

Apprendre à recevoir

Septembre 2012

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

Volume 2, numéro 4

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

Sans l'appui du conseil d'administration, vous n'irez pas loin ...

Solliciter efficacement : tout un art ...

Sans l'appui du conseil d'administration, vous n'irez pas loin ...

Aux chapitres 2 et 3 de mon livre, [Apprendre à recevoir](#), vous trouverez différents aspects à considérer avant de vous lancer dans un programme de dons planifiés (chapitre 2), ainsi que des recommandations et des exercices pour réaliser une implantation qui a des chances de réussir (chapitre 3). Dans leur livre "Planned Giving for Canadians", Frank Minton et Lorna Somers proposent dix étapes d'implantation.

Dans le livre de Frank Minton et Lorna Somers, l'étape numéro 1 est « Get the green light ». Dans mon livre, je spécifie ce qui suit : « L'obtention d'une décision solide et réfléchie du conseil d'administration ».

Ces simples phrases peuvent faire l'objet d'un court processus qui vous permettra d'avoir une décision du conseil d'administration. Mon expérience comme membre de conseil me permet d'affirmer qu'une simple résolution ne suffit pas comme base pour un projet réussi.

Je vous propose deux questions clés à vous poser: quel est le véritable engagement du conseil dans la mise en place d'un programme de dons planifiés? Comment le conseil peut-il maintenir la question des dons planifiés au coeur des priorités de votre organisation? [... lire la suite ...](#)

Solliciter efficacement, tout un art ...

Dans un livre à paraître en octobre prochain ([Osez demander](#)), qui complète bien mon livre « Apprendre à recevoir », l'auteur, Jerold Panas propose une série de méthodes et de stratégies qui ont fait leurs preuves pour obtenir un don. Ce livre (ASKING) a deux ans et il a atteint des records de vente pour un ouvrage spécialisé de cette catégorie (près de 150 000 copies vendues).

En collaboration avec madame Claude Krynski, directrice des dons majeurs à la Fondation du Jewish General Hospital, ainsi qu'avec la complicité de son auteur, j'ai traduit ce livre qui sera disponible en français au Québec à compter d'octobre 2012.

Je voudrais aussi souligner la contribution exceptionnelle de monsieur [Roméo Malenfant](#), propriétaire des éditions DPRM qui m'a accompagné dans ce projet.

OSER DEMANDER viendra combler un vide pour les personnes qui souhaitent améliorer leurs compétences en sollicitation de dons. Pour en découvrir certains aspects intéressants [... lire la suite ...](#)

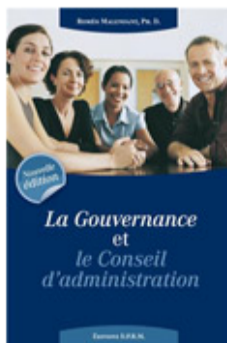
Nous définissons le don planifié comme un geste réfléchi d'une personne qui souhaite, d'une façon significative, soutenir une cause qui lui tient à cœur. Pour réaliser ses objectifs de dons, elle est généralement accompagnée d'un spécialiste qui l'aide à intégrer son geste dans sa planification financière, fiscale ou successorale.

Pour une définition « officielle », cliquez sur ce lien.

Liens utiles pour des informations complémentaires



Canada Revenue Agency / Agence du revenu du Canada



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