

Dans ce numéro

- Message de la directrice générale
- Nouvelles de l'ARC
- Cours de formation
- En direct du C.A.
- UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}
- Offres d'emploi
- Conférence de Mindpath
- Nouveaux membres
- Calendrier des activités de formation

DÉNI DE RESPONSABILITÉ

Les opinions exprimées dans ce bulletin de liaison n'engagent que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement, sauf indication contraire, les politiques ou les vues de la CAGP-ACPD^{MD}.

Le *Planner* est publié tous les mois par l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés. Aucun article de ce bulletin ne peut être reproduit sans une autorisation préalable écrite de l'association.

Le *Planner* est aussi publié en anglais.

Pour tout renseignement, veuillez vous adresser au :

Bureau national
de la CAGP-ACPD^{MD}
325, rue Dalhousie
Bureau 201, Ottawa
(Ontario) K1N 7G2
Tél. : 888-430-9494
Fax : 613-232-7286

Juillet 2009

VOLUME 17, NUMÉRO 7

QU'EST-CE QUE LE DON PLANIFIÉ ?

Le don planifié est l'aboutissement d'un processus de planification de dons de bienfaisance, immédiats ou futurs, qui reflète les objectifs philanthropiques exprimés par le donateur et qui tient compte du contexte personnel, familial et fiscal qui est le sien.

MESSAGE DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE

J'aimerais vous parler ce mois-ci d'une très importante étude pour notre secteur, la toute dernière *Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation* (ECDBP) dont les résultats ont été dévoilés le mois dernier par Statistiques Canada. Cette étude qui est menée tous les trois ans est financée par le gouvernement fédéral. Les derniers résultats sont basés sur les données de 2007, ce qui est considéré comme très récent dans l'univers des statistiques.

Pourquoi cette étude est-elle si importante pour la CAGP-ACPD^{MD} ? L'étude a été menée sur un des plus grands échantillons de Canadiens qui soit (21 827 répondants ont participé à l'enquête en 2007). Celle-ci s'est intéressée à trois types de comportement prosocial, à savoir les dons de bienfaisance, le bénévolat et l'aide directe à autrui.

Faits saillants de l'étude

- Le nombre de Canadiens ayant fait un don en argent à un organisme de bienfaisance sur une période de 12 mois : près de 23 millions, soit 84 % de la population.
- Montants donnés pendant cette période : 10 milliards de dollars en 2007
- Les organismes religieux ont bénéficié du plus grand pourcentage de ces dons.
- Les dons annuels moyens s'élèvent à 437 \$.

Autres faits saillants

Le quartile supérieur des donateurs (qui ont fait don de 364 \$ ou plus par an) compte pour 82 % de la valeur totale des dons.

Le décile supérieur des donateurs (qui ont fait don de 1002 \$ ou plus par an) a versé 62 % de la valeur totale des dons.

Sollicitation

Les Canadiens font le plus souvent des dons en réponse à la sollicitation par la poste, à la sollicitation dans un lieu public comme dans la rue ou dans un centre commercial, ou à la sollicitation à domicile. Toutefois, 42 % de la valeur totale des dons est recueillie dans des lieux de culte, alors que 16 % provient de la sollicitation par la poste.



Pourquoi certains Canadiens ne font pas de dons :

- ils ne peuvent pas se permettre de donner,
- ils sont satisfaits du montant déjà donné,
- ils ont donné de l'argent directement à des gens dans le besoin, sans passer par un organisme.

Un nombre considérable de donateurs disent :

- qu'ils n'aiment la manière dont on leur a demandé de contribuer,
- qu'ils ne croient pas qu'on utiliserait l'argent efficacement ou
- qu'on ne les a pas invités à faire un don en argent.

Planification de dons

Les donateurs qui planifient leurs dons et qui soutiennent les mêmes organismes de façon répétitive au fil du temps donnent beaucoup plus que les autres.

Comportements prosociaux

L'étude de 2007 mesure trois types de comportement prosocial

- les dons en argent et en nature à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif
- le travail bénévole pour des organismes de bienfaisance et sans but lucratif
- l'aide directe à des concitoyens.

Pourquoi ces comportements sont-ils si importants pour les membres de la CAGP-ACPD^{MD} ?

Nous avons appris que 37 % des Canadiens ont pris part aux trois comportements et 41%, à deux d'entre eux. Plus les gens entreprennent des activités prosociales, plus leur participation à un comportement prosocial donné est intense. Par exemple, le montant moyen des dons augmente selon le nombre de comportements prosociaux auxquels les gens s'adonnent.

Ce qui nous intéresse plus particulièrement

Les donateurs du quartile supérieur (ceux qui ont fait don de 364 \$ ou plus) qui ont également fait au moins une heure de bénévolat en 2007 ne représentent que 14% de la population canadienne, mais ils sont à l'origine de 59% du montant total des dons et de 40% du nombre total d'heures de bénévolat.

Pour plus d'information

Je suggère fortement aux membres de la CAGP-ACPD^{MD} de consulter cette récente étude qui comporte 94 pages de données intéressantes, ainsi que des tableaux sur les caractéristiques économiques et personnelles des donateurs, sur les dons par province et territoires, etc., en vous rendant sur le site suivant : <http://www.givingandvolunteering.ca/>

Diane MacDonald,
Directrice générale



CITATION DU MOIS

Abraham Lincoln a dit un jour « Quand je fais le bien, je me sens bien, quand j'agis mal, je me sens mal. C'est ma religion. »

NOUVELLES DE L'ARC

Juillet 2009

[Boîte à outils pour les administrateurs, dirigeants et bénévoles](#)

[Les activités de financement par les organismes de bienfaisance enregistrés](#)

[Consultation sur les lignes directrices proposées sur les activités de bienfaisance à l'extérieur du Canada pour les organismes de bienfaisance enregistrés](#)

COURS OFFERTS PAR LE BUREAU NATIONAL

PROCHAIN Cours exhaustif sur les dons planifiés, version originale
Du 20 au 25 octobre 2009 au Centre des congrès de Banff

Instructeurs : Brian Shea et Joshua Thorne

Ne ratez pas ce cours ! Il s'agit du dernier cours, version originale, offert en 2009.
L'inscription est maintenant ouverte !

[Cliquez ici pour vous inscrire maintenant !](#)

Cours exhaustif sur les dons planifiés, niveau avancé
Du 22 au 27 septembre 2009 à l'Hôtel Whistler Village Delta, en Colombie-Britannique
Instructeurs : Malcolm Burrows et Susan Manwaring

Le cours commence à se remplir ! Nous vous encourageons à vous inscrire dès MAINTENANT si vous souhaitez participer à ce cours ! [Cliquez ici pour vous inscrire MAINTENANT !](#)

Ne manquez pas cette occasion. Le cours donne droit à des crédits de formation continue préapprouvés par Advocis et CFRE. Abordez l'année 2010 avec les dernières informations sur :

- les aspects fiscaux des dons planifiés
- les legs de bienfaisance et les dotations
- les fiducies résiduelles de bienfaisance et les dons de titres cotés en bourse
- les dons assortis de rentes
- la fidélisation des donateurs potentiels
- les dons de polices d'assurance vie
- diverses questions complexes en matière de dons planifiés
- les moyens de témoigner de la reconnaissance aux



donateurs • la gestion, le marketing et la mise sur pied d'un programme de dons planifiés • comment faire face à la réalité du décès • diverses questions d'éthique et de responsabilité • des études de cas.

INTRODUCTION D'UN JOUR AUX DONNÉS PLANIFIÉS

La journée d'introduction aux dons planifiés offerte en marge du congrès annuel a été très bien reçue. À un point tel que nous allons l'offrir dans diverses régions canadiennes. Si vous avez besoin d'un rafraîchissement d'un jour ou si vous êtes nouveau dans le domaine des dons planifiés, ce cours s'adresse à vous. Nous vous en donnerons des nouvelles dans le prochain *Planner*.

EN DIRECT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Pratiques exemplaires et encouragement à la diversité d'opinions

L'an dernier, j'ai eu le privilège de participer à un programme de formation en gestion à la Rotman School of Business de l'université de Toronto.

Un des thèmes récurrents était que les organismes forts encouragent la diversité d'opinion chez leurs employés ou leurs membres. En encourageant une diversité d'opinions, les groupes peuvent élaborer et mettre en œuvre des plans plus solides en vue de faire avancer leur organisme.

Le conseil d'administration de la CAGP-ACPD^{MD} adhère à cette philosophie, car elle croit que les pratiques exemplaires naissent quand le dialogue et l'expression d'opinions diverses sont encouragés. Nous accueillons favorablement les différences et désirons permettre à toutes les personnes qui apportent leur contribution à la CAGP-ACPD^{MD} de faire connaître leur avis. Nous voulons en outre encourager le leadership, soutenir l'excellence, l'innovation et le perfectionnement continu de tout ce que nous faisons.

Pour ce qui est du travail du conseil d'administration, cette philosophie a plusieurs implications. Tout d'abord, nous sommes heureux de recevoir vos commentaires en tout temps, spécialement en ce qui concerne les sept objectifs que le conseil a fixés pour orienter le travail de l'organisation. Même si nous demandons chaque année à nos divers membres de s'exprimer par le biais de notre sondage auprès des membres, nous demeurons à l'écoute de vos affirmations et des problèmes que vous éprouvez tout au long de l'année. N'hésitez donc pas à engager la conversation avec nous, que ce soit au sujet de l'organisation en général ou de questions stratégiques. Deuxièmement, nous voulons nous assurer que nous rendons les services voulus à nos membres qui viennent d'horizons différents, conseillers professionnels ou professionnels en dons planifiés qui travaillent pour des organismes de bienfaisance petits ou de grands.

Pour ce qui est des programmes offerts par la CAGP-ACPD^{MD}, notre directrice générale, Diane MacDonald, ainsi que les tables rondes cherchent à encourager une diversité de points de vue concernant nos activités de formation. En permettant l'expression d'un large éventail d'opinions et d'expériences pendant le congrès national, les activités de formation et les rencontres organisées par les tables rondes, nous espérons que nos membres demeurent continuellement capables d'acquérir de nouvelles connaissances, de remettre en question les anciennes façons de faire et de mettre au point des pratiques exemplaires. Il est clair qu'il existe de nombreuses façons d'envisager les dons planifiés en fonction de la situation de l'organisme de bienfaisance concerné, des besoins des donateurs ou des clients, ou de la nature de la pratique d'un conseiller professionnel donné.



Un des domaines où la variété des points de vue se manifeste plus particulièrement est le marketing des dons planifiés. Nous reconnaissons tous l'importance de la promotion des legs et d'autres formes de dons planifiés, car nous savons que de plus de gens envisageraient d'effectuer de tels dons si on leur demandait de les faire. Il y a toute une gamme de pratiques exemplaires dans ce domaine, notamment des campagnes postales et téléphoniques, des campagnes de sensibilisation dans le cadre du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, des envois postaux axés sur les dons testamentaires auprès de publics cibles, des cases à cocher dans la documentation envoyée par publipostage, des conversations de conseillers professionnels avec des clients, l'insertion d'information sur les dons testamentaires aux envois de reçus et la publicité dans les médias. La CAGP-ACPD^{MD} reconnaît la validité de toutes ces méthodes et cherche à fournir un éventail complet d'activités de formation afin que les organismes de bienfaisance puissent mettre au point la combinaison gagnante d'outils de marketing correspondant à leur organisme. Nous voulons encourager à la fois un débat sain sur les techniques qui font leurs preuves et respecter la diversité des opinions.

L'important est que nous exerçons notre profession de façon éthique et efficace afin de maximiser le nombre des dons planifiés qui bénéficieront à la société.

Si vous avez des commentaires à formuler au sujet de cet article ou des orientations stratégiques de la CAGP-ACPD^{MD}, n'hésitez pas à communiquer avec moi : greg.lichti@pmhf.ca.

Greg Lichti
Président du conseil d'administration de l'association

Postes à pourvoir au conseil d'administration du CFRE



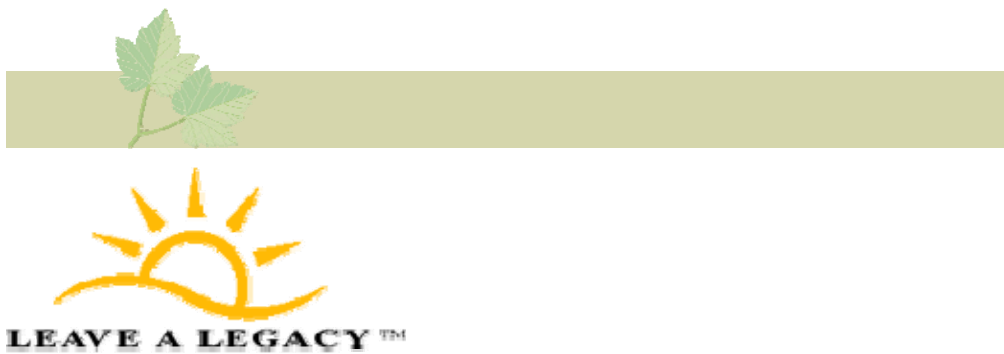
Nous vous invitons à présenter votre candidature au poste de membre du conseil d'administration du CFRE.

Le conseil d'administration du CFRE a invité la CAGP-ACPD^{MD} à soumettre le nom de candidats membres du CFRE désireux de siéger en son sein.

Pour plus d'information et pour télécharger les formulaires de mise en candidature, veuillez consulter la page Web que voici : <http://www.cfre.org/CallForBoardNominations.htm>

Si cette possibilité vous intéresse et si vous avez besoin de plus d'information après avoir visité le site Web, vous pouvez communiquer par courriel avec Morgean Hirt, président et directeur général du CFRE : mhirt@cfre.org. Si vous désirez soumettre votre candidature, veuillez le faire directement auprès du CFRE.

La date limite de soumission des candidatures et des documents à l'appui est le **14 août 2009**.



Votre organisme est-il partenaire du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} ?

Saviez-vous que votre organisme pourrait bénéficier de privilèges additionnels en sus de ceux auxquels donne droit votre statut de membre de la CAGP-ACDPD^{MD} ?

Pourquoi votre organisme devrait-il devenir partenaire du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} ?

En établissant un partenariat avec votre section locale du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, votre organisme peut contribuer à sensibiliser davantage la population à l'importance des dons successoraux à un organisme de bienfaisance. L'objectif visé est l'augmentation des dons successoraux pour soutenir le travail des organismes de bienfaisance, lequel ajoute de la vie à toutes les collectivités. Le soutien que vous accordez au programme fait aussi savoir aux Canadiens que votre organisme est disposé à accepter des dons planifiés.

Avantages liés au partenariat

En plus de bénéficier des privilèges accordés par le programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} rattachés à votre statut de membre de la CAGP-ACDPD^{MD} (utilisation du nom, du logo et du matériel promotionnel du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}), les partenaires du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} peuvent se prévaloir d'avantages additionnels variés allant de la publicité au mentorat, en échange de frais nominaux.

Voici quelques exemples d'avantages que certaines sections locales du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} offrent à leurs partenaires :

- Publication, sur le site Web de la section locale concernée du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, du nom de l'organisme et d'un lien menant vers son site Web;
- Publication du nom de l'organisme dans le bulletin et les promotions de la section locale du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} concernée;
- Possibilité d'inclure le nom de l'organisme dans les annonces publicitaires locales diffusées à la radio et à la télévision.

Comment devenir partenaire du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} ?

Si votre organisme est intéressé à devenir partenaire du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, veuillez communiquer avec le président de votre section locale du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} afin d'obtenir votre trousse de partenariat. Pour connaître les coordonnées du président de votre section locale du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, veuillez activer ce lien : <http://www.unheritageapartager.ca/programme/aider/sections-locales/> ou communiquer avec Jennifer Paradis, coordonnatrice nationale du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, par courriel (leavealegacy@cagp-acdpd.org) ou par téléphone (1-888-430-9494, poste 3).

Si votre organisme n'est pas situé dans une région où il y a une table ronde ou si la table ronde de votre région n'a pas de section locale active du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}, veuillez communiquer avec la coordonnatrice nationale du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} pour



discuter des options qui s'offrent à vous. Peut-être seriez-vous intéressé à fonder une section locale ? Le programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} compte déjà sur plus de 500 partenaires dans tout le Canada. Votre organisme est-il l'un d'eux ?

OFFRES D'EMPLOI

<p>Coordonnateurs du développement du financement</p>  <p>Canadian Red Cross Croix-Rouge canadienne</p> <p>Pour plus d'information, cliquez ici.</p>	<p>Affichage : du 3 juin au 3 juillet 2009</p> <p>Lieu de travail : Vancouver et Victoria, Colombie-Britannique</p>
<p>Directeur des dons planifiés</p>  <p>Canadian Red Cross Croix-Rouge canadienne</p> <p>Pour plus d'information, cliquez ici.</p>	<p>Affichage : du 18 juin au 8 juillet 2009</p> <p>Lieu de travail : Winnipeg, Manitoba</p>
<p>Agent de développement, dons planifiés</p>  <p>BC Cancer Foundation Supporting research & care at BC Cancer Agency</p> <p>Pour plus d'information, cliquez ici.</p>	<p>Affichage : du 25 juin au 13 juillet 2009</p> <p>Lieu de travail : Lower Mainland et Fraser Valley, Colombie-Britannique</p>

Pour consulter d'autres offres d'emploi, cliquez [ici](#). Pour toute information concernant les services d'affichage et les tarifs, veuillez cliquer [ici](#).



Conférence d'une journée organisée par MindPath intitulée *Doing Well By Doing Good*

La CGP-ACPD^{MD} était partenaire de la récente conférence donnée par MindPath – *Doing Well By Doing Good - Growing Your Financial Advisory Practice Through Philanthropy* – qui a eu lieu le 17 juin à Mississauga, en Ontario. Non seulement la participation a été forte – plus de 80 conseillers professionnels – mais beaucoup d'entre eux entendaient parler des dons planifiés pour la première fois ! La CAGP-ACPD^{MD} estime que cette conférence était un moyen efficace de rejoindre les conseillers professionnels qui partagent les mêmes valeurs que nos membres. Animé par un membre bénévole de notre association, Paul Nazareth, notre stand a connu un franc succès pendant la conférence et de nombreux membres potentiels ont reçu des trousseaux d'adhésion ainsi que de l'information concernant la CAGP-ACPD^{MD}. (Voir les photos ci-dessous).

Les participants y ont appris qu'environ 50 % des Canadiens ont rédigé un testament et qu'au fur et à mesure que la population vieillit, cette proportion atteindra bientôt les 70 %. Puisque les dons de bienfaisance sont souvent inclus dans les successions, l'augmentation du nombre des Canadiens qui envisagent de rédiger un testament entraînera vraisemblablement une augmentation de l'importance des dons de bienfaisance dans les planifications financières. La conférence de cette année était conçue afin que les conseillers puissent repartir avec des informations utiles, pertinentes et pratiques au sujet des dons philanthropiques afin de les aider à explorer de nouvelles avenues de croissance de leur pratique. Il était encourageant de voir plusieurs membres de la CAGP-ACPD^{MD} prendre la parole lors de cette conférence, notamment **Joan Blight**, experte-conseil principale en stratégie philanthropique, qui a donné une allocution sur l'importance de la philanthropie dans la pratique des conseillers financiers; **Keith Thomson**, rédacteur en chef chez Stonegate Private Counsel; **Brad Offman**, vice-président de la philanthropie stratégique chez Mackenzie Financial Corporation, qui a parlé des aspects fiscaux des dons de bienfaisance au Canada; **Joshua Thorne** qui a parlé du recours aux polices d'assurance pour financer la philanthropie et du profil des donateurs; **Ian Fraser**, conseiller principal chez PlanGiv Consulting Services, a pour sa part parlé des fonds assujettis aux directives des donateurs, tandis que **Tony Lee**, directeur des dons planifiés à la Société canadienne du Cancer, a parlé du comportement des consommateurs et des dons majeurs. Tout compte fait, l'activité a connu un grand succès et nous envisageons avec plaisir de renouveler notre partenariat avec MindPath tout au long de l'année.



Paul Nazareth au stand de la CAGP-ACPD^{MD}



BIENVENUE AUX NOUVEAUX MEMBRES DE LA CAGP-ACPD^{MD} ET À CEUX QUI NOUS SONT REVENUS !

Prénom	Nom	Employeur	Table ronde
Kim	Wilson	Habitat for Humanity Winnipeg	Manitoba
Jennifer	Hall	United Way of Guelph & Wellington	Waterloo-Wellington
Mélanie	Bourgeois	Logilys Inc.	Région de Montréal
Keith	Donoghue	Assante Capital Management	Région de Montréal
Michael	Blatchford	Bull, Houser & Tupper	Région de Vancouver
Belinda	Field	Trinity Stewardship Corporation	Sud de l'Alberta
Edie	Copland	Silver Threads Service	Île de Vancouver
Shawn	Pankow	Pankow Financial Solutions Ltd.	Ottawa
Crystal	Rainbird	Covenant House Vancouver	Région de Vancouver
Betty	Sze	Mon Sheong Foundation	Région de Toronto
Deborah	Straw	WinSport Canada	Sud de l'Alberta
Joanne	Lewis		Région de Toronto
Bruce	Hill	Canadian Medical Foundation	Ottawa
Marla	Nasello	United Way of St. Catharines & District	Niagara/Golden Horseshoe
Marie	Archambault	Musée d'art contemporain de Montréal	Région de Montréal
Christine	Boult	Winnipeg Humane Society	Manitoba
Debbie	Kesheshian	Collingwood General & Marine Hospital Foundation	Région de Toronto
James	Bratton	Shaw Festival	Niagara/Golden Horseshoe

ACTIVITÉS DE FORMATION À VENIR

<p>11 septembre 2009 Pour plus d'information</p>	<p>Sujet (en anglais) : Now more than Ever, Legacy Giving in Extraordinary Times</p> <p>de 11 h 45 à 13 h 30 Windermere Manor, London, Ontario</p> <p>Joignez-vous à nous pour explorer comment les donateurs, les conseillers professionnels et les professionnels en dons planifiés qui travaillent dans les organismes de bienfaisance peuvent collaborer afin d'élaborer et de mettre en œuvre des planifications de dons exhaustives qui répondent aux aspirations philanthropiques des donateurs. Même en temps de crise, il est possible de laisser des dons en héritage et de montrer que le cœur est toujours capable de voir loin.</p> <p>Conférencier : <i>Joshua Thorne, professionnel en dons planifiés</i> Inscription ouverte dès le 31 juillet 2009</p>
----------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



<p>16 septembre 2009</p> <p>Pour plus d'information</p>	<p>La <i>Winnipeg Foundation</i> et la faculté de droit organisent un symposium d'une demi-journée à l'hôtel Fort Garry sous le thème :</p> <p>Law, Philanthropy and New Economic Challenges: Changing the Rules of Engagement.</p> <p>Parmi les sujets abordés :</p> <p>Gestion des organismes de bienfaisance et responsabilité fiduciaire Enjeux de financement pour les organismes de bienfaisance et sans but lucratif Table ronde de l'ARC : Réglementation en temps de crise</p>
<p>22 septembre 2009</p> <p>Pour plus d'information</p>	<p>Cours sur les dons planifiés de niveau avancé donné par la CAGP-ACPD^{MD}</p> <p>La CAGP-ACPD^{MD} est heureuse de tenir à nouveau une de ses toutes nouvelles activités de formation ; le cours sur les dons planifiés de niveau avancé. Il s'adresse à la fois aux conseillers et aux professionnels en dons planifiés possédant une solide expérience. Ce cours approfondi et interactif constitue une occasion sans pareille de faire le tour de questions complexes avec des professionnels en dons planifiés chevronnés.</p>
<p>10 octobre 2009</p> <p>Pour plus d'information</p>	<p>Cours exhaustif sur les dons planifiés de la CAGP-ACPD^{MD}, version originale</p> <p>Le cours d'une semaine sur les dons planifiés qu'offre la CAGP-ACPD^{MD} est le cours le mieux établi et le plus reconnu qui soit dans le domaine. Créé en 1990, ce cours couvre tous les aspects de la matière et permet d'obtenir une formation approfondie sur un éventail complet de questions pertinentes aux dons planifiés. Il aborde en détail autant les questions de fiscalité que les questions relatives au marketing, à la gestion et à la déontologie.</p> <p>Ce cours, où alternent l'apprentissage formel en classe, les discussions en profondeur, le travail de groupe et les études de cas, constitue une expérience de formation sans pareille.</p>

Visitez le site Web de l'association www.cagp-acpd.org pour plus d'information sur les activités organisées dans votre région.