

Apprendre à recevoir

Juillet 2011

Infolettre

Créé par François Mercier auteur du livre "Apprendre à recevoir"

Volume 1 numéro 2

Bulletin d'informations et de partage en dons planifiés



Apprendre à demander : même un petit montant peut constituer un don planifié

Un bel exemple de promotion des dons planifiés et de sollicitation efficace, celui de Robert Bédard, bénévole spécialisé en dons planifiés à Centraide Québec et Chaudière-Appalaches.

L'originalité de son approche est de permettre à des personnes de la classe moyenne de soutenir à perpétuité un organisme qui leur tient à coeur en créant un fonds de dotation perpétuel à leur nom ou de donner un nom qui leur convient pour ce fonds. Cette approche a permis de démocratiser les dons planifiés au Québec et d'amasser plusieurs millions de dollars dans plus de 120 fonds.

Monsieur Bédard a imaginé une formule qui permet à une personne de créer un fonds à son nom moyennant une promesse de constituer un fonds permanent de 5 000 \$ au cours de sa vie ou à son décès. Cette personne peut constituer son fonds sans avoir à verser de montant au départ et utiliser toutes les formules qu'elle peut imaginer pour atteindre son objectif.

En créant ce fonds auprès d'une fondation communautaire, la personne (ou même ses contributeurs) peut recevoir des reçus pour dons de charité.

Plusieurs organismes pourraient bénéficier de cette approche pour constituer des fonds perpétuels qui leur permettront de continuer à donner des services aux générations futures.

Pour plus d'informations, contactez-nous à info@apprendrearecevoir.com

Prioriser les dons par testament

Dans un article paru en mars 2009 dans le magazine en ligne "Canadian Fundraising & Philanthropy", Michael Johnston, président et fondateur de la firme de consultants Hewitt and Johnson située à Toronto, référait à trois principes qui devraient guider les OBNL et fondations qui souhaitent développer leur programme de dons planifiés.

D'abord, il y a ce sentiment d'urgence. "Nos donateurs âgés ne seront plus longtemps avec vous" mentionnait-il. "Regardez vos donateurs de 75 ans. Parmi ce groupe, 38 % des femmes et 55 % des hommes ne seront plus de ce monde dans dix (10) ans. Voilà pourquoi le marketing et la promotion du don par testament sont les choses les plus urgentes et importantes à faire."

L'inspiration est ce deuxième principe. "Les donateurs dans ce groupe d'âge cible s'identifient au discours de Martin Luther King : "I have a dream" "J'ai un rêve". Ces donateurs souhaitent être inspirés de liens avec votre organisme et faire cette différence qu'ils souhaitent concrétiser, dans le futur, pour changer des vies."

Enfin, Johnson proclame l'importance et la simplicité du don testamentaire parmi toutes les formes de dons planifiés. "Si 95 % des revenus en dons planifiés proviennent des dons par testament, pourquoi dépenser alors toutes ses énergies et faire tout ce travail de promotion des nombreuses formes de dons planifiés?"

Gérard Briand, MBA (entreprises collectives)
Conseiller aux dons planifiés
Société canadienne du cancer - Division du Québec

Un "HÉRITAGE À PARTAGER" public un sondage CROP sur les dons planifiés

Pour la troisième fois depuis sa création en l'an 2000, "UN HÉRITAGE À PARTAGER" réalise un sondage sur les dons planifiés.

Les principaux éléments qui ressortent de ce sondage :

- La notoriété des dons planifiés augmente : de 40 % qu'elle était en 2005, elle passe à 46 % en 2011 ;
- Les sources d'information pour les répondants sur les dons planifiés sont essentiellement les journaux (18 %), les organismes (13 %), les proches et collègues de travail, ainsi que la télévision comptent pour 12 % chacun ;
- Les répondants indiquent qu'ils souhaiteraient recevoir l'information d'un organisme de bienfaisance (48 %), d'un notaire ou d'un planificateur financier s'ils voulaient faire un don planifié ;
- Le sondage a confirmé que la confiance aux organismes de bienfaisance s'est nettement améliorée : en 2011, la grande majorité des participants (80 %) affirmaient faire confiance aux organismes, comparativement à 63 % en 2005.

Même si le pourcentage de répondants ayant fait un don planifié est passé de 3 % à 5 %, beaucoup de travail reste à faire.

Vous trouverez en annexe à cette infolettre, le bulletin de liaison de juin 2011 de "UN HÉRITAGE À PARTAGER" qui présente les faits saillants du sondage.

DANS CE NUMÉRO

Apprendre à demander, à parler des dons planifiés fait partie du processus d'apprendre à recevoir.

Prioriser les dons par testament, un texte provenant de Gérard Briand, de la Société canadienne du cancer.

"UN HÉRITAGE À PARTAGER" publie son troisième sondage sur les dons planifiés.

L'OBSERVATOIRE DE LA GESTION PHILANTHROPIQUE

La Faculté de l'éducation permanente de l'université de Montréal innove en créant [l'Observatoire de la gestion philanthropique](#) en complément de son programme de certificat du même nom.

La vitrine web de l'Observatoire diffuse de l'information pratique et scientifique incontournable pour tous professionnels, étudiants, donateurs ou bénévoles s'intéressant à l'actualité du secteur de la bienfaisance, ainsi qu'à ses pratiques professionnelles.

Cet espace d'observation et de référence est soutenu par son bulletin, *Le Philanthr-Obs*, qui vous informe périodiquement des nouveautés repérées par notre équipe.

À VENIR

Si vous avez des suggestions, des idées à soumettre ou des bons coups à partager, faites-moi parvenir un courriel à : info@apprendrearecevoir.com

POUR VOUS DÉSABONNER

Cliquez sur le lien à cet effet à la fin de cette infolettre.

Notre site WEB

www.apprendrearecevoir.com

