



President's Message



Each year at this time we are called upon, as public servants and as residents of communities throughout Canada, to support United Way Campaigns. CMHC employees have, in the past, made a strong commitment to the

Federal Public Service Division Campaigns in their communities. I noted for instance, in the June issue of Perspective, that for the second year in a row the Kingston Branch had a 100 per cent employee participation in the United Way Campaign. I am certain we shall do our part again this year.

As chairman of CMHC's Campaign in the National Capital Region, I am proud of our record. We have in recent years exceeded our campaign targets by substantial amounts and have achieved a participation rate of 75 per cent. This year we have set a target of \$55 000. The target closely reflects the actual results of the 1983 and 1984 campaigns. I am confident we can attain and surpass this challenging target. I encourage every employee in the National Capital Region to support the 80 United Way agencies in the

area. Even a small amount pledged through payroll deductions can make a marked difference in the final total. Last year, 69 per cent of the CMHC employees in our region who contributed to United Way used the payroll deduction system, as compared to 65 per cent for the Public Service. This greatly helped to make the 1984 Campaign so successful. This year we would like even more to take advantage of the convenient payroll deductions.

In these difficult times, the United Way agencies fulfill a real need in helping those less fortunate than ourselves and in helping thousands of people cope with problems such as physical and mental illness, alcoholism, delinquency, and even loneliness. We simply cannot let them down. When your co-worker calls on you on behalf of United Way this year, please review the list of

agencies provided and think about what your contribution will mean to the quality of life in your community.

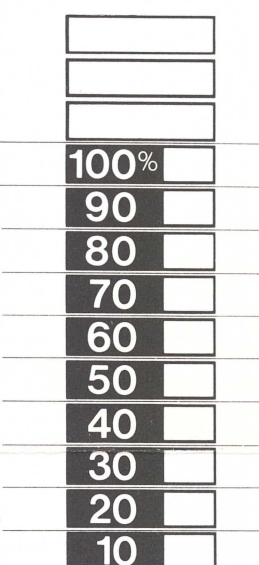
Finally, I would like to express my appreciation to all our colleagues who are voluntarily organizing and managing the CMHC campaigns, particularly all of the canvassers who will help us to take part. They deserve our co-operation and our thanks.

HOPE is what the United Way means to those who have lost — or fear they have lost — hope. Thank you and please remember, "TOGETHER WE CARE".



Robert C. Montreuil
President

The 1985 Public Service
Target is \$3 900 000



OUR GOAL
\$55 000



Payroll Deduction Concept Liked By Public Servants

In recent years, payroll deductions for United Way contributions have contributed significantly to the impressive annual donation by employees of the Public Service.

Since 1980, for example, 34% more employees have elected to use the payroll deduction system.

In the 1984 campaign, 45,140 (about 65%) of the employees who contributed to the United Way used payroll deductions. It came to about 84% of the overall Public Service contri-

bution, or about \$3,478,000.

"Obviously, it has become the method most preferred by the Public Service," said Alan Gratiot, Executive Organizer of the 1985 Public Service campaign. "What it really means is that even a small donation each pay cheque goes a long way."

Like An Investment

The Executive Organizer also pointed out that regular pay contributions are something like an investment for your community that is working

throughout the year as one or another United Way agency uses the money to provide a service to the less fortunate.

The average 1984 donation by Public Service employees through the payroll deduction method — \$77.02 — is ample indication of the system's merits. The average overall contribution last year was \$60.08.

There is another advantage to the system, as the above figures suggest; contributors are often able to increase their donation. Remember that a \$5 pledge once every 2 weeks provides \$130 over a year, yet when placed in the context of 80 agencies in Ottawa-Carleton and Western Quebec, gives less than \$2.00 to each agency.

A point that will interest all taxpayers is the 1984 change in charitable donations. As you probably know, all charitable donations are now deductible from the first \$1.00; there is no longer the automatic \$100 deduction.

When canvassers visit individuals, one of the more interesting pieces of information they bring is a list of what various dollar pledges can purchase. Some examples are:

- \$5.00 per pay could provide talking book tapes, braille and library services for a blind person for 1 year;
- \$10.00 per pay could provide 30 hours of homemaker service for people who are ill or infirm and who cannot pay for such services.

The payroll deduction system is quite obviously the easiest and best way of giving. Consider it in 1985 and if you have not already done so, join the majority.

CHANGES IN 1984

New Rule on Donations

Some confusion still exists among taxpayers about deductions for charitable contributions on income tax returns.

There is no change, of course, where the limit is concerned. Contributions to United Way, for example, or to any other registered charitable organization approved by Revenue Canada, may be deducted up to a total of 20% of net income.

Such deductions, indeed, will not only reduce your income tax but may well put you in a lower tax bracket.

Beginning with the 1984 return, however, Revenue Canada advised that all charitable contributions would be credited as a deduction from the first \$1.00, and there would be no automatic \$100 deduction available as was customary in previous years. In other words, only contributions actually made will be allowed as deductions.

In this light, a taxpayer need not be in a high tax bracket to benefit from a tax reduction available for charitable contributions (Ask your canvasser to show you the table of combined federal and provincial tax rates for 1985 and how any contribution reduces your income tax).

Finally, there is another frequently asked tax question: "If a husband and wife are both working, and each makes a contribution to United Way, may the husband or wife claim the other's deduction on his or her tax return?"

Yes. If one party wishes to claim the other's contribution, proof in the form of a photostatic copy of his or her T4 slip, or an official receipt and a note, should be attached to the relevant return advising the department of the claim.

MORE THAN 7,000 VOLUNTEERS

Canvassers Top List

How many organizations can round up more than 7,000 volunteers, almost overnight, to donate their time and energy for a cause?

Each year, as another United Way campaign occurs, the 103 departments or agencies in the Public Service generate the same incredible number of volunteers to act as coordinators, trainers, public relations officers or canvassers within their various organizations.

In many ways, however, the Public Service Division campaign is personified by one important person — the canvasser who approaches each employee. This canvasser represents the 80 agencies in Ottawa-Carleton or Western

Quebec that cannot operate without the support of everyone in the two communities.

Accepting the role of canvasser is not easy. It is always difficult to ask others in your workplace for a contribution, even for such a worthy cause as the United Way. That's why canvassers undergo special training to give them both knowledge and confidence.

While the canvasser is perhaps the most visible member of the campaign team, there are many others, particularly in the host department, who work just as hard to support them. It takes many talents to make a United Way campaign work.

Logo Depicts Hope



The familiar logo for the United Way, like all well-designed logos, relates to the organization it represents. The United Way logo is the hand of help holding a stylized human figure, surmounted by a rainbow that depicts hope for a secure and happy future.

Oliver Goldsmith aptly illustrated hope as: "Hope, like a gleaming taper's light, Adorns and cheers our way; And still, as darker grows the night, Emits a brighter ray."

Hope is what the United Way means to those who have lost — or fear they have lost — hope.



Message du président



Au fil des ans, les employés de la SCHL n'ont jamais reculé devant les défis, pas plus qu'ils n'ont manqué de se rallier à une bonne cause. Vous êtes appelés maintenant, comme chaque année, en tant que fonctionnaires et résidents de collectivités d'un bout à l'autre du pays, à contribuer à des campagnes de souscription de Centraide. Par le passé, nous

avons contribué généreusement aux campagnes de Centraide de la Fonction publique fédérale. Je notais, par ailleurs, dans l'édition de Perspective de juin, que pour la deuxième année consécutive, 100 pour cent des employés de la succursale de Kingston ont participé à la campagne de Centraide. Je suis persuadé que nous jouerons encore un rôle très actif cette année.

Dans la région de la capitale nationale, nous avons aussi de quoi être fiers. Au cours des dernières années, nous avons toujours dépassé considérablement nos objectifs de campagne, et près de 75 pour cent des employés ont contribué à la campagne de Centraide. Cette année nous avons fixé notre objectif à 55 000 \$, soit les résultats atteints dans les campagnes de 1983 et 1984. À titre de président de la campagne Centraide de la SCHL, je suis encore persuadé que nous pouvons atteindre et même dépasser cet objectif. J'encou-

rage tous les employés de la région de la capitale nationale à soutenir les efforts des quelque 80 organismes de Centraide dans la région. Même un petit montant retenu sur le traitement peut faire une grande différence. L'an dernier, 69 pour cent des employés de la SCHL de notre région qui ont contribué à Centraide, l'ont fait par voie de retenues sur le traitement, comparativement à 65 pour cent pour la Fonction publique. Cela a grandement contribué au succès de la campagne de 1984.

À cette époque difficile, les organismes membres de Centraide répondent à des besoins réels et pressants, en aidant des milliers de personnes à jouir davantage de la vie en surmontant des problèmes comme les maladies physiques ou mentales, l'alcoolisme, la délinquance ou encore la solitude. Nous ne pouvons les décevoir, d'autant plus que nul n'est à l'abri de la malchance et qu'on ne sait jamais

si un jour on aura besoin des services d'un organisme de Centraide. Lorsque votre collègue vous sollicitera au nom de Centraide, je vous invite à prendre le temps d'étudier la liste des organismes subventionnés et de réfléchir à l'incidence que votre don aura sur la qualité de votre milieu.

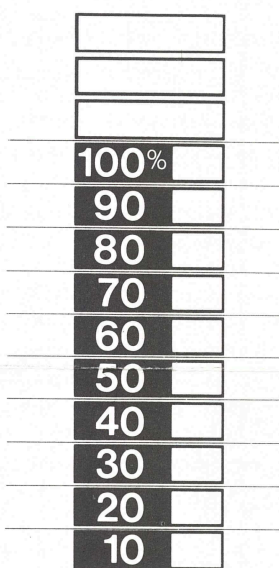
Enfin, j'aimerais remercier toutes les personnes qui ont accepté d'organiser et de diriger bénévolement les campagnes à la SCHL, et en particulier tous les solliciteurs et sollicitées. Encourageons-les, ils méritent notre appui.

Centraide apporte l'espoir à ceux qui l'ont perdu ou qui craignent de le perdre. Merci encore une fois de votre collaboration et n'oublions pas qu'il faut «S'UNIR POUR S'AIDER».

Le Président,

Robert C. Montreuil

L'objectif de la Fonction publique en 1985 est de 3 900 000 \$



NOTRE OBJECTIF 55 000 \$



Centraide

Retenues sur le traitement

Un moyen efficace de contribuer

Les retenues sur le traitement se sont avérées un moyen des plus efficaces pour amasser des fonds, lors des dernières campagnes de Centraide au sein de la Fonction publique.

En effet, depuis 1980 on peut constater une augmentation de 34 pour cent du nombre de fonctionnaires qui utilisent cette façon de souscrire.

Lors de la campagne de 1984, par exemple, 65 pour cent des

contributions se faisaient au moyen de retenues sur le traitement. Les dons de quelque 45 140 fonctionnaires totalisaient 3 477 000 \$, soit 84 pour cent de l'ensemble des contributions.

“Nul doute que cette façon de contribuer est devenue très populaire auprès des fonctionnaires”, de dire M. Alan Gratiot, directeur général de la campagne de la Division de la

fonction publique. Une petite contribution à chaque paye peut faire un bon bout de chemin.”

M. Gratiot souligne aussi que ce genre de contribution peut se comparer à un investissement qui portera fruit tout au long de l'année, alors qu'un organisme bénéficiaire se chargera de faire fructifier cet argent auprès de la communauté. En 1984 la contribution moyenne d'un fonc-

tionnaire utilisant la méthode de retenues sur le traitement se situait à 77,02 \$.

L'an dernier, des changements étaient apportés au formulaire de déclaration d'impôt sur le revenu relativement aux dons de charité. En effet, le premier dollar est maintenant déductible d'impôt, ce qui élimine la déduction automatique de 100 \$.

Il est maintenant possible de déduire le montant total de la contribution, ce qui pourrait même permettre à certains contribuables de changer de palier d'imposition.

Lorsque le solliciteur rencontre ses collègues, ces derniers sont toujours intéressés de savoir où ira leur argent et comment il sera utilisé de façon bien concrète. En voici donc quelques exemples :

- Une contribution de 5,00 \$ par paye permettra à un aveugle de se prévaloir des services de bibliothèque et de braille pendant une année, en plus de défrayer le coût de ses livres parlants.
- Une contribution de 10,00 \$ par paye permettra d'offrir à des malades ou à des handicapés 30 heures de services d'aide ménagère, qui autrement ne leur seraient pas accessibles.

Il ne fait aucun doute que les retenues sur le traitement s'avèrent un moyen très efficace pour amasser des fonds. C'est un point important que les fonctionnaires ne manqueront sûrement pas de noter.

Il suffit de demander

Question:

Quelle proportion des dons est consacrée à l'administration des organismes subventionnés et de Centraide?

Réponse:

Les frais d'administration de Centraide sont très peu élevés. Le total des dépenses annuelles consacrées à l'administration, à la campagne annuelle et au programme d'éducation du public se situe à 11 pour cent des recettes totales de la campagne. Il est possible de limiter ces dépenses grâce à la participation de quelque 70 000 bénévoles qui consacrent chaque année plus de 1 250 000 heures de travail à la cause de Centraide. Sans eux, la tâche serait pratiquement impossible.

Question:

Combien devrais-je donner?

Réponse:

Voilà une question dont vous seul connaissez la réponse. On la pose souvent pourtant. Consultez la liste des organismes bénéficiaires et vous constaterez à quel point ils exercent une action remarquable sur votre milieu.

Une suggestion qui est souvent faite est de donner l'équivalent de 1 pour cent de son salaire mensuel. Prenons un exemple concret: une somme de 45 \$ permet le jumelage d'un Grand Frère et d'un petit frère, ou encore d'une Grande Soeur et d'une petite soeur pendant un mois. Voilà qui pourrait s'avérer un don très précieux.

Une armée de bénévoles

Combien d'organismes ont les ressources nécessaires pour mettre sur pied, dans une courte période de temps, une armée de bénévoles?

Pourtant chaque année, lors de la campagne annuelle de Centraide, plus d'une centaine de ministères et organismes recrutent environ 7000 bénévoles pour agir en tant que solliciteurs auprès de leurs employés.

A cause de son étroite liaison auprès des employés, le solliciteur personnifié en quelque sorte la Division de la fonction publique. Il représente les plus de 80 organismes membres d'Ottawa-Carleton et de l'Ouest québécois qui éprouveraient beaucoup de difficultés, ou ne pourraient tout simplement pas fonctionner, sans cette précieuse aide finan-

cière que veut bien lui accorder la communauté.

Il revient à l'agent de formation, membre de l'équipe ministérielle, de concevoir un programme de formation pour les solliciteurs. Il a la responsabilité de préparer et de rassembler le matériel à cette fin et de former des instructeurs dans chaque ministère.

Le solliciteur doit être soigneusement préparé car il devra être en mesure de fournir des renseignements pertinents sur les buts et objectifs de Centraide. Pour ce faire, il rencontrera chacun des 10 à 15 employés qui lui sont prescrits. Tout en faisant preuve de doigté et de discrétion, il sera appelé à conseiller, au besoin, les indécis sur le montant de leur contribution, à accepter avec tact les refus et à se mon-

trer bon diplomate en cas de véritable hostilité.

Comme on peut le constater, le rôle de solliciteur n'est pas de tout repos. Diplomate, il doit être désireux d'atteindre l'objectif fixé, avoir le sens de l'organisation et savoir motiver ses collègues. Le succès de la campagne reposera en grande partie sur son enthousiasme et son dévouement.

Accepter de devenir solliciteur est une décision importante. Il n'est pas toujours facile de demander une contribution à ses collègues, même pour une bonne cause. Certes, ces nouvelles responsabilités demanderont peut-être une surcharge de travail. Mais pourquoi remettre la charge d'une cause aussi noble au voisin lorsqu'on peut s'en occuper soi-même?