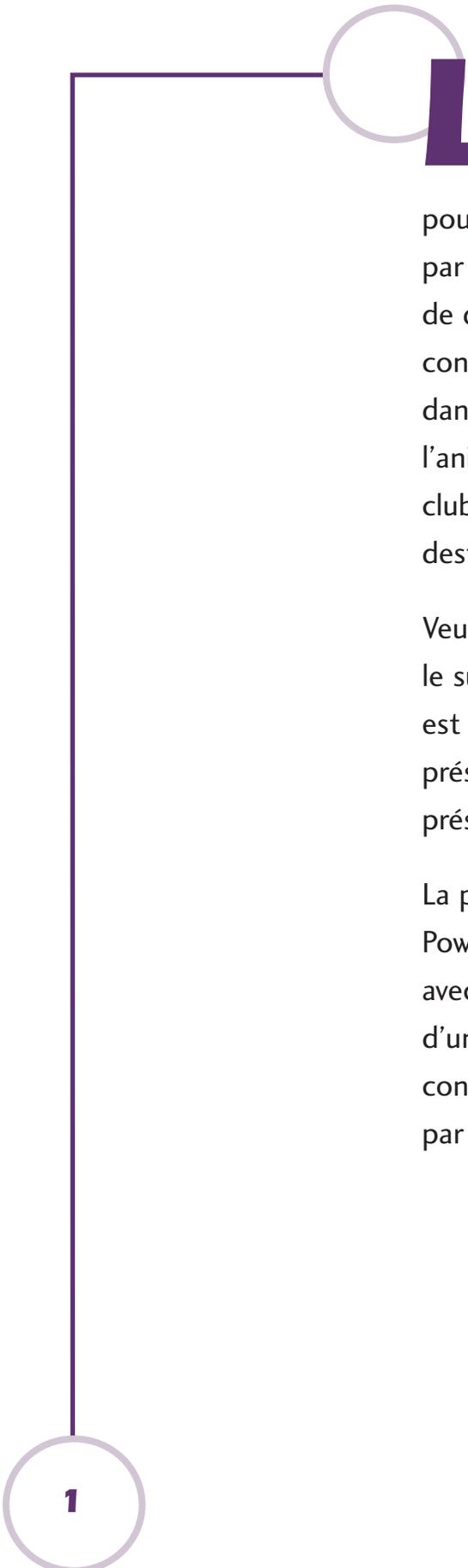


# Plan de cours

## Ateliers pour la Campagne de lutte au cancer infantile





**L**e plan de cours de la Campagne de lutte au cancer infantile (CLCI) a été créé comme outil de référence pour mener des ateliers liés à la CLCI pour les membres d'Optimist International et être utilisé par les lieutenants-gouverneurs, les présidents de comité de district de la CLCI et les membres de la Banque de conférencier de la CLCI. Le plan de cours a été élaboré dans un format générique approprié à l'adaptation et à l'animation aux niveaux des districts, des zones et des clubs. Le plan de cours et les ateliers connexes sont destinés autant aux adultes qu'aux membres de club OJOI.

Veillez noter que les ateliers sont conçus pour compléter le survol du programme de la CLCI et que leur efficacité est améliorée lorsqu'ils sont effectués de concert avec la présentation générale plutôt qu'en remplacement de la présentation générale du programme.

La présentation générale est disponible en format PowerPoint et peut être adaptée pour des présentations avec un rétroprojecteur. Les animateurs qui ont besoin d'un exemplaire de la présentation générale doivent contacter le personnel de la CLCI au 800-363-7151 ou par courriel à [ccc@optimist.org](mailto:ccc@optimist.org) pour de l'assistance.

# Exercice I – Services

## FORMAT :

Diviser les groupes (minimum de quatre groupes; fonctionnera aussi avec huit groupes en donnant chacune des quatre tâches à deux groupes).

## MATÉRIEL :

Tableau d'affichage ou tableau de conférence ou feuilles de papier 11x17, marqueurs, ruban adhésif ou punaises ou épingles.

## TRAVAIL 1 :

Établir un plan d'action détaillé pour un club ou un district permettant d'offrir des services à un ou des enfants cancéreux. Le plan doit comprendre les enfants recevant des traitements dans un centre résidentiel aussi bien que ceux qui reçoivent des soins d'une clinique à l'externe. Un budget pour les services doit aussi être inclus.

## TRAVAIL 2 :

Établir un plan d'action détaillé pour un club ou un district permettant d'offrir des services aux familles d'enfants cancéreux. Le plan doit comprendre les services aux familles qui résident dans la collectivité ainsi qu'à celles qui doivent voyager afin d'obtenir les traitements pour leurs enfants. En plus d'un budget, le plan doit prévoir combien de membres seront en contact ou en présence de ces familles.

## TRAVAIL 3 :

Établir un plan d'action détaillé pour un club ou un district permettant d'offrir des services ou du soutien pour un centre de traitement du cancer ou un fournisseur de service (par ex. un camp pour cancéreux). Le plan doit comprendre une façon d'offrir des services pratiques ainsi qu'aider le centre à obtenir les ressources nécessaires. Inclure également un budget pour le plan.

## TRAVAIL 4 :

Établir un plan détaillé pour un club ou un district afin de solliciter et d'obtenir des dons, des contributions en nature et des ressources bénévoles d'entreprises, de groupes civiques ou communautaires et de bienfaiteurs individuels. Le plan doit comprendre les éléments de base de la campagne de financement ainsi que la façon choisie pour l'utilisation ou la distribution des dons reçus.

Les travaux sont réalisés sur les feuilles de papier 11x17 et présentés à toute l'assistance par le porte-parole choisi de chaque groupe. Du temps doit être alloué à l'assistance pour commenter ou poser des questions sur chaque rapport de groupe. Chaque rapport de groupe est affiché au mur afin que les membres puissent les réviser pour leur éducation personnelle au cours de la réunion.

# Exercice II – Collecte de fonds

- FORMAT :** Diviser les groupes (le nombre de groupe est libre, le nombre de participants doit être divisé également parmi les groupes)
- MATÉRIEL :** Feuilles de papier 11x17 ou tableau d'affichage, ruban adhésif ou punaises ou épingles, marqueurs.
- TRAVAIL :** Chaque groupe est prié de fournir deux plans de collecte de fonds qui peuvent être mis en place au niveau du club ou du district. Chaque plan doit être lié à un objectif particulier, soit A) une seule ou une série de collectes de fonds pour soutenir les services aux enfants cancéreux, les membres de leurs familles et les fournisseurs de services; ou B) une collecte de fonds pour appuyer la Campagne de lutte au cancer infantile des Fondations Optimist International pour le développement de programme et la recherche en oncologie infantile.

**CHAQUE GROUPE DOIT FIXER UN OBJECTIF FINANCIER NET – AVEC UN SEUIL MINIMAL DE 3 500 \$ – POUR CHACUN DES DEUX PLANS DE COLLECTE DE FONDS.**

**ENCOURAGEZ LES PARTICIPANTS À INCLURE TOUS LES ÉLÉMENTS ESSENTIELS À UNE COLLECTE DE FONDS DANS CHACUN DES PLANS RESPECTIFS, CE QUI DEVRAIT COMPRENDRE :**

- Détermination de l'objectif
- Tableau de répartition des tâches
- Établissement d'un échéancier
- Établissement d'un budget
- Sollicitation de dons/cadeaux/appuis financiers
- Recrutement de bénévoles
- Publicité et promotion
- Collecte des fonds et distribution
- Annonces et invitations à l'événement
- Notes de remerciement et évaluation

**LES GROUPE INSCRIVENT LEURS STRATÉGIES SUR LES FEUILLES FOURNIES. CHAQUE GROUPE NOMME UN PORTE-PAROLE POUR PRÉSENTER LES PLANS À TOUTE L'ASSISTANCE. ALLOUER DU TEMPS À L'ASSISTANCE POUR COMMENTER, CRITIQUER OU POSER DES QUESTIONS SUR LES PLANS.**

**LES PLANS SONT ENSUITE AFFICHÉS SUR LES MURS AUTOUR DE LA SALLE POUR PERMETTRE AUX MEMBRES DE LES RÉVISER POUR LEUR ÉDUCATION PERSONNELLE AU COURS DE LA RÉUNION.**

# Exercice III – Éducation

## TRAVAIL :

Être informé sur un sujet ou connaître celui-ci est souvent un bon augure pour faire monter l'intérêt et la passion pour ce sujet. Pour cela, apprendre sur le cancer infantile auprès de professionnels qui travaillent dans ce domaine et avec des enfants sur une base journalière peut être à la fois instructif et stimulant. Le professionnel peut aussi influencer les membres de façon bénéfique pour les motiver à mettre en place des activités de la CLCI aux niveaux des clubs et du district.

## EXEMPLES DE PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ QUI SERAIENT DES PRÉSENTATEURS COMPÉTENTS :

- Praticiens ou éducateurs en soins infirmiers
- Oncologues (préférentiellement des oncologues pédiatriques)
- Pédiatres
- Travailleurs sociaux en milieu hospitalier
- Directeur des communications pour un centre de traitement pour le cancer

## D'AUTRES SUJETS ÉDUCATIFS PERTINENTS – AVEC PRÉSENTATEURS SUGGÉRÉS ENTRE PARENTHÈSES – COMPRENNENT :

- Financement (Directeur du développement d'un hôpital local, membre Optimiste détenant un excellent dossier de réussite en collecte de fonds, membre d'une association spécialisée dans les campagnes de financement ou consultant pour une firme du même genre)
- Guide pour traiter la douleur émotive (conseiller professionnel, travailleur social d'un programme hospitalier)
- Publicité (professionnel en relations publiques, producteur d'une station radio, journaliste)

Les ateliers éducatifs exigent une planification préalable supplémentaire puisqu'ils nécessitent le recrutement d'un conférencier et un engagement de la ou les collectivités pour un endroit de rencontre avec le club, la zone ou le district, si ce n'est seulement que pour réduire les coûts liés à l'invitation d'un présentateur. Habituellement, ces professionnels peuvent être trouvés et leurs services retenus en coopération avec les clubs locaux. De plus, la majorité de ces professionnels offriront gratuitement leur temps.

## C'EST UN CHOIX POUR LEQUEL IL VAUT LA PEINE D'OPTER, LES BÉNÉFICES ET LES GAINS COMPENSANT LARGEMENT POUR LES POINTS NÉGATIFS.

Afin d'aider le présentateur dans la préparation de son discours, il est suggéré de lui envoyer les grandes lignes des sujets pressentis pour son exposé. Ce qui suit est un exemple des grandes lignes à proposer.

# Présentation sur le cancer infantile

ASSEMBLÉE DE PREMIER TRIMESTRE DU DISTRICT N°99 D'OPTIMIST INTERNATIONAL

UNEVILLE, UNE PROVINCE

LE 21 OCTOBRE 2002

PRÉSENTATEUR : DR BOB ROBERT

## I DÉFINIR LE CANCER

- A. Définition de ce qu'est le cancer
- B. Comment se développe et se propage le cancer
- C. Description des différents cancers qui affectent les enfants
- D. Facteurs relatifs au cancer : la génétique, l'environnement, etc.

## II DIAGNOSTIC DE CANCER

- A. Signaux avertisseurs, indications, symptômes
- B. Procédures de diagnostic

## III TRAITEMENT

- A. Types de traitement
- B. Effets secondaires du traitement
- C. Suivi – possibilité de récurrence

## IV RECHERCHE

- A. Objectif principal
- B. Nouveaux développements dans le traitement
- C. Statistiques sur le taux de survie et la mortalité

## V COMMENT PEUVENT AIDER LES OPTIMISTES?

- A. Questions et réponses

# Exercice IV – Témoignages

## TRAVAIL :

« Le partage mène à l'attention ». Souvent, entendre le témoignage de personnes qui ont vécu ou vivent présentement l'expérience du cancer infantile peut être aussi éducatif et bénéfique pour les membres que d'écouter un professionnel de la médecine. Des gens tels que :

- Un enfant recevant des traitements pour le cancer
- Un survivant d'un cancer infantile
- Un parent ou gardien dont l'enfant reçoit ou a reçu des traitements pour le cancer
- Un parent ou gardien dont l'enfant est décédé des suites d'un cancer
- Un Optimiste qui a visité ou été bénévole dans un centre d'oncologie pédiatrique

Encore une fois, cet atelier particulier exigera un peu plus de planification mais avec la collaboration adéquate, les difficultés devraient être minimales et les résultats vaudront amplement l'effort.

Afin de vous assurer que votre conférencier soit à l'aise et préparé, il serait bon qu'il reçoive d'avance les questions que votre public espère poser concernant leur champ de compétence.

Voici ci-dessous des exemples de questions liées au champ de compétence du conférencier et pertinentes à leur présentation.

## POUR UN ENFANT RECEVANT DES TRAITEMENTS POUR LE CANCER –

- Quelle a été ta réaction lorsque tu as été diagnostiqué cancéreux? Quels symptômes as-tu vécu avant ton diagnostic? Comment as-tu fait pour garder une attitude positive? Comment ton expérience a affecté ta famille? Tes amis? Qu'est-ce qu'une organisation comme Optimist International peut faire pour soutenir les enfants et leurs familles qui sont dans ta situation?

## POUR UN SURVIVANT D'UN CANCER INFANTILE –

- Quelle forme de cancer avais-tu? Quels symptômes se sont manifestés qui t'ont forcé à aller consulter? As-tu déjà perdu espoir? Comment ton expérience a affecté ta famille et tes amis? Es-tu débarrassé du cancer et à quelle fréquence as-tu des examens de suivi? Qu'est-ce que tu as appris de l'expérience? Comment Optimist International peut aider le mieux dans la lutte au cancer infantile?

## POUR UN PARENT DONT L'ENFANT REÇOIT DES TRAITEMENTS POUR LE CANCER –

- Est-ce qu'il y a des antécédents cancéreux dans votre famille? Quels symptômes étaient présents qui vous ont persuadés à aller consulter? Comment cette expérience a affecté vos autres enfants et votre conjoint? Quel type de traitement votre enfant reçoit-il? Quels sont les effets secondaires? Quel type de cancer a été diagnostiqué? Que faites-vous pour que votre enfant garde le moral? Quels sont les plus grands besoins de votre enfant? Des frères et sœurs? De la famille? Est-ce qu'il y a un vide dans le service, le soutien ou l'aide que vous croyez qu'Optimist International pourrait combler? Comment faites-vous pour garder vous-même le moral?

## POUR UN PARENT DONT L'ENFANT EST DÉCÉDÉ DES SUITES D'UN CANCER –

- Quels symptômes votre enfant a-t-il vécu? Quel type de cancer était-ce? Est-ce traitable? Est-ce qu'il y a des antécédents cancéreux dans votre famille? Comment gardiez-vous espoir? Comment votre enfant gardait espoir? Quel effet a eu le décès de votre enfant sur les frères et sœurs? Sur vous et votre conjoint? Que faites-vous pour y faire face? Qu'est-ce qu'Optimist International peut faire pour aider la lutte au cancer infantile?

## POUR UN OPTIMISTE QUI FAIT DES VISITES OU EST BÉNÉVOLE DANS UN CENTRE D'ONCOLOGIE PÉDIATRIQUE –

- Comment vous êtes-vous impliqué? Que faites-vous au centre médical? Comment créer vous des liens avec les jeunes? Comment conservez-vous votre optimisme? Vous sentez-vous parfois le cœur brisé et que faites-vous lorsque cela arrive? Quels sont les besoins?

# Exercice V – Discussion en table ronde

- FORMAT :** Tables rondes. Diviser les participants en groupes de nombre égal.
- MATÉRIEL :** Feuilles de papier 11x17 ou tableau d'affichage, ruban adhésif ou punaises ou épingles, marqueurs.
- TRAVAIL :** Donner à chaque groupe trois sujets de discussion et quinze minutes pour discuter de chaque sujet.

Chaque groupe nomme un porte-parole pour inscrire les conclusions et les idées générées pour chaque sujet respectif. Le porte-parole nommé présentera les conclusions à toute l'assistance qui aura l'occasion de commenter, critiquer ou poser des questions.

**LES RENSEIGNEMENTS RECUEILLIS SONT ENSUITE AFFICHÉS SUR LES MURS AUTOUR DE LA SALLE POUR PERMETTRE AUX MEMBRES DE LES RÉVISER POUR LEUR ÉDUCATION PERSONNELLE.**

## EXEMPLES DE SUJETS DE DISCUSSION :

- Quels articles, jouets, cadeaux, etc., sont appropriés pour distribuer aux enfants dans les hôpitaux et comment les clubs/districts peuvent obtenir ces articles pour rien ou presque rien?
- Quels sont certains des projets liés à la CLCI auxquels les clubs et les districts peuvent faire équipe ou produire ensemble et quelles sont les étapes prendriez-vous pour démarrer un important projet?
- Si vos clubs ou votre district n'a pas de centre de traitement du cancer infantile dans la région, quelles sont les façons par lesquelles les Optimistes peuvent s'impliquer dans les activités de la CLCI et établir le contact avec les familles qui ont présentement un enfant en traitement?
- Définir les défis qui s'offrent ainsi que les stratégies pour persuader les non-membres et la communauté des affaires de s'impliquer et d'appuyer le programme de la CLCI.
- Identifier les stratégies pour les clubs et les districts afin de collaborer avec les clubs OJOI ou d'autres groupes de jeunes sur des projets liés à la CLCI.
- Les bénéfices au-delà de l'objectif premier : Comment la CLCI peut être utilisée pour augmenter l'effectif ou attirer des nouveaux membres?
- Identifiez des façons d'approcher les entreprises locales pour aider les efforts de financement de votre club ou de votre district.



APPORTEZ

*l'attention...*

TROUVEZ

*...la guérison*



®

**OPTIMIST**  
**INTERNATIONAL**