



Créée par François Mercier, auteur du livre « Apprendre à recevoir »

Volume 1 numéro 4

Cette infolettre s'adresse principalement aux organismes québécois qui détiennent un statut d'organisme charitable et aux personnes que la question des dons planifiés intéresse.

Campagnes de sollicitation et dons planifiés, deux mondes différents

Chaque année, de septembre à décembre, l'ensemble des CENTRAIDE font appel à la générosité du public par une campagne de sollicitation. En 2010, ils ont recueilli plus de 92 millions de dollars.

Dans ce contexte, les personnes responsables des dons planifiés peuvent s'interroger sur la pertinence de maintenir le rythme, alors que toute l'attention porte sur les campagnes de sollicitation des Centraide.

Notre avis est que les responsables en dons planifiés devraient maintenir le rythme parce que les deux approches sont tellement différentes qu'elles peuvent facilement coexister sans interférence négative et peuvent même se compléter.

Approche de sollicitation	Approche de dons planifiés
<p>Porte sur un thème, comme plusieurs Centraide en 2011 : En dessous, on est tous pareils.</p> <p>Identifie un objectif auquel le public peut se référer. En 2011, l'objectif de l'ensemble des Centraide du Québec est de recueillir un peu plus de 94 millions de dollars.</p> <p>La campagne de sollicitation est une <i>opération organisée</i> qui fait appel à une équipe présidée par une ou des personnalité(s).</p>	<p>S'appuie sur la qualité de la relation avec une personne qui souhaite apporter une contribution significative à votre cause.</p> <p>Le donateur détermine généralement le montant qu'il entend donner en fonction de ses objectifs de philanthropie.</p> <p>La relation entre le ou la professionnel(le) en dons planifiés et le donateur est une <i>relation d'accompagnement</i> où une aide est apportée au donateur pour faire en sorte qu'il réalise ses objectifs tout en protégeant ses propres intérêts.</p>

DANS CE NUMÉRO
Campagnes de sollicitation et dons planifiés, deux mondes différents

Le 15 novembre, journée de la philanthropie

UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, un univers de suggestions et de ressources

À VENIR

Le mois prochain, nous reviendrons sur la journée nationale de la philanthropie.

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

OBSERVATOIRE DE LA GESTION PHILANTHROPIQUE DE L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

Imagine Canada a mis en place le site [Info impôt](#) pour aider les organismes de bienfaisance à comprendre ce qu'ils doivent faire pour observer les exigences de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

[Transférer cet e-mail à un ami](#)

Visiter le site de « UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} »



Notre site WEB

www.apprendrearecevoir.com

POUR VOUS DÉSUBONNER [Désinscription / Changer d'adresse courriel](#)

Le 15 novembre, journée de la philanthropie

La journée de la philanthropie est une occasion spéciale de dire « MERCI ».

Mon rêve est que, lors cette journée, nous fassions une pause de sollicitation et que nous portions toute notre attention sur la reconnaissance de nos donateurs.

Une devise répandue dans le monde de la philanthropie est : « *qu'un donateur ne se sent pas vraiment remercié si on ne lui a pas dit "MERCI" sept fois pour un même don* ».

Du 11 au 16 septembre dernier, je participais à une formation sur les dons planifiés offerte par l'Association canadienne des professionnels en don planifiés et, entre nous, le constat était que peu de donateurs sont systématiquement et personnellement remerciés.

Quoi que cette journée ne devrait pas être la seule occasion de remercier vos donateurs, je vous propose que le 15 novembre 2011 soit une opportunité pour remercier personnellement les personnes qui donnent à votre organisme et de le faire sous diverses formes :

- une petite note manuscrite envoyée par la poste à vos principaux donateurs de la dernière année;
- un appel téléphonique d'un membre du conseil d'administration à vos 20 principaux donateurs;
- une visite à un donateur qui est en fin de vie;
- une carte de remerciement signée du président ou de la présidente de votre conseil à vos donateurs de la dernière année;
- etc.

SURTOUT, FAITES EN SORTE QUE VOTRE GESTE SOIT UN SIMPLE « MERCI » ET NE CONTIENNE AUCUNE SOLLICITATION POUR UN DON.

UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, un univers de suggestions et de ressources

Créé en juin 1999 par les membres québécois de l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés, [UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}](#) Québec regroupe aujourd'hui, plus de 160 organismes.

Au printemps 2011, un nouveau « lieu » d'échange et de partage de ressources s'est ajouté à la table ronde de Montréal et à celle de Québec, la table ronde de la Mauricie. Celle-ci peut être contactée au 819-373-6150 poste 2305, ou par courriel au tablerondedelamauricie@gmail.com.

La mission de UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} est :

Encourager la population du Québec à faire un don planifié à un ou à plusieurs organismes de bienfaisance par le biais de sa planification financière, fiscale ou successorale.

Ses objectifs sont :

- sensibiliser la population à l'importance d'effectuer une planification de dons judicieuse et avantageuse sur le plan fiscal;
- informer la population des retombées de ces dons sur la qualité de vie de la collectivité;
- suggérer aux conseillers juridiques et fiscaux d'inclure la planification d'un don dans la gamme des outils fiscaux qu'ils proposent à leur clientèle.

UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} ne fait aucune sollicitation et peut être une source intéressante de soutien pour tout organisme qui souhaite se doter d'un programme de dons planifiés.