don de 100 USD par an mais il est important que chaque Lion appuie notre Fondation. Ce qui veut dire : **merci de faire un don quand vous le pouvez, quel que soit le montant. Chaque dollar compte !**

DEFINIR UN OBJECTIF

Tous les responsables de la LCF, quel que soit leur niveau, qu'ils soient coordinateurs LCIF de club ou responsable de région constitutionnelle, fixeront des objectifs. Fixer un objectif est une étape cruciale pour réussir. **Une fois les objectifs définis, nous savons que les Lions répondront à l'appel et iront même au-delà !**

Pour atteindre notre objectif mondial de 300 millions USD, **nous demandons à tous les responsables Lions de tout mettre en œuvre pour atteindre l'objectif de 100 USD par membre et par an**, tout au long de la campagne. Ce qui revient à 2 dollars par membre et par semaine.

Peut-être votre club a-t-il déjà atteint cet objectif. Peut-être certains des membres de votre club n'ont jamais fait de dons à la LCIF auparavant. Selon le passé de votre club, envisagez l'un ou l'autre des objectifs ci-dessous pour commencer cette année :

100 % de participation des membres

- La participation est essentielle à notre succès !
- Plus les Lions participent, plus fort sera l'impact sur nos objectifs collectifs de services.

100 % de participation des membres à hauteur de 100 USD au moins

- 100 USD, soit juste 2 dollars par semaine, peuvent aller loin.
- Les clubs qui atteignent cet objectif recevront une récompense de club 100/100 !

Faire un don de trésorerie ou organiser un événement de collecte de fonds

- Les dons de trésorerie de club sont une des façons pour un club de montrer collectivement leur appui à la LCIF et à la Campagne 100.
- Organiser une collecte de fonds, c'est aussi inviter la communauté et faire passer notre message de service.

Devenir un Club Modèle !

- Les clubs modèles donnent le ton en incitant tous les clubs à fixer des objectifs financiers ambitieux et à essayer différentes stratégies pour les atteindre. En échange, leur reconnaissance est à la hauteur de leurs efforts.
- Découvrez comment devenir un club modèle ci-après !

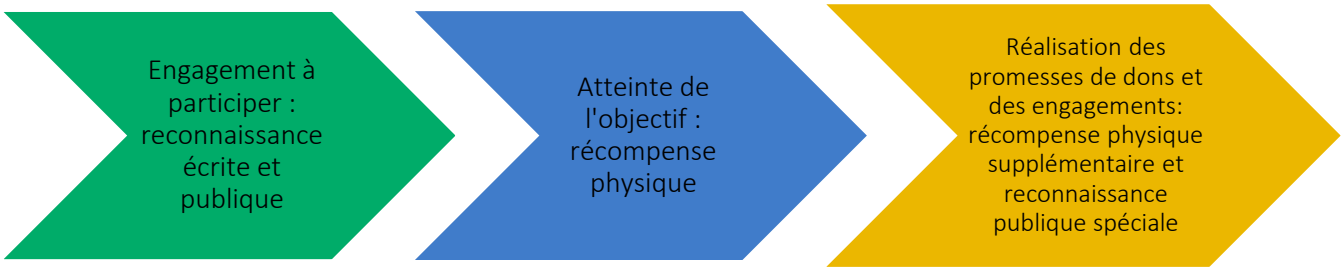
Tous ces objectifs auront un impact sur notre succès global, et nous vous encourageons à fixer des objectifs élevés et à mettre votre club au défi de faire encore plus !

Lorsque vous réfléchissez au but que votre club pourrait atteindre cette année, gardez en tête les points suivants :

1. **La participation individuelle des membres des clubs est la clé du succès.** Nous demandons à chaque Lion d'envisager de faire un don minimum de 100 USD chaque année de la campagne, soit 2 dollars chaque semaine (voir la page 14 pour plus de détails). Érigez la participation individuelle en objectif.
2. **Les donateurs qui font un don à la Campagne 100 peuvent prétendre à des crédits ouvrant droit à la reconnaissance CMJ**, et à une reconnaissance continue de votre club par la LCIF.
3. **Invitez votre coordinateur de district** à vous aider et demandez à vos officiels quels buts ils peuvent atteindre cette année. Entendre d'autres avis permet de porter le regard vers des horizons plus lointains !

Nous souhaitons être aussi courageux que possible. Comment devenir un club modèle ?

Les clubs modèle fixent un objectif moyen de don par membre d'au moins 750 USD pour toute la durée de la campagne, soit environ 250 USD par membre et par an. Tous les fonds, quelle que soit leur provenance, contribuent à atteindre notre objectif de club. En échange, ils peuvent prétendre à des récompenses exceptionnelles, décomposées en trois étapes :



RECONNAISSANCE DES CLUBS MODÈLES	
Don moyen par membre (DMM) ou niveau du total des fonds collectés	**Reconnaissance**
Club modèle (DMM de 750 USD)	• Reconnaissance écrite (bulletin d'information, site web, etc.) • Reconnaissance publique (écrans défilants à la convention, etc.) • Certificat et écusson de fanion
Club modèle à 200 % (DMM de 1 500 $US)	
Club modèle à 300 % (DMM de 2 250 $US)	
Club modèle à 400% (DMM de 3 000 $US)	• Reconnaissance écrite (bulletin d'information, site web, etc.) • Reconnaissance publique (écrans défilants à la convention, etc.)
Club modèle à 500 %	

RECONNAISSANCE DES CLUBS MODÈLES	
Don moyen par membre (DMM) ou niveau du total des fonds collectés	Reconnaissance
(DMM de 3 750 $US)	• Certificat, écusson de fanion et tête de fanion
Club modèle à 600 % (DMM de 4 500 $US)	
DMM de 5 000 $US + ***Des niveaux supplémentaires pourront être décernés ou développés au fur et à mesure que les clubs réalisent ou s'engagent à atteindre ces objectifs.***	• Club modèle de première classe • Reconnaissance écrite et publique, plus étendue qu'aux niveaux inférieurs • Certificat, écusson de fanion et tête de fanion

Atteindre une moyenne d'au moins 750 USD par membre semble presque impossible, mais :

1. **Tous les fonds levés depuis le 1er juillet 2017 contribuent à l'atteinte de votre objectif**. Vous avez probablement déjà pris une bonne longueur avance !
2. **Tous les fonds levés quelle que soit leur provenance, et pas uniquement les dons des membres, contribuent** à l'atteinte de votre objectif de Club modèle.
3. **Votre club a jusqu'au 30 juin 2022 pour lever des fonds** et atteindre votre objectif de club modèle. Votre objectif s'étale sur plusieurs années.

Le tableau ci-dessous montre comment un club de 30 membres peut devenir un Club modèle, et vous montre ce que vous devez faire pour devenir un club modèle :

	CALCUL DE VOTRE OBJECTIF DE CLUB MODÈLE : Minimum de 750 USD			
	EXEMPLE D'OBJECTIF DE CLUB MODELE : 750 $US x 30 membres = 22 500 $US		L'OBJECTIF DE VOTRE CLUB : 750 $US x _____ = _____ $US	
Type de don	*Nombre de dons x montant des dons*	*Montant total estimé*	*Nombre de dons x montant des dons*	*Montant total estimé*
Pour les dons de 100 USD :	10 @ 100$	1 000$	____ @ _____ $	_____ $
Dons des membres de 300$	7 @ 300$	2 100$	____ @ _____ $	_____ $
Nouveau don CMJ (1 000 $)	3 @ 1 000$	3 000 $	____ @ _____ $	_____ $
Bénéfices des collectes de fonds	2 @ 4 000$	8 000$	____ @ _____ $	_____ $
Dons de trésorerie de club	2 @ 1 500$	3 000$	____ @ _____ $	_____ $
Contributions des entreprises/commerces locaux	4 @ 250$	2 000$	____ @ _____ $	_____ $
Dons individuels des non-Lions	10 @ 100$	1 000$	____ @ _____ $	_____ $

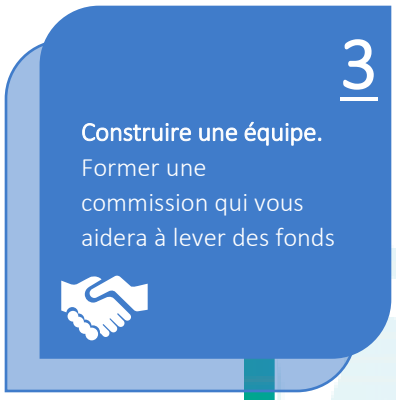
Total des fonds collectés en l'an 2017-2018	Sans objet	1 400$	Sans objet	_____ $
Divers*				_____ $
Divers*				_____ $
Campagne 100 Total des fonds collectés	**22 500$**		**_____ $US**	

**Nous reconnaissons que chaque Lions club est unique. Notez les efforts particuliers de collecte de fonds de votre club ici pour analyser comment il peut contribuer au succès de la campagne 100 !*

Si votre club souhaite devenir un Club modèle, veuillez contacter votre coordinateur LCIF de district pour recevoir de plus amples informations et soumettre votre formulaire d'engagement, que vous pouvez télécharger sur le site de la LCIF.

Liste de vérification : Ce que vous pouvez faire

- Essayez de comprendre le potentiel de chaque stratégie de levée de fonds et fixez un but potentiel
- Rencontrez les officiels de votre club pour discuter votre objectif
- Consultez les pages du site Web consacré aux Clubs modèles et voyez si votre club peut fixer un objectif plus ambitieux et devenir un exemple pour les autres clubs !
- Prenez en note vos stratégies et activités prioritaires et essayer différents scénarios.



Étape 3 : Construire votre équipe

Je suis ravi(e) de commencer ! Mais je me demande si ce n'est pas un peu trop ambitieux pour moi de m'atteler seul(e) à cette tâche. Puis-je demander à d'autres membres de m'aider ?

Il y a assez de responsabilités à assumer dans la Campagne 100 pour chacun des membres de votre club ! La Campagne ouvre de nombreuses opportunités aux membres qui souhaitent endosser de nouvelles fonctions de responsable. Diriger les actions de votre club est en effet une grande responsabilité, vous pouvez donc inviter d'autres membres à vous aider et contribuer au plan de votre club pour l'année.

En tant que coordinateur LCIF de club, vous pouvez, si vous le souhaitez, former une commission de club de la Campagne 100. Voici quelques idées des fonctions de commission :

COMMISSION DE CLUB DE LA CAMPAGNE 100	ROLES ET RESPONSABILITES
Responsables de club de la Campagne 100	• Ils assument la responsabilité de la direction des efforts du club dans le cadre de la campagne • Ils peuvent être les coordinateurs LCIF de club
Secrétaire/trésorier de conseil	• Ils soutiennent le coordinateur LCIF de club dans la transmission des dons et promesses • Ils aident à suivre les progrès globaux de la campagne
Responsables des dons de membres individuels	• Ils assument la responsabilité de favoriser les dons des membres individuels, y compris les dons récurrents/automatiques • Ils soutiennent le coordinateur LCIF de club dans la sollicitation de dons et promesses de don des membres individuels
Responsables des dons des non-Lions	• Ils assument la responsabilité de la promotion et de la réception des dons des non-Lions et des entreprises locales, y compris les dons de contrepartie des employeurs des membres.
Responsables des évènements de collecte de fonds	• Ils assument la responsabilité de la planification et de l'exécution des collectes de fonds de la Campagne 100

Tenez compte des points suivants pour choisir les personnes qui occuperont ces postes :

Membres actifs, engagés

Ayant la volonté d'apprendre plus sur la LCIF et de sensibiliser le monde au travail de la LCIF

Dévoués aux causes de la Campagne 100

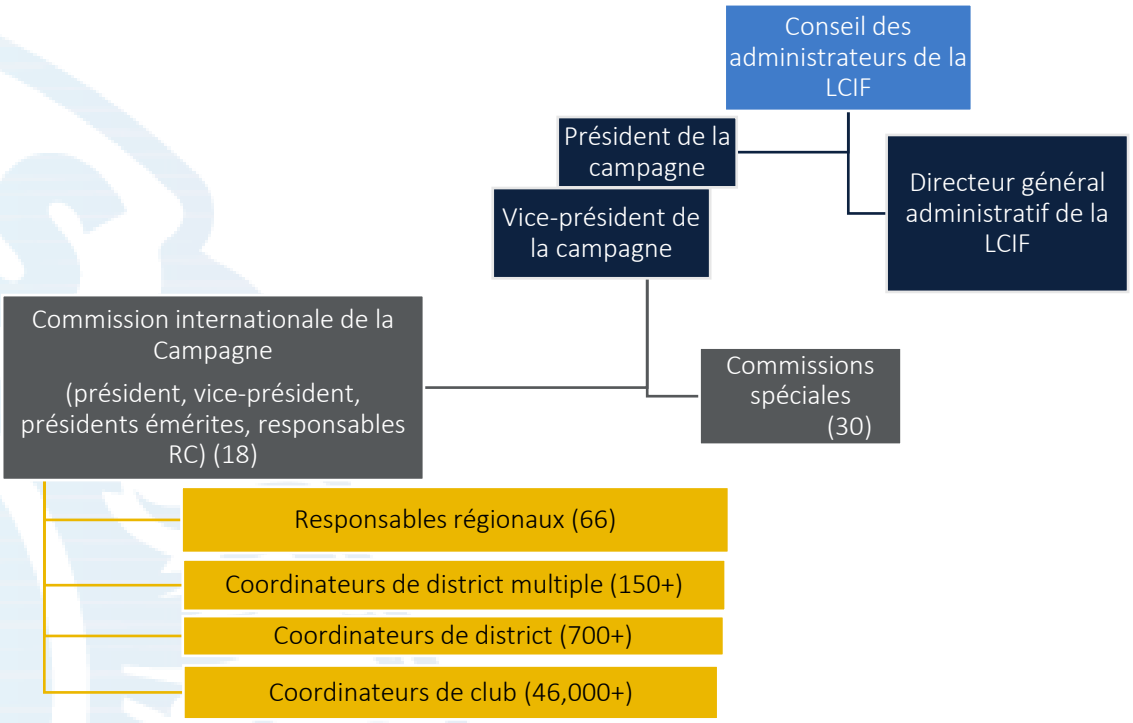
Désireux de faire un don individuel ou promesse de don à la campagne

Peut consacrer de deux à trois heures par semaine aux efforts de campagne, pendant une période de deux à quatre mois

Les coutumes locales et la taille de votre club influent sur les titres et le nombre de membres de commissions que vous souhaitez inviter ; mais sachez que vous pouvez toujours demander de l'aide supplémentaire !

Quelle est ma relation avec mon coordinateur LCIF de district ?

En tant que coordinateur LCIF de club, vous faites partie intégrante de l'équipe globale des responsables Lions qui font le lien entre les Lions et la Fondation et proposent de participer à différents titres, notamment en tant que donateurs, volontaires et volontaires. Les coordinateurs LCIF de club nouent le lien le plus direct avec nos communautés :

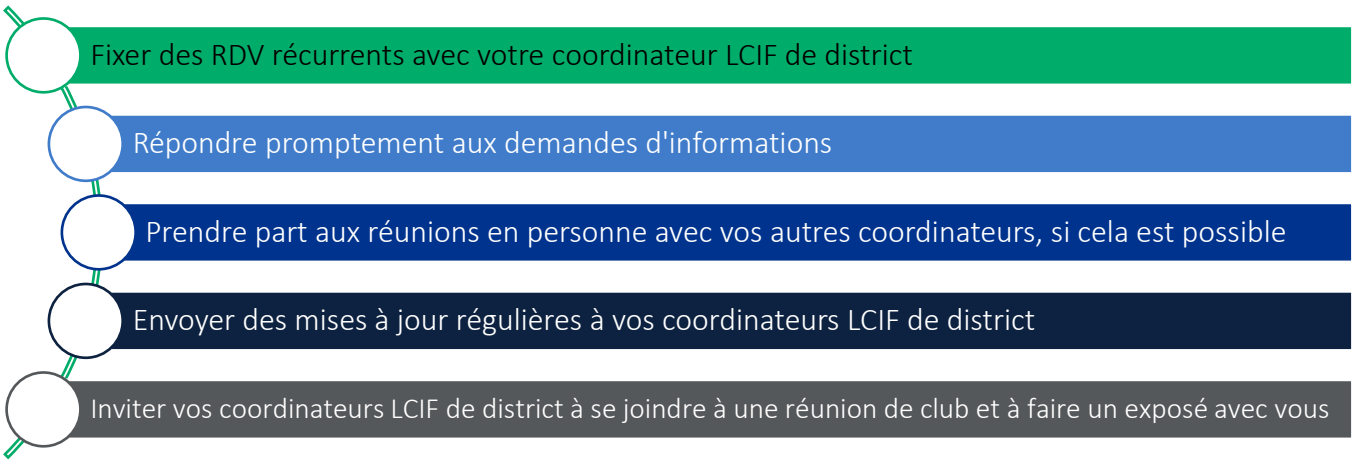


Votre coordinateur LCIF de district compte sur vous pour travailler avec votre club et que vous remplissiez votre part des objectifs de district de votre club. En retour, ils sont une ressource pour vous : ils peuvent vous conseiller en matière de stratégie de levée de fonds, expliquer celles qui marchent le mieux pour eux, vous faire connaître une aide supplémentaire de la LCIF et promouvoir votre formidable travail auprès des autres clubs de votre district.

Si vous n'avez pas encore commencé à travailler avec votre coordinateur LCIF de district, voici comment vous pouvez nouer une bonne relation avec eux :

Liste de vérification : Ce que vous pouvez faire

- ❑ Identifiez les membres de votre club qui peuvent vous aider à garder le cap de la campagne
- ❑ Envoyez un e-mail ou appelez votre coordinateur LCIF de district pour fixer des réunions récurrentes
- ❑ Invitez votre coordinateur LCIF de district à participer à l'une des réunions de votre club
- ❑ Précisez et préparez des mises à jour régulières pour votre coordinateur LCIF de district



Lever des fonds

Je sais que notre club est généreux. Comment puis-je aider mon club à atteindre son plein potentiel de dons ?

4

Raise Funds. Make your own donation first. Then, ask others to join you in supporting Campaign 100 and offer them ways to participate.

Les Lions sont généreux par nature. Ce sont les plus grands supporters de la LCIF et ils soutiennent aussi les projets du club et toute autre cause importante chère à nos communautés. Mais nous savons aussi que nous avons besoin d'une **participation** inédite des Lions si nous voulons atteindre les objectifs de la Campagne 100.

En tant que coordinateur LCIF de club, vous pouvez aider votre club à lever des fonds en mettant en œuvre les quatre mesures suivantes :

1. Inviter les membres individuels à faire un **don personnel ou une promesse de dons**
2. Planifier des **collectes de fonds** dont les bénéfices seront directement versés à la LCIF
3. Envisager de faire un **don de trésorerie du club** à la LCIF
4. Nouer des liens avec les **entreprises locales et les non–Lions** et les inviter à soutenir la LCIF

Examinons chacune de ces stratégies :

1. Faire participer les membres individuels

Pour lever rapidement des montants considérables au profit de la LCIF et de la Campagne 100, invitez les membres à faire des dons personnels. Les Lions sont déjà enclins à soutenir la LCIF ; la LCIF est *leur* Fondation et l'essence même de son existence est de financer les activités de services des Lions dans leurs communautés. Voici quelques astuces à retenir lorsque vous invitez les membres de votre club à faire un don ou une promesse de don à la Campagne 100 :

1

Faire un don personnel !
En faisant vous-même un don, vous dirigez par l'exemple et incitez les autres à faire de même. Votre don renforce la confiance que vos membres ont dans la LCIF.

2

Faire un don, c'est facile !
Encourager les dons récurrents (là où ils sont disponibles) et les dons effectués sur l'appli MyLion ou sur www.lcif.org/donate.

3

Faire un don, c'est faisable !
Invitez les Lions à faire une promesse de don hebdomadaire ou mensuel ; un don annuel de 100 $US revient à **8,33 $US par mois seulement**

4

Faire un don, c'est une décision personnelle !
Rencontrez individuellement les membres ou en petits groupes pour encourager leur participation. Découvrez leurs centres d'intérêt et incorporez-les à votre demande.

5

Faire un don officiellement !
Assurez-vous que chaque Lion remplit un formulaire de promesse de don et le transmet à la LCIF pour traitement.

6

Avoir un impact !
Veillez à remercier vos collègues Lions pour leur engagement et parlez de l'impact de leurs **dons** via la LCIF.

Je suis prêt(e) à demander à mes collègues Lions de faire une contribution à la Campagne 100. Combien dois-je leur demander ?

Chaque Lion doit envisager de faire un don minimum de 100 USD chaque année à la Campagne, soit au total 300 USD. Sur trois ans, ce don équivaut à juste 8 $ par mois ou 2 $ par semaine.

Est-ce que les Lions individuels seront reconnus pour leur contribution à la Campagne 100 ? Est-ce que les contributions donnent droit à la distinction de Compagnon Melvin Jones et Compagnon de Melvin Jones Progressif ?

Oui ! Tous les donateurs à la Campagne 100 recevront un insigne commémoratif. Les donateurs qui contribuent au moins 300 USD au total recevront des récompenses supplémentaires décrites à la page suivante. Toutes les contributions seront prises en compte pour prétendre à la distinction de Compagnon Melvin Jones et Compagnon de Melvin Jones Progressif.

Total individuel CAMPAGNE 100 DONS	Reconnaissance Immédiate *(sur remise ou promesse de don)*	Reconnaissance après réalisation *(après REALISATION du don ou de la promesse de don)*
15 000 – 24 999 USD	**CAMPAGNE 100 INSIGNE DU DONATEUR**	**Insigne Lion du développement** PLUS certificat et Plaque avec présentation publique
3.000 $US - 14.999 $US		**Insigne Lion de l'engagement** PLUS certificat et Plaque avec présentation publique
1.500 $US - 2.999 $US		Insigne du Lion Dévoué **Pièces jointes** Plus certificat
900 $US - 1.499 $US		**Insigne Lion de l'action Pièces jointes**
600 $US -899 $US		**Insigne Lion de la bonté Insigne**
300 $US - 599 $US		Insigne Lion du service **Insigne**
Tous les autres donateurs *(Dons cumulés de 100 USD au moins à partir du 1 juillet 2017 - 30 juin 2021)*		TOUS LES DONATEURS A LA CAMPAGNE 100 seront reconnus sur le site Web de la LCIF *(mise à jour trimestrielle)*

Les distinctions indiquées ci-dessus sont disponibles pour les dons et promesses uniques. Tous les donateurs seront reconnus sur le site Web de la LCIF. Les donateurs de 300 $US + seront honorés dans la salle des donateurs au siège international. Les articles de reconnaissance seront envoyés directement aux donateurs sauf indication contraire. D'autres possibilités de distinction sont disponibles pour les DONATEURS REGULIERS, comme indiqué ci-après.

DISTINCTION DE DONATEUR REGULIER	
Disponible uniquement pour les donateurs qui choisissent les options annuel ou mensuel de DONS DE LA CAMPAGNE 100. ***Cela comprend les distinctions correspondantes indiquées ci-dessus.***	
Article A en développement	***FAITES UNE PROMESSE DE DON : Engagez-vous à faire un don chaque année de la campagne*** *et recevez l'ARTICLE A.* Le don automatique est possible dans certains pays et peut s'effectuer par carte de crédit ou virement bancaire automatique. Les donateurs de toutes les autres régions peuvent donner annuellement en utilisant toutes les méthodes approuvées. Des rappels seront envoyés chaque année.

Article B en développement	***DON MENSUEL :*** ***Sélectionnez l'option Don mensuel automatique/récurrent*** *et vous recevrez les ARTICLES A et B.* Le don automatique/récurrent mensuel est possible dans certains pays et peut être effectué par carte de crédit ou virement bancaire automatique. Inscrivez-vous à **www.LCIF.org/Donate** ou remplissez un formulaire de promesse de don. Les montants totaux indiqués sur les formulaires d'engagement seront divisés en 12 paiements égaux et facturés mensuellement.

Certains membres de mon club sont susceptibles de faire un don important de 5 000 $, 10 000 $, 25 000 $ ou plus sur plusieurs années. Que dois-je faire ? Recevront-ils automatiquement une récompense ?

Si un membre de votre club peut faire un don significatif (5000 $ ou plus chaque année) à la campagne, contactez votre spécialiste de développement régional à la LCIF qui vous donnera des conseils. Les dons de 100 000 $ et plus et 25 000 $ et plus reçoivent une désignation spéciale en tant que dons majeurs et majeurs Plus. Les donateurs majeurs et majeurs Plus signent un formulaire de promesse de dons spécial et reçoivent une reconnaissance supplémentaire en qualité de contributeurs principaux à la campagne. Puisque tous les dons des membres de club sont intégrés aux chiffres globaux de collecte de fonds, un don majeur ou majeur Plus fera une immense différence.

Comment puis-je faire une demande d'assistance ?

Il est facile de demander de l'aide à un Lion pour la Campagne 100 ! Rappelez-vous des conseils que nous avons donnés dans cette section :

1. Commencez par faire un don propre ; les autres Lions constateront à quel point vous faites confiance à la LCF et suivront votre exemple
2. C'est facile : c'est très facile de faire un don en ligne sur www.lcif.org/donate ou sur l'appli MyLion
3. C'est faisable : une petite contribution mensuelle devient au fil du temps un gros montant dont l'impact sera important
4. C'est personnel : faire le lien entre votre demande et votre passion de Lion influencera les autres
5. Cela compte : une fois qu'un Lion est prêt à donner, enregistrer formellement leur engagement
6. Ayez un impact : raconter des histoires illustrant l'impact des Lions qui donnent à la Campagne 100

Cela peut être utile de vous entraîner à formuler une demande de don ainsi que les réponses aux questions que l'on peut vous poser. Adaptez la formulation suivante à vos besoins :

LA DEMANDE :

« J'aimerais vous inviter à, comme moi, soutenir la Campagne 100. Je ne connais pas votre situation financière ou vos autres engagements caritatifs mais je connais bien votre passion et votre engagement pour le service Lion. Seriez-vous prêt à faire un don de seulement 8 dollars par mois, soit un don total de 300 $ sur trois ans ?

APRES LA DEMANDE :

Restez silencieux et laissez au Lion le temps de réfléchir à ce que vous venez de dire. Ils peuvent avoir besoin de temps pour réfléchir.

Ensuite, répondez à leurs questions, le cas échéant.

S'ils disent OUI : Merci ! Remplissez alors cette carte de promesses de dons et envoyez-la immédiatement.

S'ils proposent D'Y RÉFLÉCHIR : Bien sûr. Puis-je vous contacter la semaine prochaine ?

S'ils proposent de faire un don D'UN MONTANT MOINDRE : Merci ! Tous les dons à la Campagne 100 sont importants.

S'ils disent NON : Je comprends. Auriez-vous d'autres questions auxquelles je me ferais un plaisir de répondre ? Nous vous remercions de votre considération.

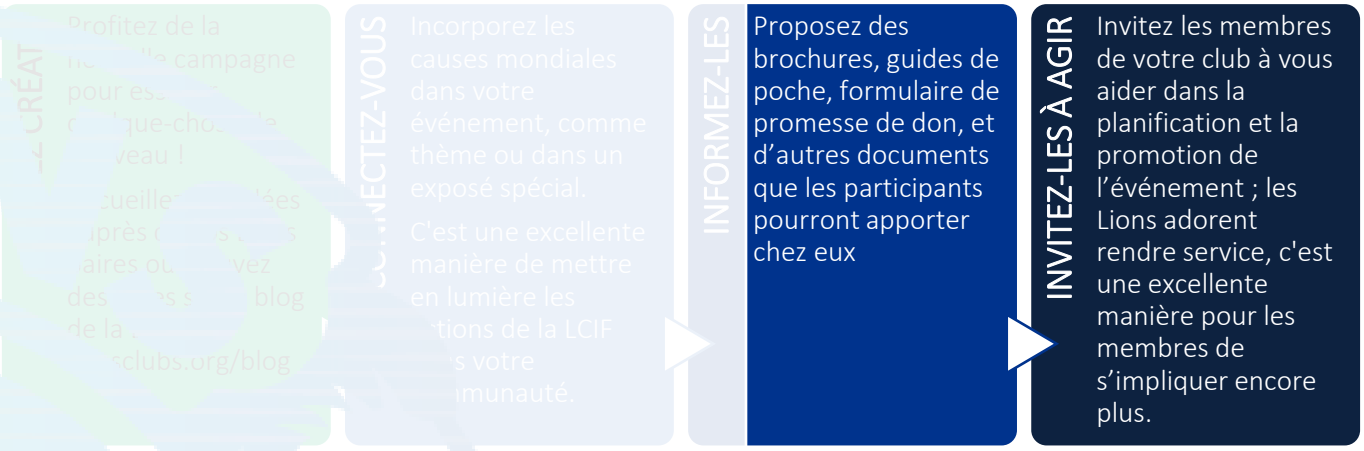
Une fois que vous avez fait une demande, il est important de faire un suivi. Il est important de dûment documenter les dons afin que les Lions reçoivent la reconnaissance correspondant à leur engagement à la Campagne 100.
N'oubliez pas de remercier la personne quelle que soit leur réponse. Bien souvent, un « non » signifie simplement « pas maintenant ». Il est important d'entretenir la relation !

2. PLANIFIER DES EVENEMENTS DE COLLECTE DE FONDS

Nos clubs adorent organiser des événements de collecte de fonds qui rencontrent bien souvent un grand succès. Pouvons-nous inclure des événements dans notre plan ?

Les levées de fonds sont souvent l'occasion de rassembler de nombreux membres de votre club de se divertir ! De plus, vous pourrez aussi inviter des personnes de votre communauté qui ne sont pas Lions, elles en apprendront davantage sur le formidable travail des Lions et seront incitées à aider votre club à soutenir la LCIF et la Campagne 100.

Nous savons que de nombreux clubs prévoient déjà une variété d'événements de collecte de fonds chaque année. Si vous n'avez jamais planifié un tel événement, ou si cela remonte à quelque temps, voici quelques astuces :



3. Faire un don de tresorerie

Notre club met chaque année de côté des fonds pour des œuvres caritatives. Normalement, nous utilisons ces fonds pour faire un don à la LCIF. Des fonds de trésorerie peuvent-ils être dédiés à la Campagne 100 ?

Oui ! Nombreux sont les clubs qui réservent des fonds tirés des liquidités de trésorerie pour faire des dons caritatifs, notamment à la LCIF. C'est un moyen pour les responsables de club de soutenir la LCIF au nom de leurs membres.

Les clubs doivent respecter les règles et procédures standard pour déterminer quel type de don ils peuvent faire à partir de leur trésorerie. Les dons de trésorerie de club peuvent aussi encourager les dons supplémentaires de membres individuels. Les clubs peuvent aussi envisager de faire un don de contrepartie à partir d'un certain niveau de don versé par des membres individuels, avec un don de trésorerie. De cette façon, l'impact des membres est doublé !

4. Inviter les entreprises locales et les non-Lions a faire un don

Notre communauté locale soutient amplement nos efforts. Est-ce que leur contribution comptera ?

Oui ! Nous savons que beaucoup de clubs ont de très bonnes relations avec les entreprises locales et les personnes non-Lions dans leur communauté. Les entreprises ou amis peuvent contribuer à un projet de service ou à une collecte de fonds. Inviter des membres de la communauté et des groupes à l'extérieur de votre club est une manière importante de nous aider à atteindre nos objectifs et de continuer à sensibiliser le public aux actions Lions.

Voici quelques conseils pour vous aider à nouer des liens avec les entreprises/commerces locaux :

Liste de vérification : Ce que vous pouvez faire

- ❑ Commencez par faire un don personnel ou une promesse de don à la LCIF
  - o Envisagez de faire un don de 100 $ chaque année pendant trois ans, soit 2 dollars par semaine ou 8 $ par mois !
  - o Si vous pouvez vous le permettre, envisagez de faire un don correspondant à la catégorie Compagnon Melvin Jones ou Compagnon de Melvin Jones Progressif. Ou faites un don équivalent pour reconnaître un autre Lion avec une distinction de compagnon Melvin Jones
- ❑ Invitez vos membres Lions à soutenir la Campagne 100 !
  - o Commencez avec les membres de votre club susceptibles de faire un don CMJP puis un CMJ.
  - o Rencontrez ces membres en personne
  - o Si votre club est grand, vous pouvez former une commission pour vous aider à organiser ces visites ; consulter la section « Construire votre équipe » pour plus d'informations
- ❑ Réfléchissez à des idées pour organiser une collecte de fonds ou à transformer une petite action existante en un grand évènement pour soutenir la LCIF
  - o Vous pouvez éventuellement former une commission qui mettra en œuvre votre plan ; consultez la section « Construire votre équipe » pour plus d'informations
- ❑ Demandez à rencontrer vos officiers de club pour discuter d'un possible don de trésorerie de club
- ❑ Invitez vos CDM et CD à faire un exposé à une réunion ou évènement de club
- ❑ Faites des recherches sur les entreprises qui soutiennent déjà financièrement votre club et regardez si leur don soutient généralement des organisations qui travaillent sur nos Causes mondiales
- ❑ Demandez à vos membres si leur employeur verse des dons de contrepartie aux dons qu'ils font à la LCIF

Commençons !

Je vous remercie d'avoir accepté ce rôle important de responsable. Vous et votre club nous aiderez à atteindre plus rapidement nos objectifs !

Voici une liste de vérification de tout ce que vous devez accomplir :

Liste de vérification : Ce que vous pouvez faire

- ❑ Remplir le guide de narration complémentaire pour vous aider à préparer votre histoire de la Campagne 100
- ❑ Utiliser les ressources que nous avons compilées sur le site web de la LCIF
- ❑ Vous entraîner à raconter votre histoire à votre coordinateur LCIF de district et aux autres coordinateurs de club de votre région
- ❑ Examiner les programmes de subventions et les histoires de subventions de votre district
- ❑ Commencer par faire un don personnel ou une promesse de don à la LCIF
    - Envisager de faire un don de 100 $ chaque année pendant trois ans, soit 2 dollars par semaine ou 8 $ par mois !
    - Si vous pouvez vous le permettre, envisager de faire un don correspondant à la catégorie CMJ ou CMJP
- ❑ Écrire les raisons pour lesquelles vous faites un don et pourquoi les autres membres devraient aussi faire un don
- ❑ Essayer de comprendre le potentiel de chaque stratégie de levée de fonds et fixer un but potentiel
- ❑ Organiser une réunion avec les officiels de votre club pour discuter de votre objectif est essayez d'obtenir 100 $ de chaque membre
- ❑ Consulter les informations relatives au Club modèle sur le site Web et demandez-vous si votre club peut atteindre un objectif supérieur
- ❑ Écrire les stratégies et activités de levée de fonds prioritaires et essayer de les planifier de différentes façons
- ❑ Commencer à identifier les membres de club qui pourraient faire partie de la commission de la campagne
- ❑ Contacter régulièrement le coordinateur LCIF de votre district et l'inviter à une réunion de votre club
- ❑ Commencer à identifier les membres de club qui pourraient faire un don CMJ
- ❑ Demander à rencontrer vos officiers de club pour discuter d'un possible don de trésorerie de club
- ❑ Réfléchir à des idées pour organiser une collecte de fonds ou à transformer une action existante qui soutient déjà la LCIF
- ❑ Faire des recherches sur les entreprises qui soutiennent déjà financièrement votre club et regarder si leur don soutient généralement des organisations qui travaillent sur nos Causes mondiales
- ❑ Demander à vos membres si leur employeur verse des dons de contrepartie aux dons qu'ils font à la LCIF

Je vous remercie de votre leadership, Transformons le monde ensemble !

Développer votre histoire de la Campagne 100 – Guide de narration

Partie 1 : Ce guide est conçu pour vous aider à développer votre histoire de la Campagne 100. Lorsque vous aurez terminé, vous disposerez de notes d'intervention complètes et personnalisées que vous pourrez utiliser lors d'exposés à vos responsables de club et aux membres de votre club. Ces notes de conférencier peuvent convenir à votre première réunion avec les officiels de votre club. Suivez les instructions pour rassembler vos idées, puis résumez vos idées en une ou deux phrases par thème. Nous commencerons par introduire la LCIF et la Campagne 100.

Qu'est-ce que la Campagne 100 et qu'est-ce que cela signifie ?

Mon introduction (nom, etc.) :

_____
_____
_____

Comment suis-je devenu Lion ?

_____
_____
_____

Le rôle que la LCIF joue dans votre histoire Lion (comment selon vous la LCIF impacte votre vie de Lion) :

_____
_____
_____

Pourquoi êtes-vous enthousiaste à l'idée de participer à la Campagne 100 :

_____
_____
_____

Que peut accomplir la Campagne 100 :

_____
_____
_____

2 : *Réfléchissons à la manière dont nous demanderons aux Lions de participer à la campagne et comment vous pouvez nous aider.*

Comment les Lions de votre club peuvent-ils soutenir la Campagne 100 ?

Nos membres et notre club peuvent participer à la Campagne 100 en :

_____
_____
_____
_____

En tant que coordinateur LCIF de club, j'aiderai notre club à :

_____
_____
_____
_____

J'ai apporté quelques documents avec moi pour nous aider à commencer, notamment :

_____
_____
_____
_____

3 : *Ensuite, vous proposerez à vos officiels de club de fixer et d'atteindre un objectif de levée de fonds.*

Que peut faire un club pour appuyer la Campagne 100 ? Quel est l'impact d'un don personnel ?

Votre club peut avoir un impact en fixant un objectif de club cette année : Il est important de fixer un objectif parce que :

_____
_____
_____

J'ai réfléchi à ce que notre objectif pourrait être. Si vous pensez que c'est difficile, voici pourquoi je pense que nous pouvons atteindre cet objectif :

_____
_____
_____

Les dons personnels contribuent de manière primordiale au succès de la Campagne 100. Vous et tous nos membres dirigez par l'exemple et pouvez participer en :

_____
_____
_____

Notre club réussira si nous avons un plan. Voici quelques idées pour commencer :

_____
_____
_____

Lorsque nous sommes prêts à commencer, nous devrions commencer par :

_____
_____
_____

Partie 4 : ***Reconnaissance, appel à l'action et conclusion***

Quelles reconnaissances inciteront à organiser des activités ? Quels appels à l'action inciteront les responsables de club à s'impliquer ?

Si vous pensez que certains de nos membres seront incités à agir si des récompenses leur sont décernées, la nouvelle campagne offre des nouvelles possibilités de reconnaissance :

_____
_____
_____
_____

Rappel : nos premières étapes sont :

_____
_____
_____
_____

Avant de terminer, j'aimerais de nouveau mettre l'accent sur l'importance de la Campagne 100 et montrer en quoi elle bénéficiera à notre club :

_____
_____
_____
_____

Ensemble, nous pouvons changer le monde. Nous vous remercions de votre générosité et de votre service.

CAMPAIGN | 100

LCIF • EMPOWERING SERVICE

Lions Clubs International
FOUNDATION

300 W. 22nd St.
Oak Brook, IL 60523
+1 (630) 571-5466
Campaign100@lionsclubs.org