



**26<sup>e</sup> Congrès national annuel de l'ACPDP  
sur la philanthropie stratégique**

**Du 10 au 12 avril 2019  
Montréal, Québec**

**Appel de propositions de séances de formation  
et informations à l'intention des présentateurs**

**Mai 2018**

<b>Table des matières</b>	<b>Section</b>
1. Thème et objectifs	3
2. Participants au congrès	3
3. Appel de propositions	3
4. Grands thèmes abordés et exemples de séances de formation	4
<b>A. Établissement de relations</b>	
<b>B. Éthique et jugement</b>	
<b>C. Véhicules de planification de dons</b>	
<b>D. Questions juridiques relatives à la planification de dons         et au secteur de la bienfaisance</b>	
<b>E. Connaissance de son organisme</b>	
<b>F. Marketing et communications</b>	<b>6</b>
5. Format de la séance	7
6. Niveaux de formation	7
7. Attentes par rapport aux présentateurs	
8. Critères de sélection des propositions	9
9. Informations concernant les soumissions	9
10. Pour plus d'informations	10
11. Ressources optionnelles en vue de l'élaboration de la présentation	11

Le comité du programme du congrès national vous invite à participer au 26<sup>e</sup> Congrès national annuel de l'ACDP sur la philanthropie stratégique.

### **1. Thème et objectifs**

Cette année, le congrès se déroulera sous le thème suivant :  
*Créativité. Collaboration. Connexion.*

Il visera les objectifs que voici :

- **la formation approfondie**
- **les nouvelles stratégies**
- **un solide réseautage**

### **2. Participants au congrès**

Le congrès annuel constitue à la fois une vitrine et un lieu d'échange qui permettent aux professionnels en dons planifiés, aux collecteurs de dons et aux conseillers professionnels de partager des informations, des connaissances et des idées sur tous les aspects du processus de planification de dons, qu'ils soient interpersonnels ou hautement techniques. Cette année, nous nous attendons à réunir quelque 300 congressistes en provenance de toutes les régions du pays.

Les membres de l'ACDP sont des chefs de file du milieu de la bienfaisance au Canada qui mettent à la disposition de leurs clients ou de leurs donateurs des moyens innovateurs leur permettant de réaliser leurs rêves philanthropiques et de générer des retombées positives et significatives dans le milieu philanthropique canadien. Parmi ses autres membres, l'association compte des conseillers professionnels, notamment des avocats, des notaires, des courtiers en assurance, des comptables et des planificateurs financiers qui conseillent des clients de tout âge et à tout stade de vie sur la gestion et la transmission de leur patrimoine.

Forts de leur engagement à respecter un code de déontologie rigoureux, de leur formation continue, des réseaux de contacts qu'ils établissent et de leur volonté de partager leur savoir, ils sont déterminés à augmenter et à améliorer leurs compétences professionnelles dans leurs domaines respectifs

### **3. Appel de propositions**

Le comité du programme du congrès cherche à recevoir des propositions de séances de formation dans l'une ou l'autre des langues officielles qui :

- Attireront et répondront aux besoins d'un public averti et diversifié
- Aborderont des sujets pertinents ou propres au contexte québécois
- Contribueront au soutien du thème et des objectifs du congrès

- Seront pertinents et attrayants pour des participants de divers niveaux d'expérience et provenant de toutes les professions collaborant à la réalisation de planifications de dons
- Aborderont soit les sujets habituels en matière de planification de dons ou des sujets reflétant l'évolution de la philanthropie, ou encore des questions ou des tendances professionnelles plus larges
- Démontreront clairement comment la compréhension du bien-fondé de la planification de dons peut aider les organismes, les collectivités et les donateurs à atteindre leurs rêves philanthropiques
- Susciteront la participation des congressistes grâce à leur créativité, aux interactions qu'elles encourageront, à la diversité de leurs approches, de leurs concepts et de leurs applications

**La date limite de soumission de propositions est le 25 juin 2018.**

#### **4. Grands thèmes abordés et exemples de séances de formation**

Les grands thèmes abordés ont été déterminés en concordance avec le [Référentiel de compétences des professionnels en dons planifiés](#). Nous encourageons les conférenciers à prendre connaissance des grands thèmes suivants et des exemples fournis en vue de l'élaboration de leur proposition et à soumettre aussi, le cas échéant, tout autre sujet d'intérêt ou pertinent pour les participants.

**Les propositions de séances de formation en français sont bienvenues.**

##### **A. Établissement de relations**

Les séances de formation réunies sous ce grand thème traitent de l'art de centrer ses interventions sur les besoins des donateurs et des clients. Nous invitons les professionnels expérimentés à partager les stratégies et les tactiques auxquelles ils ont recours pour établir un rapport authentique avec leurs donateurs et leurs clients de sorte qu'une relation transactionnelle puisse devenir transformationnelle.

- Travail avec des personnes endeuillées ou faisant face à la mortalité
- Visite de donateurs : travail auprès de donateurs frappés par la démence; conversations difficiles avec certains donateurs
- Diversité et inclusion; construction de compétences culturelles
- Pratiques liées à la reconnaissance et à sa gestion
- Gestion d'un portefeuille de dons planifiés; identification de donneurs potentiels de dons planifiés; établissement d'ententes de dons
- Travail avec les liquidateurs de succession et les sociétés de fiducie
- Établissement de relations avec les familles des donateurs ainsi que les conseillers professionnels, et fidélisation de ceux-ci

## **B. Éthique et jugement**

La planification stratégique de dons engendre souvent des possibilités et des défis uniques. Les séances de formation réunies sous ce grand thème donneront aux participants les moyens de relever leurs défis de façon proactive et de tirer le meilleur parti qui soit des possibilités de gestion efficace de leur programme de dons planifiés.

- Transition vers la retraite
- Frontières à ne pas franchir dans la relation entre un professionnel en dons planifiés et ses donateurs
- Scandales associés à des organismes de bienfaisance et à la philanthropie et leurs répercussions sur la confiance du public.

## **C. Véhicules de planification de dons**

Les dons testamentaires sont la pierre angulaire de la planification de dons, mais pourquoi se limiter à ceux-ci ? Les séances de formation regroupées sous ce grand thème permettront d'augmenter les connaissances et la compréhension de l'éventail des véhicules de dons immédiats ou différés disponibles, tels les titres cotés en bourse, les fonds enregistrés, les polices d'assurance et les dons en nature, ainsi que les possibilités qu'ils offrent aux donateurs et les répercussions qu'ils ont sur leur situation.

- Dons testamentaires, dons de polices d'assurance, de fonds enregistrés, dons combinés et stratégiques; problèmes que représentent certains dons innovateurs et la délivrance de reçus; étude de cas de dons stratégiques
- Véhicules de dons avancés : notamment, dons d'options, de dividendes, d'actions accréditatives, de biens immobiliers ou de rentes de bienfaisance
- Fonds à vocation arrêtée par le donateur; travail auprès de donateurs fortunés

## **D. Questions juridiques relatives à la planification de dons et au secteur de la bienfaisance**

Ces séances de formation aideront les participants à parfaire leurs connaissances techniques et leur expertise afin qu'ils soient en mesure d'aider leurs donateurs ou leurs clients tout au long de leur cheminement philanthropique et de gérer leur programme de dons planifiés et d'exercer leur métier avec assurance et compétence.

- Compréhension de la planification fiscale et de ses avantages; questions en lien avec le droit civil québécois
- Comptabilité et traitement des dons par les organismes à but non lucratif
- Aspects légaux, réglementaires et financiers de la planification de dons; nouvelles dispositions légales concernant l'administration des successions et leurs répercussions
- Obligations légales de tout organisme de bienfaisance

## **E. Connaissance de son organisme**

Les philanthropes sont de plus en plus engagés et avertis et, par ailleurs, les successions deviennent de plus en plus complexes : bien comprendre les questions concernant la gouvernance et les aspects d'ordre financier propres à son organisme fait partie intégrante de la réussite. Ces séances de formation vont plus loin que la planification de dons ou la planification successorale pour aborder la question plus vaste de la gestion de l'organisme et de sa revue diligente.

- Outils numériques de planification de dons; données
- Amélioration du leadership; culture organisationnelle
- Embauche/motivation/évaluation/formation; questions liées au milieu de travail, notamment en ce qui concerne les relations toxiques et le harcèlement
- Intégration des dons planifiés; décloisonnement des silos
- Questions propres aux sous-secteurs : éducation, santé, religion, arts et culture, fondations communautaires
- Planification de dons au sein d'un petit organisme
- Élaboration d'un argumentaire afin de convaincre le conseil d'administration de votre organisme d'accorder son soutien à votre programme de dons planifiés; fixation d'objectifs et d'instruments de mesure en vue de la présentation de rapports à vos supérieurs et au conseil
- Politiques et procédures

## **F. Marketing et communications**

Les séances de formation de ce grand thème permettent aux participants de se familiariser avec les idées les plus innovatrices et prometteuses qui soient afin qu'ils soient en mesure d'élaborer et de diffuser du matériel promotionnel et des contenus connexes sur des plateformes multimédias.

- Données démographiques
- Perspectives multiculturelles concernant la mort, l'imminence du décès, les dons successoraux, etc.
- Bases de références et indicateurs-clés; indicateurs-clés de la recherche et analyses concernant les dons
- Méthodes de marketing, notamment sous forme de publicité, de marketing direct, de rencontres en personne, de recours aux médias sociaux et aux sites Web;
- Transmission de messages à l'aide des moyens de communication actuels; compétition pour attirer l'attention dans un espace d'information désagrégé

Nous aimons les idées nouvelles : ne vous laissez pas limiter par ce qui précède. Si vous souhaitez présenter un concept, une situation difficile propre à alimenter une discussion, un défi qui vous a beaucoup appris, une approche inspirante, ou si vous désirez remettre en question certaines pratiques bien établies et pensez que cela

pourrait intéresser les participants du congrès, n'hésitez pas à nous soumettre une proposition.

## **5. Format de la séance de formation**

Nous sommes à la recherche de propositions de séances de formation d'une durée de 60 ou de 90 minutes. Les plages horaires de 90 minutes sont habituellement consacrées aux panels et aux analyses de cas mettant en jeu plusieurs présentateurs ou présentant de l'information très détaillée.

I. Ateliers : Les ateliers devraient consister en une présentation suscitant la participation de l'auditoire.

Durée : 60 ou 90 minutes

II. Panels de discussion : Les panels devraient permettre l'expression d'expériences et de points de vue divers. Le nombre maximum de panellistes est de trois.

Durée : 60 ou 90 minutes

## **6. Niveaux de formation**

Nous vous invitons à adapter votre projet de séance de formation en fonction du niveau de formation ciblé :

**NIVEAU DÉBUTANT** : Vise l'acquisition de compétences de base en matière de dons planifiés. S'adresse plus particulièrement aux personnes ayant moins de deux ans d'expérience dans le domaine des dons planifiés qui sont responsables de dons majeurs, de campagnes annuelles ou de relations avec les donateurs et qui désirent approfondir leurs connaissances en matière de planification de dons, ainsi qu'aux membres de conseils ou aux employés d'organismes de bienfaisance qui envisagent la création d'un programme de dons planifiés au sein de leur organisme.

**NIVEAU INTERMÉDIAIRE** : Vise à aider les participants à faire progresser ou à améliorer un programme de dons planifiés déjà en place. S'adresse plus particulièrement à ceux qui possèdent plus de deux ans d'expérience dans le domaine des dons planifiés ou dans une discipline connexe, notamment aux responsables de dons planifiés et aux membres de conseils et aux employés affectés aux dons majeurs, aux campagnes annuelles, aux relations avec les donateurs, aux politiques relatives aux dons planifiés, aux opérations financières ou à l'administration. Ce niveau s'adresse également aux conseillers professionnels souhaitant améliorer leurs connaissances techniques et leurs compétences de base en matière de dons planifiés.

**NIVEAU AVANCÉ** : Vise l'acquisition de connaissances approfondies portant sur les aspects techniques, réglementaires et juridiques des dons planifiés indispensables pour

bien guider les donateurs et les clients à la recherche de conseils avisés en matière de dons transformationnels complexes. S'adresse plus particulièrement aux professionnels ayant cinq années d'expérience ou plus dans le domaine des dons planifiés et aux conseillers professionnels qui ont une approche globale axée sur des valeurs et qui désirent incorporer les dons planifiés à leur pratique.

**NIVEAU GÉNÉRAL** : Ces séances de formation doivent pouvoir intéresser les professionnels en dons planifiés, les conseillers professionnels, les employés, les bénévoles et les membres de conseils d'organismes de bienfaisance, quel que soit leur niveau d'expérience en matière de dons planifiés.

## **7. Attentes par rapport aux présentateurs**

On s'attend à ce que les présentateurs :

- Travaillent en étroite collaboration avec le comité du programme et avec les organisateurs du congrès en prévision de l'évènement;
- Prennent connaissance de l'article qui suit portant sur la rédaction de descriptions de séances pour s'assurer que celles-ci exposent clairement les objectifs d'apprentissage visés et décrivent avec précision le contenu de leur présentation
- N'effectuent aucun changement substantiel de contenu, de déroulement, de nom ou de nombre de présentateurs sans l'approbation du comité du programme
- Fournissent une présentation complète sous forme électronique d'ici le **8 mars 2019**
- Permettent que les participants au congrès aient accès à leur présentation sur le site Web de l'ACPD. L'accès en sera protégé par un mot de passe que seuls les participants inscrits posséderont.
- Permettent que leur séance de formation soit enregistrée en mode audio ou vidéo et diffusée, s'il y a lieu, et capturée électroniquement sur place.
- Acceptent d'éviter de faire le marketing de leurs produits et de leurs services.
- Acceptent de ne pas être rémunérés en contrepartie de leur présentation. Nous apprécions à leur juste part les contributions de nos présentateurs d'ateliers, mais nous ne sommes pas en mesure de leur verser des honoraires ou de rembourser les dépenses liées au congrès, notamment les frais de déplacement. Par contre, l'ACPD offre un rabais aux conférenciers sur le prix d'inscription au congrès. De plus amples informations seront envoyées en même temps que la confirmation de l'acceptation de la proposition de séance de formation.



## **8. Critères de sélection des propositions**

Nous recherchons une diversité de méthodologies, de sujets et de questions propres à un secteur, de niveau d'expérience et de caractéristiques démographiques des conférenciers. Nous essayons aussi d'équilibrer la représentation régionale tout en mettant en valeur l'expérience et les connaissances des conférenciers provenant de la ville où le congrès a lieu.

Les propositions seront évaluées par le comité du programme du congrès selon un processus d'examen préétabli. L'acceptation des propositions sera basée sur les critères suivants :

- Clarté des objectifs de l'atelier, de la description et des résultats attendus
- Présentation d'idées, d'expériences et de connaissances qui reflètent de nouvelles façons de penser ou qui contribuent à l'amélioration du domaine des dons planifiés
- Niveau de participation de l'auditoire
- Fondement sur une pratique ou une théorie documentée
- Relation claire entre le contenu de l'atelier et le thème ou l'un ou l'autre des objectifs du congrès

Toute personne peut soumettre plus d'une proposition. Veuillez noter toutefois que parce que nous cherchons à obtenir une diversité de sujets et de conférenciers, nous préférons que les conférenciers ne fassent pas plus d'une présentation et ne pas inclure au programme plus de deux séances de formation provenant du même organisme, à moins que le comité de la programmation n'en décide autrement au moment de la sélection.

## **9. Informations concernant les soumissions**

Pour présenter votre proposition de séance de formation, veuillez utiliser notre formulaire de soumission en ligne : <https://fr.surveymonkey.com/r/GMQQLLV>.

### **La date limite pour la soumission de propositions est le 25 juin 2018**

Nous aviserons l'instigateur principal de la proposition de séance de formation de l'issue de sa demande à la mi-octobre 2018.

Le formulaire de soumission en ligne comprendra les questions que voici auxquelles vous devrez répondre pour soumettre une proposition de séance de formation.

- a) Nom et coordonnées du présentateur principal
- b) Coordonnées des présentateurs additionnels, s'il y a lieu
- c) Conflits d'horaires possibles (jours, heures) pendant le congrès
- d) Proposez-vous un atelier ou un panel de discussion ?
- e) Indiquez la durée de votre séance de formation – 60 ou 90 minutes

- f) Indiquez dans quel grand thème s'insère votre séance de formation ?
- g) À quel niveau de formation correspond la séance proposée ?
- h) Titre de la séance de formation
- i) Veuillez fournir un résumé de la séance proposée (environ 75 mots)
- j) Veuillez fournir un résumé plus détaillé de la séance de formation proposée (environ 250 mots)
- k) Biographies des conférenciers (100 mots chacune)
- l) Quels objectifs vise la séance proposée ?
- m) Qu'en retireront les participants ?
- n) Comment comptez-vous susciter la participation de votre auditoire ?
- o) Comment la séance proposée contribuera-t-elle à l'atteinte du thème et des objectifs du congrès ?
- p) Expérience d'enseignement ou de prestation de conférences au cours des deux dernières années

#### **10. Pour plus d'informations**

Pour toute question, veuillez communiquer avec :

Erin Kuhns, directrice de la formation  
professionnelle  
Tél. : 1 888 430-9494, poste 222  
Courriel : [ekuhns@cagp-acpdp.org](mailto:ekuhns@cagp-acpdp.org)

Diane Laundry  
Coordonnatrice du congrès  
Tél. : 613 715-9248  
Courriel : [diane@btsconferences.com](mailto:diane@btsconferences.com)

## 11. Élaboration de la présentation

L'ACPD met à la disposition des conférenciers certaines ressources pour les aider dans l'élaboration de la soumission de propositions et de leur présentation.

- A. Un article utile en vue de la rédaction de descriptions de séances de formation pour le congrès qui aide les conférenciers à rédiger des descriptions fournissant des objectifs d'apprentissage clairs et décrivant avec exactitude ce que la présentation livrera.

<http://velvetchainsaw.com/2010/03/18/crafting-better-conference-materials-writing-session-descriptions-for-dummies/>

- B. L'ACPD a élaboré un outil de formation professionnelle exclusif à l'intention de ses présentateurs de séances de formation intitulé : *Presentation Impact: How to craft and deliver professional, meaningful and memorable presentations*. Il s'agit d'un webinaire en trois parties animé par Sarah Louise Turner, fondatrice et instructrice principale chez *VoiceWerx*, une société très respectée dans le domaine de la formation en matière de compétences de présentation ayant son siège à Vancouver. Pour avoir accès à cette série de webinaires, veuillez communiquer avec Erin Kuhns par téléphone au numéro 1 888 430-9494, poste 222, ou par courriel : [ekuhns@cagp-acpdp.org](mailto:ekuhns@cagp-acpdp.org)