

Nous définissons le don planifié comme un geste réfléchi d'une personne qui souhaite, d'une façon significative, soutenir une cause qui lui tient à cœur.

Pour réaliser ses objectifs de dons, elle est généralement accompagnée d'un spécialiste qui l'aide à intégrer son geste dans sa planification financière, fiscale ou successorale.

Pour une définition « officielle », [cliquez sur ce lien.](#)

Apprendre à recevoir

Janvier 2012

Infolettre créée par François Mercier, auteur du livre « Apprendre à recevoir ».

Volume 1, numéro 8



[Accédez au site présentant le livre.](#)

[Nous écrire](#)

Cette infolettre s'adresse à des organismes communautaires ou charitables québécois, ainsi qu'à des personnes qui ont indiqué leur intérêt pour les dons planifiés. Si vous ne désirez pas recevoir cette infolettre, [cliquez sur le lien suivant](#)

Dans ce numéro

Qui solliciter et comment?
Des études intéressantes publiées par Imagine Canada

Dans le prochain numéro

Une présentation de la nouvelle publication du Bureau de normalisation du Québec : **Organismes de bienfaisance - Gouvernance et bonnes pratiques de gestion** - BNQ 9700-340

[Visitez l'Observatoire de la gestion philanthropique de l'Université de Montréal.](#)

Pour obtenir du soutien d'une fondation communautaire dans une région où il y en a une : [Estrie](#), [Gaspésie-Les îles](#), [Grand Montréal](#), [Grand Québec](#), [Lanaudière](#), [Mauricie](#).

Visitez le site « [Un héritage à partager](#) » pour une foule d'informations sur les dons planifiés.



UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}
Québec



Un organisme dont la cause est de faire la promotion du rôle et de la contribution des OBNL à la société canadienne.

[Pour consulter nos infolettres précédentes.](#)

Pour vérifier l'enregistrement d'un organisme charitable à [l'Agence du Revenu du Canada](#).

Qui solliciter et comment?

Les personnes qui ont des liens de longue date (minimum 5 ans et idéalement 10 ans) avec votre organisme sont les plus susceptibles d'être ouvertes à l'idée de faire un don planifié. Approchez les personnes qui s'impliquent depuis longtemps comme administrateurs, comme bénévoles ou comme donateurs.

Une façon simple de créer le premier contact avec eux est d'aborder, dans l'ordre, les trois sujets suivants :

- les remercier pour leur implication;
- leur demander de vous parler de ce qui les motive à soutenir votre organisation;
- leur demander si elles ont déjà songé à faire un don planifié.

Un article de Veronica Dagher tiré du Wall Street Journal du 28 novembre 2011 intitulé : « Ask Nicely, Please » fait la distinction entre deux façons de faire qui peuvent, soit créer des liens ou repousser certains donateurs.

<i>Les personnes parlent aux personnes : la qualité de la relation est « le cœur et l'âme » de la relation avec un donateur.</i>	<i>Peu vous préparer et être confus quant à vos objectifs et votre plan de travail.</i>
<i>Démontrez du leadership : les donateurs s'attendent que leurs dons auront de l'impact dans la communauté et veulent en être informés.</i>	<i>Parler des contributions d'autres membres de leur famille : les donateurs agissent en fonction de leurs valeurs.</i>
<i>Accompagnez, ne cherchez pas à vendre.</i>	<i>Insister sur l'urgence et sur la nécessité d'aider l'organisme à sortir de ses difficultés.</i>
<i>Associez-vous à leurs valeurs, leurs passions, leurs aspirations.</i>	<i>Être suffisant et prendre pour acquis que la personne va vous donner parce qu'elle est engagée à long terme avec votre organisation.</i>
<i>Commencez tôt et prenez le temps.</i>	<i>Ne pas accepter un « non » comme réponse.</i>

Le texte précédent est une traduction libre par l'auteur de l'infolettre. Ceux et celles qui veulent consulter l'article de Veronica Dagher peuvent le faire en cliquant sur [ce lien](#).

Des études intéressantes publiées par Imagine Canada

Madame Louise Champoux-Paillé, présidente du Cercle du Cercle des administrateurs certifiés pour la région de Montréal et administratrice à la Fondation du centre des auteurs dramatiques, souligne à notre attention deux études d'Imagine Canada.

- [Une première étude](#) qui donne un aperçu de la plus récente enquête effectuée au cours de novembre et au début de décembre 2011. Près de la moitié des organismes sondés ont exprimé une augmentation de la demande et des difficultés à s'acquitter de leur mission. De plus, les dirigeants se disent un peu moins optimistes quant à l'avenir.
- [Une deuxième étude](#) portant sur l'évolution des dons depuis 1984 au Canada et l'impact de la récente récession économique.

Madame Champoux-Paillé est une collaboratrice régulière du réseau Philanthropie Québec sur [Linked in](#).