



Table des matières

INTRODUCTION

Bref retour sur une partie de l'histoire des dons planifiés en Amérique du Nord.
Distinction entre une approche de « campagne de sollicitation » et une approche de « dons planifiés ».

SECTION 1 : DE L'IDÉE À LA MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE DONS PLANIFIÉS

CHAPITRE 1 : DEUX ÉTUDES DE CAS

Deux histoires, celle d'un don bien planifié et celle d'un don moins bien planifié.

CHAPITRE 2 : VOTRE ORGANISME EST-IL PRÊT?

On ne se lance pas dans un programme de dons planifiés parce que ça devient une approche plus populaire pour assurer l'avenir de notre organisme.

Comment savoir si nous notre organisme peut démarrer un tel projet?

CHAPITRE 3 : SI OUI, COMMENT DÉMARRER?

Exemples et exercices pour réaliser une implantation qui a des chances de réussir.

CHAPITRE 4 : À QUOI SERVIRONT LES DONS REÇUS?

Ceux et celles qui donnent à une cause par engagement ou pour soutenir un organisme ont besoin de savoir comment leur argent sera utilisé.

Des questions à se poser et des exercices à faire pour se préparer à répondre adéquatement aux donateurs.

SECTION 2 : LA PHILOSOPHIE DE TRAVAIL EN DONS PLANIFIÉS

CHAPITRE 5 : LES DONS PLANIFIÉS... UNE QUESTION DE RELATION

La qualité de la relation entre une personne responsable des dons planifiés pour un organisme et un donateur fait toute la différence.

Accompagner est un processus de travail qui nécessite du coeur et de la pratique.

SECTION 3 : COMMENT S'Y RETROUVER DANS LA PANOPLIE DE DONNÉS POSSIBLES?

CHAPITRE 6 : QUELS TYPES DE DONNÉS ACCEPTER?

Parmi un inventaire d'une quinzaine de dons planifiés possibles :

- quelques précisions concernant les règles d'acceptation de dons pour un organisme;
- les dons les plus faciles à traiter et ceux qui exigent une expertise plus grande;
- se concentrer sur les types de dons qui conviennent le mieux à votre organisation.

CHAPITRE 7 : AVANTAGES FISCAUX POUR LE DONATEUR

Ce chapitre ne remplace pas les conseils de fiscalistes, il permet un survol des principales règles fiscales reliées à divers types de dons.

Il est surtout un outil pour aider les responsables des dons planifiés de petits organismes à orienter leurs donateurs vers les bonnes ressources.

SECTION 4 : PROMOUVOIR - REMERCIER – INFORMER

CHAPITRE 8 : LA PROMOTION D'UN PROGRAMME DE DONNÉS PLANIFIÉS

Au-delà de la constance et de la persévérance... Quelques idées pour bâtir votre réussite en dons planifiés.

CHAPITRE 9 : RECONNAISSANCE DES DONATEURS ET TRANSPARENCE DE L'INFORMATION

Un donateur ne se sent pas vraiment remercié si on n'a pas trouvé au moins sept façons de lui dire « MERCI » et de l'informer adéquatement des retombées de sa contribution.