

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](#).

Dans le prochain numéro

Les organismes philanthropiques devraient-ils se comporter comme des entreprises privées?

L'importance des dons testamentaires en dons planifiés.

Philanthropie Québec : à la fois un [site internet](#) et un [groupe Lindedin](#) de plus de 1 200 membres

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](#), [Laurentides](#)

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



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



Un [outil intéressant pour les conseils d'administration d'OBNL](#)

[Pour consulter nos infolettres précédentes.](#)

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

Apprendre à recevoir

Avril 2012

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

Volume 1, numéro 11

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](#).



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

[Nous écrire](#)

Dans ce numéro

D'une culture de charité à une culture de philanthropie

L'art de demander

D'une culture de charité à une culture de philanthropie

Dans une présentation qu'il a faite à l'Association de planification fiscale et financière le 16 février 2012, monsieur [Gil Desautels](#), vice-président principal chez [KCI](#), a glissé une phrase qui m'a frappé : « *Une hypothèse qui pourrait permettre de mieux comprendre pourquoi les Québécois donnent moins que les autres Canadiens est, qu'au Québec, nous avons une culture de charité, plutôt qu'une culture de philanthropie* ».

Titre de la conférence de monsieur Desautels : « *Le don majeur et planifié : un apport incontournable au développement de la philanthropie* ». Il y met en évidence la complexité de plus en plus grande du secteur de la philanthropie :

- un marché de plus en plus saturé (en 2012, plus de 16 300 organismes charitables enregistrés au Québec seulement);
- un nombre de donateurs qui augmente peu;
- des dons médians dont la valeur stagne à 130 \$ par donateur depuis 3 ans;
- les donateurs sont principalement des individus qui donnent encore majoritairement à une personne, même si l'intérêt pour les dons en ligne croît;
- en matière de dons planifiés, les legs testamentaires ont la cote.

Pour bien développer ses stratégies de dons majeurs et planifiés, il est important de pouvoir se donner des conditions facilitantes :

- utilisez vos bases de données pour instaurer des pratiques de recherche permanente de donateurs potentiels;
- comptez sur des membres de conseils d'administration qui réussissent à passer d'un rôle d'experts en gouvernance à un rôle de leaders;
- sachez démontrer les impacts des dons.

Monsieur Desautels a complété son allocution en insistant sur les mots qui décrivent le mieux le travail continu de développement de la philanthropie : intégrité – pérennité – professionnalisme – continuité – impact – imputabilité.

Vous pouvez avoir accès à différentes présentations de monsieur Desautels et d'autres ressources de KCI à l'adresse suivante : <http://www.kciphilanthropy.com/lang/fr/#panel-4-c>

Les baby boomers et l'argent : une relation en disparition?

Une génération grégaire qui souhaite changer les choses et qui a fait passer les québécois d'un peuple de locataire à un peuple de propriétaires. Contrairement à la rumeur, ils n'ont pas fait éclater la dette publique. Il semble que ce soit une génération sur laquelle on peut compter en dons planifiés.

Ils sont nombreux (*près de 3 millions**) et ils ont un profil spécifique :

- ils sont caractérisés par leur désir de changer les choses;
- ils s'identifient au groupe;
- ils ont développé des actifs financiers;
- ils ont fait passer les Québécois d'un peuple de locataires à un peuple de propriétaires.

Leur rapport à l'argent est différent des générations précédentes et suivantes : leurs avoirs nets sont plus élevés.

Pourtant, la conjoncture économique actuelle les affecte :

- les rendements sur leurs placements sont moins élevés que prévus;
- leur endettement s'accroît;
- une partie d'entre eux songent à différer leur retraite;
- ceux et celles qui sont déjà retraités retournent sur le marché du travail par choix ou par obligation (en 2006, Statistique Canada indiquait que, pour la première fois depuis 50 ans, les 65 ans et plus sont retournés au travail).

Ils ont une espérance de vie qui s'accroît et une bonne capacité à budgéter. Malgré des inquiétudes face à leur avenir financier, les baby-boomers ont toujours une volonté de changer le monde et de laisser leur trace.

Pour les organismes de bienfaisance, consolider la relation avec les baby-boomers constitue une opportunité de leur offrir des choix mutuellement intéressants :

- sécuriser leur avenir tout en continuant à changer le monde par leurs dons;
- explorer la possibilité de faire des dons différés;
- explorer la possibilité de faire des dons de concert avec d'autres (*ils sont grégaires*);
- toucher des valeurs spirituelles propres au vieillissement.

Monsieur Jacques Nantel est, depuis 2007, secrétaire général de HEC Montréal où il enseigne depuis 1980. Il est titulaire d'un doctorat en administration des affaires et, en plus de diriger le programme de l'École de 1997 à 2000, il a été titulaire de deux chaires de recherche prestigieuses.

* Les textes en italique sont de l'auteur de l'infolettre et sont complémentaires à la présentation de monsieur Nantel.

Au cours de l'automne 2012, nous comptons mettre sur pied un groupe pilote visant à former une communauté de pratique autour du thème « L'art de demander ». Déjà six personnes nous ont manifesté leur intérêt et nous entendons constituer un groupe maximum de 12. **Pour ce groupe seulement**, les seuls frais requis seront reliés aux dépenses directes afférentes à la tenue des rencontres. Le programme comprendra de la formation et du coaching. Il s'adressera spécifiquement à des personnes actives dans le domaine de la sollicitation en dons planifiés. Si vous pensez avoir un intérêt pour un tel projet, [communiquez avec moi](#) sans obligation de votre part.

