

# Apprendre à recevoir

Août 2012

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

Volume 2, numéro 3

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

**Que sera, pour vous, l'année qui s'amorce?**

**Besoins des organismes vs besoins des clientèles visées**

**Que sera pour vous l'année qui s'amorce?**

**Pour beaucoup d'organisations, septembre est associé à la reprise des activités. La fin d'août est donc une bonne période pour réaliser la planification de l'année qui s'amorce.**

Puis-je vous suggérer de ne pas entrer dans les dédales d'une planification complexe qui ajouterait de la lourdeur et des tensions à votre travail de sollicitation? Allez-y avec légèreté et simplicité ... surtout, donnez vous un plan.

Il existe toutes sortes de modèles d'identification d'objectifs et de planification. Mon expérience me permet d'affirmer que, même si tout le monde sait qu'un objectif doit définir un résultat à atteindre dans un temps donné et représenter un défi pour la personne qui le définit, il peut n'avoir aucun sens véritable s'il ne colle pas à ce que **vous** êtes. En formulant un objectif, compromettez-vous, affichez vos ambitions tout en tenant compte de votre réalité.

Une bonne planification est quelque chose qui vous interpelle personnellement et contient des résultats que vous souhaitez atteindre. Elle devrait s'amorcer en complétant une phrase comme la suivante : à telle date, je serais fier (fière) si j'ai réussi à [... lire la suite...](#)

## Besoins des organismes vs besoins des personnes desservies

**Le mois dernier, je vous ai soumis une réflexion qui met en évidence que les gens donnent aux gens. J'aimerais pousser un peu plus la réflexion en mettant en évidence que les donateurs sont parfois moins sensibles aux besoins des organisations.**

Dans un article publié dans le Wall Street Journal en novembre 2011, l'auteure, Veronica Dagner, souligne que les besoins de l'organisation et ses coûts d'opération sont des sujets très délicats pour les organismes charitables.

D'une part, les donateurs veulent que leur contribution fasse une réelle différence dans la vie des gens. Les organismes charitables ont alors le réflexe de mettre en évidence la façon dont ils font travailler l'argent reçu au profit de leurs bénéficiaires. Ce faisant, ils créent souvent des attentes trop élevées chez les donateurs.

Plusieurs donateurs sont réticents à accepter qu'une partie de leur contribution serve à donner de meilleures conditions de travail au personnel, alors que les organisations sont confrontées aux défis de rétention de leur personnel qualifié et aux coûts reliés à l'augmentation de leurs services [... lire la suite...](#)

**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.

### Liens utiles pour des informations complémentaires



**Pour obtenir le soutien d'un fondation communautaire dans votre région (cliquez sur le nom de votre région) :** Abitibi-Témiscamingue, Estrie, Gaspésie-Îles, Grand Montréal, Grand Québec, Lanaudière, Laurentides, Mauricie.