

# Feuille de route de formation professionnelle en dons planifiés

## Consolidation des compétences

Devenez membre  
de l'ACPD

Être membre de l'ACPD, un atout de taille pour les professionnels en dons planifiés désireux de progresser dans la profession !

Ces produits et services exceptionnels font partie des avantages offerts aux membres de l'ACPD



PRODUITS

- > Planned Giving for Canadians
- > A charitable Guide to Planned Giving



SERVICES

- > Ask An Advisor
- > Réseau national des membres de l'ACPD
- > Programme de mentorat

1 à 3 ans

3 à 5 ans

5 ans +



FORMATION  
PROFESSIONNELLE /  
RÉSEAUTAGE

- Activités de formation organisées par les chapitres locaux →
- Faire une présentation lors d'une activité de formation de votre chapitre local →
- Webinaires du mercredi et autres webinaires de l'ACPD →
- Présenter un webinaire pour l'ACPD →
- Congrès national de l'ACPD →
- Faire une présentation au congrès national de l'ACPD →
- Programme de mentorat en tant que mentoré →
- Agir en tant que mentor →
- Publier des articles sur les dons planifiés →



COURS DE FORMATION

- Cours Techniques fondamentales de dons planifiés →
- Cours canadien sur les dons planifiés, version originale →
- Camp d'entraînement de planification stratégique de dons à l'intention des professionnels en dons majeurs →
- Cours canadien sur les dons planifiés, niveau avancé →

Profitez pleinement  
de la formation  
professionnelle offerte  
par l'ACPD

Les cours de formation de l'ACPD visent l'acquisition des aptitudes spécifiées dans le *Référentiel de compétences des professionnels en dons planifiés*. Ils s'adressent aux professionnels qui ont une compréhension de base des principes et de la terminologie de la collecte de fonds (cycles et types de collectes, motivation des donateurs, etc.) et qui travaillent activement à la collecte de fonds au sein d'un organisme de bienfaisance depuis au moins un an.

# Cadre de compétences des professionnels en dons planifiés dans le domaine caritatif

Les professionnels en dons planifiés doivent détenir des compétences et des connaissances multiples afin d'exercer leur métier de manière efficace, rigoureuse et fructueuse.

L'ACPDP a élaboré la liste des compétences et des connaissances requises pour exceller en tant que professionnel en dons planifiés. Celles-ci se résument en deux catégories essentielles : les compétences habilitantes et les compétences techniques, véritables piliers de la profession. Prenez le temps de consulter le cadre de compétences de l'ACPDP et d'identifier, à l'aide de sa liste de vérification, les aspects que vous désirez approfondir au niveau de votre perfectionnement personnel et professionnel.

## COMPÉTENCES HABILITANTES

### Développement des relations:

- Établir des relations de confiance avec les donateurs et respecter leur vision philanthropique, leurs désirs et leurs besoins
- Savoir écouter de façon active
- Se sentir à l'aise de solliciter un don
- Faire preuve d'empathie, de compréhension et se sentir confortable lors de discussions sur la fin de vie
- Savoir vulgariser le langage et les concepts techniques, fiscaux et juridiques
- Travailler avec les donateurs selon leurs besoins
- Travailler efficacement avec la famille et les conseillers des donateurs
- S'engager à accomplir des activités d'intendance correspondant aux désirs des donateurs
- Aligner la mission de l'organisme avec la vision du donateur
- Cultiver un réseau de confiance avec des conseillers juridiques, financiers et fiscaux
- Établir des relations avec vos collègues travaillant au sein d'autres organismes de bienfaisance afin d'avoir accès à des ressources et à du soutien

### Éthique et discernement

- Observer le code de déontologie de l'ACPDP
- Savoir équilibrer les désirs du donateur de laisser un don en héritage et ses besoins en fonction de la compétence, de sa viabilité financière, de ses engagements envers la famille, etc.
- Comprendre et retenir des informations, reconnaître quand celles-ci sont confidentielles et respecter leur confidentialité
- Savoir reconnaître le moment où rediriger un donateur vers un véhicule de don qui correspond à ses meilleurs intérêts
- Savoir déterminer et éviter les conflits d'intérêts
- Comprendre qu'il ne convient pas d'encourager un donateur à faire un don s'il n'est pas prêt

## COMPÉTENCES TECHNIQUES

### Connaissance des véhicules de planification de dons

- Actions, régimes enregistrés, assurances, rentes, dons en nature, dons immédiats ou différés
- Avantages des dons d'entreprise par rapport aux dons personnels
- Capacité d'expliquer les avantages et les répercussions de chaque option
- Détermination de la juste valeur marchande d'un don et des informations devant figurer sur le reçu officiel
- Savoir quand référer un donateur à un conseiller professionnel

### Connaissances de la réglementation régissant les dons et le secteur de la bienfaisance

- Implications légales de la planification des dons, de la première conversation jusqu'à l'étape d'intendance
- Compréhension de la terminologie (dispositions testamentaires, conventions de don, etc.)
- Gestion de dons testamentaires et règlements de successions
- Savoir quand encourager un donateur à obtenir un avis juridique
- Connaissance du secteur de la bienfaisance au Canada et de son cadre réglementaire

### Connaissance de votre organisme

- Maîtrise de ses systèmes de gestion de données
- Compréhension et mise en œuvre efficace des politiques et procédures reliées aux dons planifiés et à la délivrance des reçus
- Compréhension de sa gestion et de sa gouvernance
- Connaissance de sa vision, de sa mission, de ses valeurs et orientations stratégiques

### Connaissances du marketing et des communications

- Compréhension des enjeux et des tendances émergentes dans le secteur philanthropique
- Techniques de planification et de marketing en levées de fonds
- Identification des meilleurs outils de sensibilisation
- Maîtrise des techniques de prospection
- Capacité d'entreprendre des études de marché

