



Guide des Journées REALTORS Care®



REALTORS
Care®

Les Journées REALTORS Care®

Voici votre guide essentiel pour les Journées REALTORS Care®!

Les Journées REALTORS Care® ne se résument pas à des activités de bénévolat. Elles sont l'expression de la passion et du souci qu'ont les membres de l'ACI pour les enjeux liés au logement et aux refuges partout au pays. Chaque coup de marteau, chaque coup de pinceau et chaque bras secourable témoignent de l'esprit qui anime notre communauté des courtiers et agents immobiliers. Nous sommes non seulement des professionnels, mais des membres dévoués de nos collectivités, et nous tenons à forger un avenir où tout le monde s'entraide et s'épanouit.

Vous avez développé une expertise en organisation de projets de bénévolat? Vous en êtes à vos débuts dans le service communautaire? Nous vous avons préparé un guide contenant les outils et les stratégies nécessaires pour réunir vos membres autour d'une activité porteuse de sens. C'est sans compter qu'en participant aux Journées REALTORS Care®, vous mettrez vos membres en lien avec d'autres courtiers et agents immobiliers qui savent que leur succès en affaires est directement lié à la vigueur et à la résilience de leur collectivité.

Les Journées REALTORS Care® donnent aux chambres et associations l'occasion de participer à un mouvement national en créant un événement à leur image. Exclusive à votre organisation, votre Journée REALTORS Care® vous donne la chance de montrer – au moment de l'année qui vous convient – que les courtiers et agents immobiliers apportent du changement sur la scène locale.

Sur journéesREALTORSCare.ca, vous trouverez aussi des trousseaux d'accompagnement, qui vous fourniront des ressources stratégiques plus détaillées, comme des modèles, des ressources en ligne et bien plus encore!

Nous avons hâte de vous accompagner dans votre formidable démarche de solidarité! Comme le dit un proverbe africain :

**« Pour aller vite, partez seul;
pour aller loin, partez en équipe. »**

Maintenant, commençons!

Survola

Liste de vérification pour les Journées REALTORS Care®

Le présent guide vous aidera à réussir les activités ci-dessous.

Pour tirer le maximum de votre Journée REALTORS Care®, essayez de cocher toutes les cases.

Phase 1 : Trouver une idée 4

Définissez votre but.

Déterminez vos ressources.

Phase 2 : Débuter 10

Trouvez un organisme caritatif ou un groupe communautaire local œuvrant dans le domaine du logement ou des refuges.

Définissez votre projet de bénévolat.

Indiquez à L'Association canadienne de l'immobilier (ACI) que vous participez, et réservez la date!

Phase 3 : Mettre en œuvre 13

Recrutez vos membres (et intervenants).

Planifiez votre expérience de bénévolat et définissez vos attentes.

Tenez votre Journée REALTORS Care® en accompagnant vos bénévoles.

Phase 4 : Informer 20

Faites un suivi de la participation et transmettez les données à l'équipe REALTORS Care® de l'ACI.

Demandez votre remboursement de 1 000 \$ pour l'activité.

Faites connaître les résultats de votre initiative; publiez des articles sur les réseaux sociaux et parlez-en aux médias locaux.

Remerciez vos participants et votre organisme caritatif ou communautaire partenaire.

PHASE 1

Trouver une idée



Définissez votre but

L'importance des enjeux liés au logement et aux refuges pour les membres de l'ACI

Les courtiers et agents immobiliers sont la référence pour tout ce qui touche le foyer. Il est donc naturel que les Journées REALTORS Care® soient consacrées aux enjeux du logement et des refuges. Tout le monde mérite un foyer sûr, et en tant que professionnels et membres de la collectivité, les courtiers et agents immobiliers sont bien positionnés pour intervenir sur ce point fondamental.

Cependant, pour déterminer exactement quel peut être votre apport, il faut comprendre tout le continuum du logement, qui va de l'itinérance à la propriété, de connaître la définition du terme « itinérance » (qui diffère peut-être de ce que vous croyez) et de savoir qui est touché.

Définition de l'itinérance

L'itinérance peut toucher tout le monde : les jeunes, les femmes, les hommes, les Autochtones, les vétérans, les personnes âgées et les familles. C'est une problématique qui se mêle à diverses difficultés structurelles, sociétales et individuelles, dont le chômage, la discrimination, la violence conjugale, la maladie mentale et les dépendances¹.

En apparence simple, l'itinérance est une notion plus complexe et nuancée qu'il n'y paraît. L'Observatoire canadien sur l'itinérance dresse une typologie de l'itinérance :

- 1. Personnes sans abri :** Personnes qui vivent dans la rue ou dans des lieux qui ne sont pas conçus pour le logement des êtres humains.
- 2. Personnes utilisant les refuges d'urgence :** Personnes qui restent dans les refuges d'urgence de nuit pour les sans-abri.
- 3. Personnes logées provisoirement :** Personnes dont l'hébergement est temporaire et qui ne possèdent pas le droit au maintien dans les lieux, y compris celles qui vivent dans un logement provisoire (ou transitoire), qui vivent temporairement chez quelqu'un d'autre (passent d'un sofa à l'autre) ou qui sont hospitalisées, institutionnalisées ou incarcérées sans disposer d'un plan de logement permanent.
- 4. Personnes à risque d'itinérance :** Personnes qui ne sont pas sans abri, mais dont la situation économique ou de logement courante est précaire ou ne satisfait pas aux normes publiques de santé et de sécurité.

À noter que les communautés autochtones ne définissent pas l'itinérance de la même manière².

Au Canada, au moins

35 000

personnes sont en situation d'itinérance au cours d'une nuit donnée.

Une personne sans abri sur cinq

est âgée de 13 à 24 ans.

Près du tiers

des personnes sans abri s'identifient comme des femmes.

Les personnes s'identifiant comme des Autochtones représentent moins de

5 %

de la population canadienne, mais entre

28 et 34 %

de la population sans abri.

Source : www.homelesshub.ca/sites/default/files/SOHC16_final_20Oct2016.pdf

Le continuum du logement

Source : Société canadienne d'hypothèques et de logement



Au Canada, on considère qu'un logement est abordable lorsqu'il coûte moins de 30 % du revenu du ménage avant impôt. On pourrait penser que le logement abordable se résume aux logements locatifs subventionnés par le gouvernement. En fait, la définition est plus large et englobe les logements fournis par les secteurs privé, public et sans but lucratif. Elle comprend aussi tous les modes d'occupation : logements locatifs, propriétés ou coopératives d'habitation, et logements temporaires ou permanents³.

■ Hébergement d'urgence

Prévu pour offrir un soutien à court terme en situation de crise, l'hébergement d'urgence joue un rôle crucial dans le réseau communautaire d'intervention pour l'itinérance. Cet endroit fournit un toit immédiatement aux personnes et aux familles le temps qu'elles retrouvent une situation de logement. Leur fonctionnement est optimal lorsque les gens peuvent y entrer et en sortir rapidement, et qu'ils ont accès à des services de rétablissement qui répondent à leurs besoins.

■ Logement de transition

Offrant une solution temporaire dans le but d'assurer le passage de l'itinérance au logement permanent, le logement de transition offre du soutien, une structure ou un traitement à court terme, selon les besoins (p. ex., traitement d'une dépendance, soutien en santé mentale).

■ Logement avec services de soutien

Ce type de logement combine l'aide locative ou l'aide au logement à des services de soutien individualisés, flexibles et accessibles sur une base volontaire offerts à des personnes qui ont de grands besoins en matière de santé physique ou mentale, de trouble développemental ou de consommation de substance. Dans bien des cas, les familles qui ont besoin d'un tel logement ont un historique d'itinérance chronique, se heurtent à des obstacles majeurs dans le maintien d'un logement, et ont de grands besoins qui nécessitent un soutien accru.

■ Logement communautaire

Aussi appelé logement social ou logement subventionné, le logement communautaire est destiné aux personnes à faible revenu qui ne peuvent pas s'offrir un appartement au prix courant. Les ensembles résidentiels destinés aux ménages à faible revenu, les logements subventionnés à l'intérieur d'immeubles au prix courant et les appartements au prix courant payés en partie par le supplément au loyer provincial sont autant d'exemples de logement communautaire. La liste d'attente est souvent très longue (plus de 7 ans!).

■ Logement abordable (location et propriété)

On considère qu'un logement est abordable lorsque son coût représente moins de 30 % du revenu du ménage avant impôt.

■ Logement du marché (location et propriété)

Il s'agit ici d'un logement dans la collectivité dont l'hypothèque ou le loyer avoisine la moyenne du marché et n'est pas subventionné.



Idées de projet

Comme vous l'avez sans doute constaté, ces définitions élargissent le champ d'action de vos membres courtiers et agents immobiliers et autres intervenants auprès de votre collectivité et des diverses personnes touchées disproportionnellement par l'itinérance.

Voici quelques exemples :

- ▶ Préparer/servir des repas dans un refuge pour familles.
- ▶ Retaper des meubles pour une banque de mobilier qui vient en aide gratuitement ou à faible coût aux personnes qui effectuent une transition en logement abordable pour la première fois.
- ▶ Construire un domicile avec son futur occupant, qui deviendra propriétaire pour la première fois.
- ▶ Participer à un programme immersif pour passer une journée à constater les difficultés vécues par les personnes sans abri, aux côtés d'équipes d'intervention.
- ▶ Préparer des sacs à dos pour les écoliers du coin en situation de logement précaire.
- ▶ « Adopter » dans un logement de transition une salle à rénover et décorer, en y mettant sa touche personnelle pour rendre l'espace confortable et accueillant pour une famille ayant récemment immigré au Canada.
- ▶ Effectuer des petits travaux de réparation et de rénovation pour des vétérans afin de les aider à continuer de vivre en sécurité chez eux.
- ▶ Préparer des troussees d'hygiène (chaussettes, fournitures de premiers soins, articles d'hygiène féminine) que les courtiers et agents immobiliers pourront remettre aux personnes sans abri rencontrées pendant leur journée (au-delà de la trousse comme telle, il s'agit avant tout d'avoir une interaction d'humain à humain).
- ▶ Apporter des améliorations écoénergétiques à des logements abordables, p. ex., en installant des ampoules peu énergivores, en isolant les fenêtres, en installant des pommes de douche à faible débit et en parlant avec les résidents des manières de réduire leur consommation énergétique – et d'économiser!
- ▶ Faire équipe avec des organismes de logement communautaire pour embellir ou améliorer un espace commun (peindre un espace communautaire, embellir un parc, etc.).
- ▶ Améliorer l'accessibilité de logements avec services de soutien en installant une barre d'appui dans les salles de bains, en adaptant les lieux aux fauteuils roulants, en ajoutant des rampes, ou en adaptant les espaces de vie aux besoins des résidents en situation de handicap.

Les questions à se poser pour planifier votre Journée REALTORS Care®



Ressources et soutien

Pour maximiser la portée de votre Journée REALTORS Care®, tirez profit de toutes les ressources dont vous disposez : humaines, financières et autres. Ces ressources jouent un rôle de premier plan dans la préparation de votre événement. Prenez le temps de répondre aux questions suivantes :

1. Quelles sont les ressources humaines disponibles?

Qui, au sein de votre chambre ou association et de son réseau, peut vous aider à organiser une Journée REALTORS Care® réussie? Pensons au conseil d'administration, au personnel, et à vos membres.

2. Quelles sont les ressources financières à votre disposition?

L'ACI offre une bourse de 1 000 \$ pour l'organisation de votre Journée REALTORS Care® : pour l'obtenir, vous devez inscrire votre événement. Vérifiez également si votre chambre ou association dispose d'un budget supplémentaire pour votre projet, et assurez-vous d'obtenir les autorisations nécessaires au préalable.

3. D'autres membres de la collectivité accepteraient-ils de se joindre à l'initiative? Élargissez votre recherche au-delà de votre organisation. Y a-t-il des entreprises, des agences immobilières, des organismes à but non lucratif, des clubs ou des groupes communautaires à qui vous pourriez faire appel pour un partenariat ou une aide?

4. Quels canaux de communication porteront le mieux votre message? Pour une Journée REALTORS Care® réussie, mieux vaut s'en tenir à la simplicité. Faites la liste des moyens de communication à votre disposition (bulletins aux membres, banque d'adresses courriel, réunions planifiées, etc.) et rappelez-vous que le bouche-à-oreille entre courtiers et agents représentera sans doute votre moyen le plus efficace.

5. Avez-vous accès à d'autres ressources matérielles ou logistiques? Évaluez vos ressources logistiques, à commencer par l'espace physique et le matériel événementiel existant. Utilisez les ressources internes, ou faites-vous aider par l'entremise de partenariats.



Votre but

Concevez votre Journée REALTORS Care® en songeant aux résultats escomptés en matière de logement sûr et abordable. Voici quelques questions à poser à votre équipe de planification :

- ▶ Selon ce que nous avons observé ou entendu dernièrement, **quels sont les problèmes relatifs aux logements et aux refuges dans notre collectivité?**
- ▶ **Y a-t-il des groupes en particulier avec lesquels nous souhaitons collaborer** (jeunes vulnérables, groupes autochtones, familles, vétérans, femmes victimes de violence conjugale, etc.)?
- ▶ **Dans quelle portion du continuum du logement voulons-nous intervenir?** (Hébergement d'urgence? Logement communautaire?)

Logistique préliminaire

- ▶ **Combien de membres souhaitons-nous compter dans notre équipe de bénévoles?**
Visons-nous un projet à grande échelle ou désirons-nous travailler en petit groupe?
- ▶ **Quel est le meilleur moment pour organiser notre Journée REALTORS Care®?**
Si vous visez une journée ou une période en particulier, prenez soin de réserver votre date dans le [calendrier](#) le plus rapidement possible.
- ▶ **S'agit-il d'une activité d'un jour**, ou d'une initiative à plus long déploiement?
(Rappel : Votre chambre ou association ne peut réserver qu'une Journée REALTORS Care® « officielle », mais vous êtes tout à fait libres d'organiser une activité permanente.)

PHASE 2

Débuter



Entrer en contact avec votre partenaire communautaire

Trouver un partenaire communautaire

Maintenant que vous avez défini votre but et les grands paramètres de votre projet de bénévolat, vous pouvez passer à la recherche d'un partenaire. Voici quelques possibilités :

- ▶ **Demandez à vos collègues et vos amis de vous faire découvrir des organismes** qu'ils connaissent et dont vous n'êtes peut-être pas au courant.
- ▶ **Trouvez des organismes à but non lucratif dans votre collectivité** qui servent la même cause ou le même groupe que vous (p. ex., recherchez « logement communautaire à [votre lieu géographique] »). Communiquez avec eux pour discuter de vos projets. Il vous faudra sans doute tenter le coup avec plusieurs organismes avant d'en trouver un qui vous convient.

Conseils de communication

Après un tri des organismes à but non lucratif, il s'agit de s'assurer de faire le bon choix. Il faut notamment :

- ▶ **songer aux besoins et aux capacités** de votre organisme partenaire, de vos membres et des autres bénévoles;
- ▶ **bien comprendre les objectifs principaux du projet** avant d'aller plus loin dans la planification;
- ▶ **prévoir une réunion pour discuter en détail** des prochaines étapes, si le projet semble bien choisi. Attention : plusieurs réunions de planification peuvent être nécessaires.

Ces premières démarches visent non pas à définir entièrement le projet, mais bien à vérifier la concordance avec les attentes et les capacités. Elles peuvent faire économiser beaucoup de temps et d'autres ressources en aval.

Principes d'implication communautaire

Nous cherchons toujours à travailler aux côtés de nos partenaires du milieu communautaire plutôt qu'à jouer le rôle d'exécutants. Dans vos discussions approfondies avec l'organisme qui vous intéresse, ne perdez pas de vue les principes de la philanthropie fondée sur la confiance⁴, afin de garder les besoins de la communauté au cœur de votre discours.



Définition de votre projet

Vous trouverez ci-dessous les catégories de questions à creuser après avoir trouvé un partenaire du milieu communautaire. Consultez la [trousse d'accompagnement sur les partenaires communautaires](#), qui contient un guide personnalisable.

Besoins immédiats des bénévoles

- ▶ Personne-ressource principale
- ▶ Détails de l'activité
- ▶ Exigences relatives aux bénévoles
- ▶ Mises en garde et enjeux

Résultat (signification du projet)

- ▶ Importance des tâches
- ▶ Proximité avec les bénéficiaires et témoignages de réussite

Rapports et communication

- ▶ Mesure des résultats
- ▶ Partages sur les médias sociaux



PHASE 3

Mettre en œuvre



Recruter des bénévoles et des intervenants

Communication avec vos membres

Vous devriez avoir une idée de ce qui pourrait motiver vos membres à dire « oui » à votre projet (ce qui n'est pas toujours facile). Au moment de faire du recrutement pour un projet de bénévolat, il faut absolument penser aux trois dimensions suivantes :



Définir clairement les rôles et les possibilités

- ▶ Les attentes, les aptitudes ou les possibilités associées à votre projet doivent être énoncées avec transparence. Si votre communication est claire, vos membres sauront ce qui leur est demandé, et ils ne prendront pas une décision précipitée. Ils pourront décider en connaissance de cause s'ils souhaitent participer, et dans quelle mesure.



Faire valoir le bien-fondé du projet

- ▶ Expliquez les résultats potentiels du projet. Parlez de ce que vous espérez accomplir.
- ▶ Pourquoi ce projet est-il important? Surtout, pourquoi les résultats attendus sont-ils importants? Ne vous limitez pas aux chiffres : penchez-vous sur l'utilité pour la mission de l'organisme et pour les personnes et les groupes qu'il sert.



Faire appel aux motivations et valeurs existantes

- ▶ À quoi les courtiers et agents immobiliers accordent-ils le plus d'importance, sur le plan personnel et professionnel? Participer activement à la vie communautaire? Mieux comprendre tout le continuum du logement? Réseauter avec d'autres courtiers ou agents ou avec d'autres membres de la communauté? Comment pouvez-vous arrimer le bénévolat aux facteurs de motivation intrinsèques de vos membres?
- ▶ Comment le bénévolat pourrait-il s'agencer à leur mode de vie? Les gens qui ne font pas de bénévolat invoquent souvent un manque de temps. Cela dit, on trouve du temps pour ce qui nous tient à cœur.



CONSEIL

Il se peut que les « super bénévoles » préfèrent guider les autres plutôt que d'exécuter des tâches élémentaires.

Consultez la [*trousse d'accompagnement sur le bénévolat transformateur.*](#)

Lorsque vous commencez à inviter vos membres, exprimez-vous avec autant de précision que possible, et établissez des attentes claires. Points importants :

Inclure tout le monde! Ne pas vous tourner vers les quelques personnes à qui vous faites habituellement appel. Quels moyens prenez-vous pour tisser des liens avec les membres que vous ne connaissez pas ou qui sont là depuis peu?

Permettre divers degrés de participation.

Certaines personnes sont prêtes à donner plus de temps ou à assumer plus de responsabilités que d'autres. Discutez avec elles pour déterminer à quoi ressemblerait leur plus haut degré de participation, et dites-leur ce que vous ferez pour les aider à le maintenir.

Communication avec les autres intervenants

Médias locaux

Le fait d'attirer l'attention des médias lors de votre Journée REALTORS Care® est un excellent moyen de promouvoir votre projet et d'envoyer un signal clair à vos membres et aux parties prenantes. Pour améliorer vos chances de susciter l'intérêt des médias, vous pouvez **créer un communiqué de presse et une trousse pour les médias.**

- ▶ Rédigez un communiqué de presse qui présente votre projet de bénévolat, fait valoir son importance et détaille les objectifs s'y rattachant.
- ▶ Créez une trousse pour les médias. Incluez des images haute résolution, une mise en contexte du projet, des citations de partenaires clés et des données ou statistiques pertinentes.
- ▶ Distribuez ces documents deux ou trois semaines d'avance à un groupe de médias locaux sélectionnés, dont des blogues, des journaux, des stations de télévision ou de radio et des plateformes de nouvelles en ligne.

Agences immobilières

Les agences immobilières sont nombreuses à s'impliquer dans leur milieu, mais ce n'est pas une raison de ne pas les inviter à votre Journée REALTORS Care®. Voici quelques idées pour approcher ce groupe important :

Choisir une planification collaborative et un processus décisionnel inclusif

- ▶ Invitez les dirigeants d'agence à prendre part aux discussions de planification de votre Journée REALTORS Care®. Demandez-leur de vous donner leur avis et de partager leur expertise. Partez de ces discussions pour décider des projets ou des activités de la journée.

Tirer parti des initiatives et des liens communautaires existants

- ▶ Intéressez-vous aux activités d'implication communautaire de ces agences, et soulignez-les. Étudiez des manières de les intégrer à votre Journée REALTORS Care® ou de les compléter par votre activité.

Communiquer avec les intervenants concernés

- ▶ Si des médias ou des élus locaux ont accepté de s'impliquer (ou ont témoigné de l'intérêt), indiquez-le aux agences immobilières indépendantes : la présence d'intervenants importants pourrait les inciter à participer.

Le rôle des représentants élus durant les Journées REALTORS Care®

Le Canada est confronté à une pénurie dans tout le continuum du logement. Le logement est un actif à long terme qui contribue à offrir un environnement sûr et durable aux familles. Il améliore le bien-être social, psychologique et culturel. Il favorise également la création de collectivités. Les initiatives prises dans le cadre des Journées REALTORS Care® offrent une excellente occasion de faire du bénévolat pour des refuges et des organismes d'aide au logement locaux, et de défendre la cause du logement pour toute la population canadienne.

Lorsque vous prenez contact avec vos représentants élus et que vous les invitez

à votre événement, vous renforcez la réputation de votre chambre ou association en tant qu'organisation digne de confiance et bienveillante au sein de votre collectivité. De plus, vous attirez l'attention sur les défis liés au logement auxquels les courtiers et agents immobiliers ainsi que la population canadienne accordent de l'importance. Ainsi, cette démarche contribue à renforcer nos efforts collectifs de défense des intérêts, et souligne la nécessité de créer des mesures significatives et des effets durables pour les personnes qui en ont le plus besoin au sein de votre collectivité.



Conseils sur la communication

Si vous n'avez pas encore pris contact avec vos représentants élus, voici quelques conseils pratiques pour les inviter à participer à votre Journée REALTORS Care®.

- ▶ Renseignez-vous sur votre député fédéral, votre député provincial ou vos élus locaux (maire, conseillers municipaux, etc.). Effectuez une recherche rapide en ligne pour découvrir le travail que vos élus ont réalisé, et choisissez ceux que vous souhaitez inviter.
- ▶ Prenez contact. Appelez le bureau de l'élu, présentez-vous, remettez-lui votre invitation et expliquez-lui pourquoi sa participation à votre Journée REALTORS Care® est importante.
- ▶ Faites preuve de professionnalisme, et soyez organisé et direct. Les bureaux des élus reçoivent de nombreuses demandes de participation à des événements; assurez-vous d'aller droit au but et d'être prêt à répondre à toutes les questions.
- ▶ Exprimez vos remerciements et faites preuve de courtoisie. Même si vous ne communiquez pas directement avec votre représentant élu, son équipe est tout aussi importante. Le professionnalisme et la gratitude font des merveilles. Le personnel des députés fédéraux et provinciaux collabore étroitement avec les parlementaires; on les appelle communément les « gardiens ». Si les élus ne sont pas disponibles pour participer à votre événement, invitez leur personnel. Ce petit geste contribue

grandement à cultiver et à entretenir les relations avec les membres élus. Il en va de même pour le conseil municipal.

- ▶ Effectuez un suivi. Si vous ne recevez pas de réponse dans un délai raisonnable, envoyez un courriel de suivi résumant votre invitation. Il est possible que votre représentant élu n'assiste pas à votre première Journée REALTORS Care®, et ce n'est pas grave. Envisagez d'inviter des membres de son personnel. Ils sont généralement heureux d'assister à des événements au nom des parlementaires, et ils font toujours un compte-rendu des événements communautaires au bureau.
- ▶ Envoyez un message de remerciement. Il faut toujours remercier votre député et ses collaborateurs pour le temps qu'ils vous ont accordé. Reconnaissez leurs efforts, et envoyez un courriel ou une note sympathique.

Les efforts et les initiatives de bénévolat liés aux refuges et aux organismes d'aide au logement vont de pair avec les activités de défense des intérêts de nos membres. Lorsque vous faites du bénévolat pour une grande cause, vous aidez non seulement les gens dans le besoin, mais vous établissez également des relations significatives et durables avec divers membres de la collectivité, dont les décideurs politiques. Vous avez ainsi l'occasion de faire connaître un autre aspect de la valeur des services de nos membres – une voix collective de personnes qui se soucient profondément de leur collectivité et qui défendent les intérêts de la population canadienne dans tout le continuum du logement.

Planifier votre expérience de bénévolat

Les grandes étapes

Planifiez votre projet. Commencez par la fin. Qu'est-ce qui représenterait une réussite? Travaillez à rebours depuis votre objectif final pour préparer un plan détaillé précisant les tâches, la logistique et les dates importantes. Quelle que soit la technologie employée, prenez soin de choisir un outil qui se trouvera dans un lieu central et sera facile à utiliser pour tout le monde.

Choisissez un responsable de projet.

En plus d'un responsable de projet, nommez une personne qui dirigera le groupe de participants le jour de l'événement.

Bâtissez une équipe. Nommez des personnes qui pourront vous aider à gérer les tâches, la communication et l'orientation du projet.

Communiquez clairement et souvent.

Établissez un rythme de communication clair avec votre partenaire et votre équipe bénévole. Décidez des modes de communication privilégiés, et fixez les attentes quant à la fréquence de communication et à la transparence auprès de votre équipe bénévole.

Points importants

Une fois que la date est choisie, allez à journesrealtorscare.ca pour la demander officiellement. Rappel : Chaque Journée REALTORS Care® est exclusive; consultez le calendrier pendant votre planification pour vous assurer de

sélectionner une date disponible. Veuillez réserver votre Journée REALTORS Care® au moins quatre semaines à l'avance afin de nous permettre de soutenir et de faire connaître vos efforts le mieux possible.

Peu après votre demande pour réserver une date, un membre de l'équipe REALTORS Care® de l'ACI communiquera avec vous pour confirmer le tout. On vous expliquera également quoi fournir pour qu'on puisse diffuser votre histoire, et vous recevrez un lien pour le formulaire de suivi des résultats (plus d'information à venir).

Tirez bien parti des ressources à votre disposition, sur journesrealtorscare.ca :

- ▶ Le formulaire de bourse pour la Journée REALTORS Care® peut servir au remboursement de vos dépenses jusqu'à concurrence de 1 000 \$. Vous devez soumettre le formulaire ainsi que vos reçus au plus tard trois semaines après votre Journée.
- ▶ Des modèles sont à votre disposition pour promouvoir votre Journée sur les médias sociaux.
- ▶ Les trousseaux d'accompagnement faciliteront la planification et le déroulement des activités de votre Journée REALTORS Care®.

Tout au long de l'année, on vous invitera à participer à des tables rondes sur les Journées REALTORS Care®. Le personnel des chambres et associations sera invité à donner des nouvelles de sa planification, à poser des questions et à s'entraider.

Pour un projet porteur de sens

Au-delà du service fourni à un organisme à but non lucratif ou des tâches accomplies, c'est en étant axée sur les gens que votre Journée REALTORS Care® prendra vraiment son sens.

Le « bénévolat transformateur », une approche qui peut servir dans presque tous les types de projets, aide les participants à trouver un sens au-delà des tâches du projet et de la logistique. Il s'agit de se concentrer sur les personnes et sur la connexion humaine, et d'ancrer l'action dans une humanité partagée. Pour y parvenir, il faut nommer un **responsable** qui met en application ces trois pratiques importantes :



Le breffage

C'est l'occasion de mettre la table avec les bénévoles en créant un moment d'« éveil » et d'expliquer pourquoi les tâches seront effectuées ainsi que la raison d'être du projet. On invite les bénévoles à porter leur attention **non pas sur les tâches et la logistique, mais plutôt sur les gens et sur l'objectif** – le véritable sens du travail à accomplir. Ainsi, le breffage sert à doucement diriger la perspective sur **les personnes et les collectivités à aider** plutôt que sur la rapidité et l'efficacité d'exécution dans les tâches à accomplir.



L'accompagnement des bénévoles

Pour que leur participation soit fructueuse, il est primordial de tenir compte du parcours personnel des bénévoles. Le fait d'accepter les circonstances des bénévoles crée un environnement où leurs besoins sont comblés, où l'expérience est positive, et où ils peuvent choisir de poursuivre leur cheminement bénévole.



Le débriefage

On invite ici les bénévoles à réfléchir à l'événement pour tirer un sens de leur expérience, effectuer une analyse critique de leur expérience et de leurs sentiments, et constater ce qui a changé en eux à la suite du projet. C'est à cette étape que certaines personnes commencent à comprendre ce qu'elles ont appris sur elles-mêmes en faisant du bénévolat.

*Remarque : Pour en savoir plus sur la manière de donner un sens à votre projet de bénévolat, veuillez consulter la **trousse d'accompagnement sur le bénévolat transformateur**.*

PHASE 4

Informer



Célébrer, suivre et diffuser

Données à recueillir

La Journée REALTORS Care® tire entre autres sa valeur du pouvoir et de la force du nombre. Pour que votre contribution puisse être compilée dans les actions des chambres et associations du Canada, n'oubliez pas d'utiliser le formulaire de suivi que vous transmettra l'équipe REALTORS Care® afin de recueillir les données suivantes :

- ▶ nombre de participants au projet bénévole;
- ▶ nombre total d'heures de service;
- ▶ autres chiffres (nombre de trousseaux d'hygiène ou de sacs à dos préparés, de repas servis, etc.);
- ▶ résultats directs (nombre ou catégorie de personnes qui ont bénéficié du projet, tout autre résultat de l'initiative communautaire).





Célébration et narration

Prenez le temps de célébrer vos efforts et de faire le point sur l'expérience avec les membres de l'équipe et votre partenaire caritatif ou communautaire. Remerciez chaque participant pour sa contribution. Le fait d'exprimer de la gratitude pour les efforts de chacun contribuera grandement à l'établissement de relations et à la réalisation d'autres projets.

Immortalisez le moment. Capturez l'événement en photos et en vidéos. Prenez soin d'obtenir la permission de votre partenaire caritatif et de vos bénévoles avant de souligner l'événement en ligne.

Manifester votre gratitude. Prenez le temps d'envoyer des messages de remerciement (écrits à la main, si possible) à votre partenaire caritatif ou communautaire et à vos bénévoles.

Célébrez et diffusez. Avec votre partenaire caritatif ou communautaire, vos bénévoles et membres et les médias locaux, publiez des histoires, des photos, des réflexions et des déclarations. Pour que l'ACI puisse faire rayonner votre Journée REALTORS Care®, n'oubliez pas de faire ce qui suit :

- ▶ Mentionnez @REALTORSCare sur [Facebook](#), [Instagram](#) et [X \(Twitter\)](#);
- ▶ Envoyez les informations suivantes dès la fin de votre événement dans un courriel à l'[équipe REALTORS Care®](#) :
 - Résultats de la Journée :
 - » nombre de courtiers et agents immobiliers membres ayant participé;
 - » courte description de l'activité ou du projet;
 - » somme d'argent ou dons en nature que la Journée a permis d'obtenir ou de donner (s'il y a lieu);
 - » retombées (quel résultat la Journée a-t-elle produit pour votre collectivité ou partenaire caritatif?).
 - Photos haute résolution de vos membres souriants en pleine action (s'ils portent des vêtements ou utilisent des accessoires avec le logo REALTORS Care®, c'est encore mieux!);
 - Citations d'un ou de plusieurs de vos bénévoles au sujet de leur expérience;
 - Témoignage de votre partenaire caritatif quant aux retombées de votre Journée pour l'organisme et ses bénéficiaires;
 - Court résumé des autres activités caritatives de votre chambre ou association menées pendant l'année.



Notes de fin de document

- 1 www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/75f0002m/75f0002m2023004-fra.pdf?st=rC-iid06
- 2 www.homelesshub.ca/IndigenousHomelessness
- 3 www.cmhc-schl.gc.ca/professionnels/innovation-et-leadership-dans-le-secteur/expertise-de-lindustrie/logements-abordables/-a-propos-du-logement-abordable/-a-propos-du-logement-abordable-au-canada
- 4 [Trust-Based Philanthropy Project](#)





REALTORS
Care[®]



L'ASSOCIATION
CANADIENNE
DE L'IMMOBILIER

REALTOR[®]. Membre de L'Association canadienne de l'immobilier, et plus encore.