

RÉSULTATS DU SONDAGE MENÉ AUPRÈS DES MEMBRES DE LA CAGP-ACDPD^{MD} EN 2008

Volet deux – Privilèges réservés aux membres

Ce volet du sondage qui a été mené auprès des membres de l'association en octobre 2008 nous permet de comprendre l'importance qu'accordent nos membres aux services qui leur sont offerts par la CAGP-ACDPD^{MD} et de savoir quels privilèges éventuels ils aimeraient voir se concrétiser dans les années à venir.

Nous avons posé à nos répondants six questions concernant les privilèges réservés aux membres de la CAGP-ACDPD^{MD} afin de mieux connaître les services qu'ils utilisent et ceux qu'ils désireraient avoir la possibilité d'utiliser. **Le nombre de répondants du sondage s'élevait à 315**, mais comme les réponses aux questions de cette section étaient facultatives, le nombre de réponses obtenues varie.

Pertinence des privilèges réservés aux membres

Comme première question, nous avons demandé aux membres d'évaluer le niveau de pertinence (**élevé, moyen ou faible**) de douze privilèges qui leur sont actuellement accordés. Le privilège jugé le plus pertinent par nos 293 répondants était l'information sur la fiscalité (60 % en estiment la pertinence élevée), suivi par le réseautage local (58 % de pertinence élevée). En troisième place viennent les activités de formation organisées par les tables rondes locales (57 % de pertinence élevée).

À l'autre extrémité du spectre, les privilèges qui ont obtenu les cotes les plus faibles sont les suivants : affichage d'offres d'emploi (36 %), suivi par la fonction « *Ask the Advisor* » offerte en anglais seulement (32 % de pertinence faible), et le partage de pratiques exemplaires dans le forum du site Web de la CAGP-ACDPD^{MD} (31 % de pertinence faible).

PERTINENCE ÉLEVÉE

- Informations concernant la fiscalité **(60 %)**
- Réseautage local **(58 %)**
- Activités de formation offertes par les tables rondes locales **(57 %)**
- Nouveau partenaire – Livre numérique téléchargeable *Planned Giving for Canadians* **(54 %)**
- Activités de formation nationales : congrès, cours, etc. **(53 %)**

PERTINENCE FAIBLE

- Service d'affichage d'offres d'emploi **(36 %)**
- Fonction « *Ask the Advisor* » sur le nouveau site Web de l'association **(32 %)**
- Partage de pratiques exemplaires dans le forum du site Web **(31 %)**
- Crédits d'éducation permanente **(30 %)**
- Programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD} **(23%)**

Utilisation des privilèges offerts aux membres

On a demandé ensuite aux mêmes répondants d'indiquer leur degré d'utilisation des privilèges mentionnés (**élevé, moyen, faible**). Au nombre des privilèges les plus utilisés figurent les suivants : activités de formation offertes par les tables rondes, réseautage local et informations concernant la fiscalité. La majorité des 293 personnes qui ont répondu à cette question n'ont jamais utilisé la nouvelle fonction « Ask the Advisor » (offerte en anglais seulement) du nouveau site Web de la CAGP-ACPD^{MD}, les occasions de bénévolat ni les crédits de formation continue.

Privilèges à créer

La CAGP-ACPD^{MD} envisage de fournir divers nouveaux privilèges à ses membres au cours des prochaines années. Nous avons demandé aux répondants d'évaluer la pertinence (élevée, moyenne, faible) de l'ajout de chacun de ces privilèges. Les trois privilèges qui ont obtenu la cote la plus élevée sont les suivants : *Idées et techniques de marketing et exemples de matériel promotionnel* (67 % des répondants en estiment la pertinence élevée); *Statistiques récentes sur les dons planifiés au Canada* (59 % de pertinence élevée) et *Mise en valeur des intentions de dons, stratégies de dons planifiés* (52 % de pertinence élevée). Suit de près, en quatrième position, *Modèles de présentation PowerPoint à l'intention des membres du conseil d'administration et des parties concernées* (49 % de pertinence élevée). Ces pourcentages correspondent à ceux qui ont été obtenus dans le sondage mené en 2007 où les crédits reconnus par Advocis ont été jugés peu pertinents par 59 % des répondants.

Les trois dernières questions relatives aux privilèges réservés aux membres concernent l'augmentation des privilèges au cours des deux dernières années, les intentions de renouvellement de l'adhésion et les raisons de son non-renouvellement prévu par certains.

Étant donné que la CAGP-ACPD^{MD} est une association en pleine croissance, il s'avère particulièrement important de tenir compte des commentaires exprimés par ses membres pour guider l'orientation de cette croissance, planifier l'avenir et fixer des objectifs. En tout, 66 % des 293 répondants qui ont répondu à la première de ces trois questions disent avoir remarqué l'augmentation des privilèges au cours des deux dernières années. Il s'agit d'une augmentation de 10 % depuis le sondage mené en 2007. Seulement 12 % des membres n'ont remarqué aucune augmentation; les autres 20 % n'ont pas été en mesure de donner leur avis parce qu'ils sont membres depuis moins d'un an.

En ce qui concerne la deuxième de ces questions, 96 % des 293 personnes qui y ont répondu ont indiqué qu'elles avaient l'intention de renouveler leur adhésion à la CAGP-ACPD^{MD}. Ceux qui ne comptent pas la renouveler ont notamment invoqué les raisons suivantes, par ordre décroissant de fréquence : départ à la retraite, congé de maternité, restrictions budgétaires, retour à l'école et abandon du domaine d'activité.