



# Volonté de faire

---

Inspirer davantage de dons testamentaires

Les informations contenues dans la présente proposition sont sujettes à modification au fur et à mesure de l'évolution de la campagne.

# Nous avons la possibilité de favoriser davantage le bien commun.

---

Les organismes de bienfaisance sont plus que jamais nécessaires. Ils sont les premiers à aider les plus vulnérables dans nos communautés en temps de crise et au-delà.

Pourtant, alors que la demande auprès des organismes de bienfaisance augmente, leur financement pour suivre le rythme a diminué. L'économiste en chef d'Imagine Canada prévoit que d'ici 2026, le secteur caritatif aura besoin de 25 milliards de dollars pour répondre à une demande de services en forte hausse<sup>1</sup>.

La bonne nouvelle est qu'une possibilité *colossale* se présente à nous, une source de fonds inexploitée au moyen des dons testamentaires.

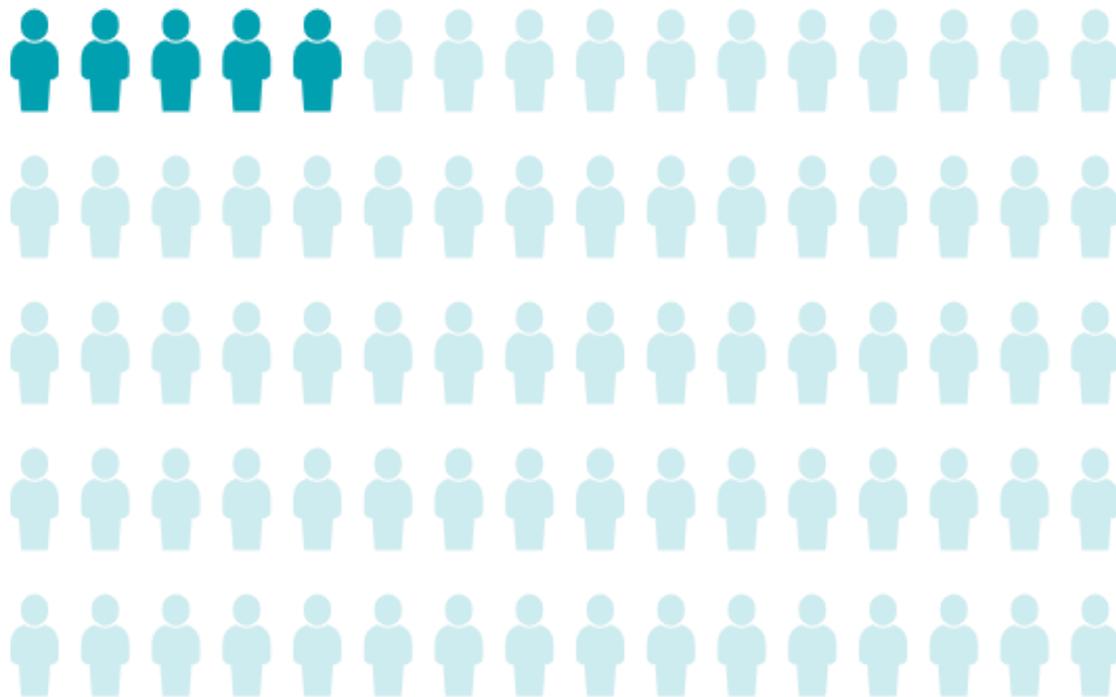
L'histoire montre que là où la plupart des types de dons de bienfaisance diminuent en période de ralentissement économique, les dons testamentaires sont le secteur qui peut se développer<sup>2</sup>. Encourager ne serait-ce qu'une petite proportion du public à léguer une partie de sa succession aux causes qui lui tiennent à cœur pourrait permettre aux organismes de bienfaisance d'obtenir des milliards de dollars supplémentaires pour favoriser le bien commun.

Actuellement, très peu de personnes versent un don au moyen de leur testament à un organisme de bienfaisance. Nous voulons changer cela.

1. Brian Emmett. (2019). « Le "déficit social" émergent pourrait forcer les organismes caritatifs à couper des services essentiels ». Imagine Canada.
2. Swank, K., and Michael Quevli. (2011). Prospect Research for Planned Gifts. Blackbaud.

# Combien de personnes font un don par testament?

5 % des Canadiens et Québécois



Notre [étude](#) de 2019 montre que seulement 5 % des Canadiens et Québécois laissent un don à un organisme de bienfaisance dans leur testament.

(Un pourcentage qui n'a pas beaucoup changé en plus de 15 ans!)

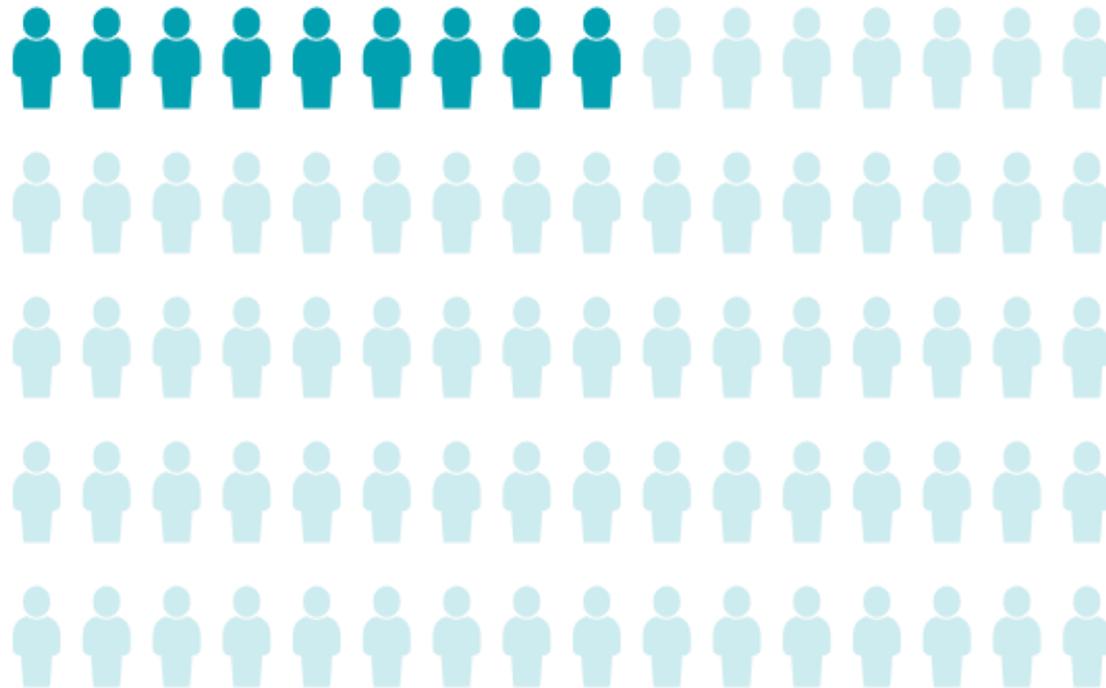
## LES PRINCIPAUX FREINS :

**76 % des Québécois/63 % des Canadiens ne sont pas intéressés**, et rejettent immédiatement le don testamentaire, croyant qu'ils privent leurs proches.

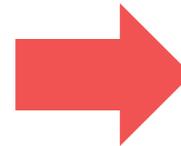
**19 % des Québécois/31 % des Canadiens sont intéressés**, mais ne passent pas à l'action.

# Quel est notre objectif au cours des 10 prochaines années?

8,5 % des Canadiens et Québécois



D'ici 2030, nous encouragerons 8,5 % des Canadiens et Québécois à verser un don testamentaire à un organisme de bienfaisance.

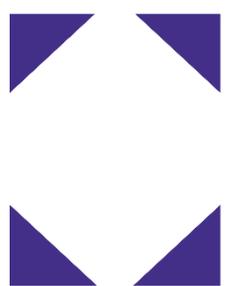


## 40 G\$ en dons de bienfaisance



Fondé sur le succès de la campagne [Remember a Charity](#), qui a augmenté les legs au Royaume-Uni.

**C'est le plus grand effort de notre histoire pour faire du don testamentaire une norme sociale.**

 **VOLONTÉ  
DE FAIRE<sup>MD</sup>**

**Faites un don testamentaire à votre image**



Le message de la campagne a été vérifié<sup>3</sup> à travers le pays et a permis d'accroître considérablement l'intérêt suscité :

**20 % des personnes « non intéressées » ont changé d'avis.**

**83 % des personnes « intéressées » sont plus susceptibles de prendre des mesures.**

3. Groupe de discussion mené par Polaris en mai 2020.



## La campagne diffuse son message par un marketing à large spectre :

- Médias sociaux (i.e. Facebook, YouTube)
- Bannières de sites Web
- Recherche Google
- Publicité payante\* (i.e. Journeaux, panneaux d'affichage)
- Relations publiques (i.e. Télévision, radio, publications)
- Courriel aux abonnés

\*Les grandes villes seulement.



Et ensuite, encourage les gens à prendre des mesures via le site [Volontedefaire.ca](https://www.volontedefaire.ca) (lancement en mars 2021 – visitez le site anglais [WillPower.ca](https://www.willpower.ca) pour un avant-goût de la version française).



## Charitable Gifts in Your Will? | It Doesn't Have to be Hard

Ad [www.willpower.ca](http://www.willpower.ca)

Discover how to support a charity and the ones you love in your Will. Maximize the power of your Will with our easy-to-use tools.

**Are you getting the most out of your Will?**

**Take the Quiz**

**WILL POWER**



À l'automne 2020, nous avons mené le projet pilote Will Power, la version anglaise de la campagne, au sein du Niagara Golden Horseshoe en Ontario.

Avec moins de deux mois de marketing, nous avons obtenu des résultats très impressionnants.

La campagne et son message ont reçu une attention incroyable, suscitant un intérêt croissant :

- **18,2 M de vues<sup>4</sup>**
- **53 000 engagements<sup>5</sup>**
- **15 mentions dans les journaux locaux, à la radio et à la télévision**

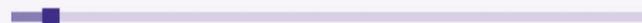
4. Vues = vues des publicités, messages, etc., de Will Power.

5. Engagements = actions telles que lire un article, effectuer des actions ou fureter sur le site Web, etc.

## Calculate your Legacy

You can make a difference with a gift in your Will to charity, while still taking care of those you love. Use our calculator to see your potential impact.

### 2. Your gift



**\$50,000**

Charity donation  
5% of your estate

**\$950,000**

Among beneficiaries  
95% of your estate

## Find Charities

Browse charities you'd like to include in your Will and add them to your list. When you're ready, we have a handy tool to let your lawyer know about your intentions.

All Locations ▾

All Causes ▾

Search

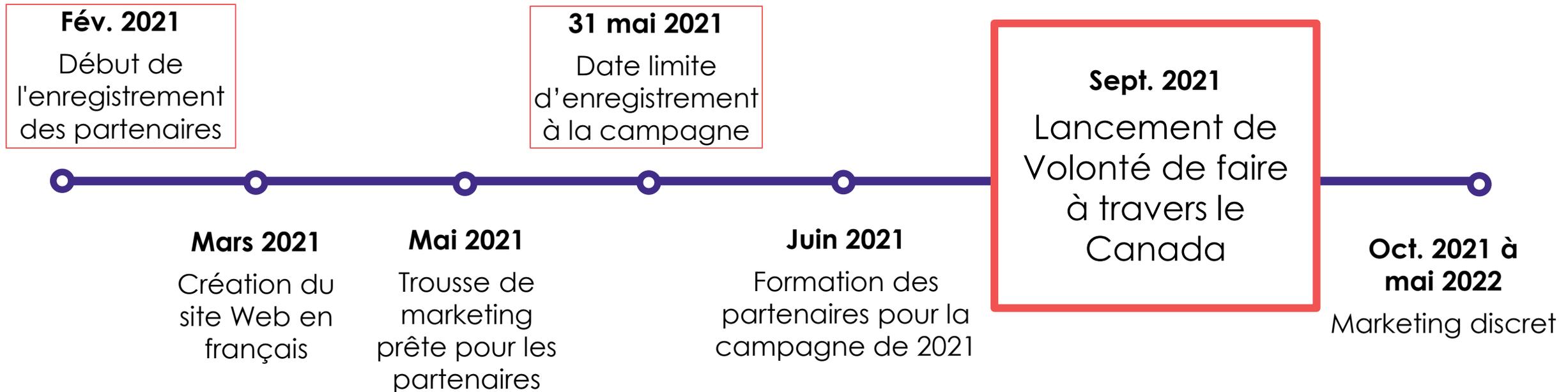


Le public a agi, puis a effectué de nouvelles actions sur le site Web avec Will Power, démontrant qu'il s'agit d'un moyen utile pour que les gens prennent les prochaines mesures :

- **47 180 visites sur le site Web**
- **25 % des utilisateurs sont retournés sur le site**
- **1 744 actions à ce jour<sup>6</sup>**

6. Actions = utiliser le calculateur pour les dons testamentaires, contacter un conseiller, ajouter un organisme de bienfaisance à sa liste, naviguer dans le formulaire d'intention pour les avocats, etc.

# Lancement de Volonté de faire en septembre 2021 !



Estimation de la portée de la campagne 2021 : 53 millions d'impressions à travers le Canada

# Une action commune dont tout le monde profitera

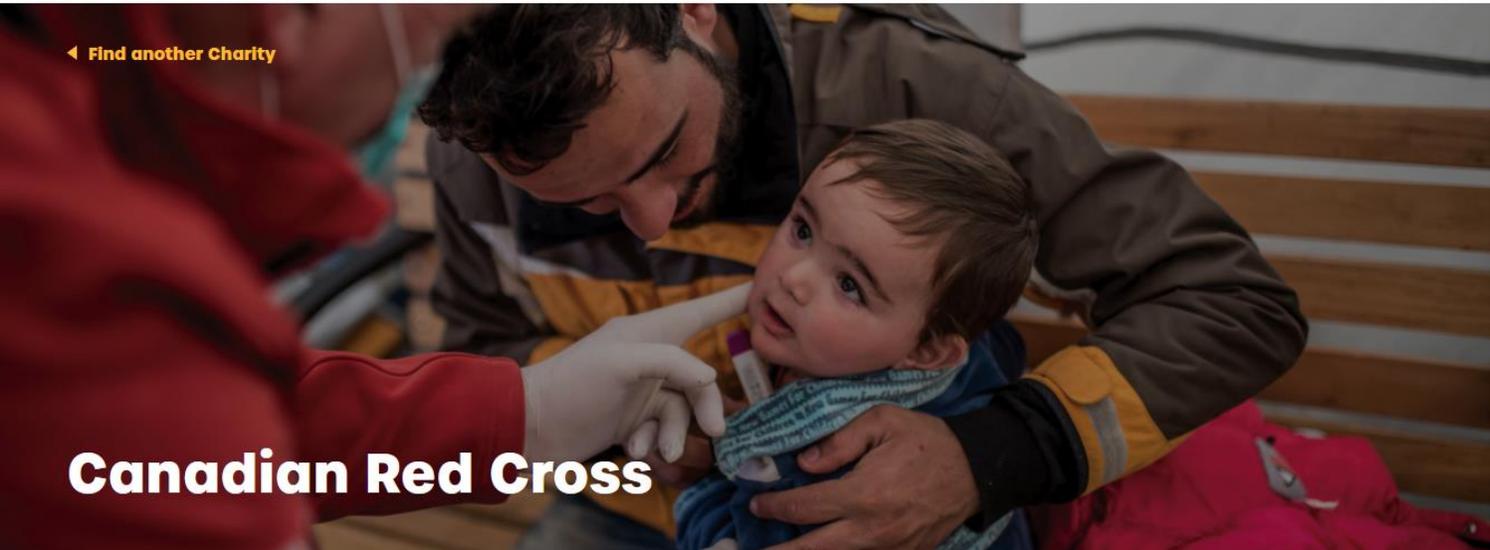
---

Faire des dons testamentaires la norme sociale ne peut pas se faire seul. Cela nécessite un effort collectif.

La campagne Volonté de faire est mise sur pied, appuyée et propulsée par des organismes de bienfaisance et des conseillers professionnels.

Nous sommes un groupe qui croit que les organismes de bienfaisance jouent un rôle crucial pour répondre aux besoins les plus urgents de notre société. Et nous pensons que les dons testamentaires peuvent ouvrir la voie à la philanthropie afin que les organismes de bienfaisance puissent favoriser davantage le bien commun.

En vous joignant à Volonté de faire, vous augmentez les possibilités pour l'ensemble du secteur caritatif. Et en retour, nous vous aidons à profiter de ces possibilités pour votre propre organisme.


 ◀ Find another Charity

## Canadian Red Cross

HEALTH, HUMAN RIGHTS, INTERNATIONAL

### About Canadian Red Cross

The Canadian Red Cross is the leading humanitarian organization through which Canadians voluntarily demonstrate their care and compassion for others. We work to improve the lives of vulnerable people by mobilizing the power of humanity in Canada and around the world.

Canadian Red Cross has over 5,000 disaster response volunteers across the country, mobilized during disasters to support individuals, families and communities – providing shelter, food, water, financial assistance and emotional support.

Globally, we have access to a network of Red Cross health teams, able to bring lifesaving care, medicines and supplies into some of the most dire and dangerous regions of the world.

We can deploy our cutting-edge Emergency Field Hospital, staffed by a team of highly trained Canadian doctors and nurses, that can bring lifesaving care to anywhere in the

[Add to my charities list](#)

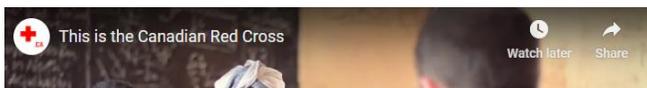
[Get started](#)


[Tell your lawyer about your Intentions.](#)

#### Find out more

[Canadian Red Cross website](#)

[wecare@redcross.ca](mailto:wecare@redcross.ca)



1

Les organismes de bienfaisance partenaires ont leur propre page sur le site Web où les utilisateurs sont encouragés à prendre des mesures.

Lors de la campagne pilote de 2020, dans une petite région du sud-ouest de l'Ontario, seulement 11 semaines ont suffi pour obtenir :

- **10 659 visites sur les pages des organismes**

L'organisme de bienfaisance moyen a constaté ce qui suit :

- **124 visites sur sa page**
- **37 % des visiteurs sont revenus, restant sur la page pendant 2,15 min**
- **12 mesures prises<sup>7</sup>**

7. En moyenne, la plupart des utilisateurs ont ajouté l'organisme concerné à leur liste et ont navigué dans le formulaire d'intention pour les avocats.

**Maximisez-vous votre testament?**

Répondez au questionnaire

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut dolore magna aliqua.

Eget felis eget nunc lobortis mattis aliquam faucibus purus in. Magnis dis parturient montes nascetur. Tincidunt lobortis feugiat vivamus augue.

Penatibus et magnis dis parturient montes ridiculus. Ut aliquam purus sit amet. Tortor vitae purus faucibus ornare suspendisse sed nisi sed.



Nom du partenaire

**Avez-vous calculé la puissance de votre testament ?**

**Votre don**

10 000 \$ Don à l'organisme de bienfaisance 5 % de votre succession

190 000 \$ Pour vos bénéficiaires 95 % de votre succession

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Eget felis eget nunc lobortis mattis aliquam faucibus purus in. Magnis dis parturient montes nascetur. Tincidunt lobortis feugiat vivamus at augue.

Penatibus et magnis dis parturient montes nascetur ridiculus. Ut aliquam purus sit amet. Tortor vitae purus faucibus ornare suspendisse sed nisi lacus sed.

At erat pellentesque adipiscing commodo elit at imperdiet dui.



Nom du partenaire

6:22 PM

Home Posts Videos Photos Community

**Nom du partenaire** 2 hrs ·

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Eget felis eget nunc lobortis mattis aliquam faucibus purus in. Magnis dis parturient montes nascetur. Tincidunt lobortis [vivamus at augue](#).

**Nom du partenaire**

189 9 commentaires 40 partages

J'aime Commenter Partager

2

Les organismes partenaires reçoivent également une trousse de marketing qui propose un langage différent pour leurs donateurs.

La trousse comprend :

**La vidéo de la campagne**

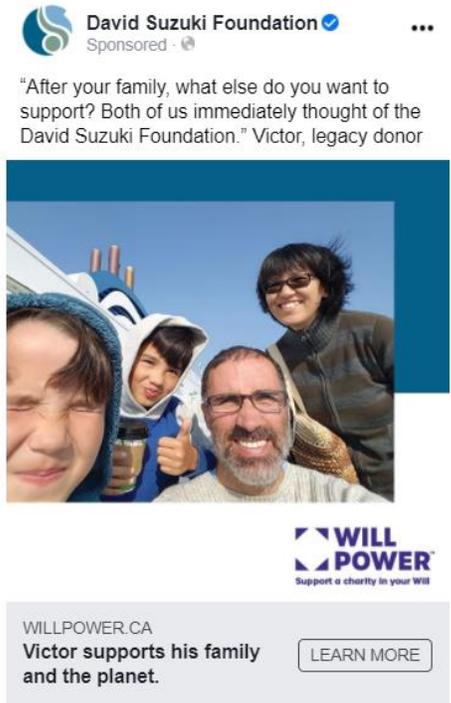
**Des publicités de comarquage de Volonté de faire**

**Des modèles de communication**  
(courriels et messages Facebook)

**Des messages clés et des éléments de marketing**

# Étude de cas : Fondation David Suzuki

- 41 000 donateurs actifs à travers le pays, un programme de dons planifiés déjà en place
- Utilisation de la trousse de marketing pour créer une série de courriels et de publications sur les médias sociaux, 6 000 envois aux donateurs
- 3 765 visites sur sa page Web sur le site de Will Power
- 67 gestes posés
- Un legs confirmé et de nouveaux donateurs sur les médias sociaux

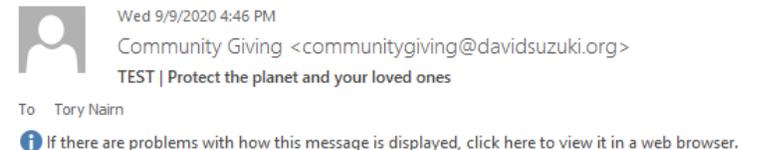


David Suzuki Foundation  
Sponsored · 🌱

"After your family, what else do you want to support? Both of us immediately thought of the David Suzuki Foundation." Victor, legacy donor

**WILL POWER**  
Support a charity in your Will

WILLPOWER.CA  
Victor supports his family and the planet. [LEARN MORE](#)



Wed 9/9/2020 4:46 PM  
Community Giving <communitygiving@davidsuzuki.org>  
TEST | Protect the planet and your loved ones

To: Tory Nairn

**i** If there are problems with how this message is displayed, click here to view it in a web browser.

## Will Power, a free service for you

To help you plan your legacy, we've partnered with [Will Power, an exciting new free initiative](#). Use the Will Power website to:

- Calculate your legacy gift.
- Connect with professional advisers.
- Select the charity of your choice — and we'd love it to be us!

[Take me to Will Power](#)

Of course, you don't have to tell us if you chose the Foundation as your charity. But if you want to, we'd be thrilled to know so we can thank you. If you like, please contact me at [tnairn@davidsuzuki.org](mailto:tnairn@davidsuzuki.org).

3

## **Les organismes partenaires sont en contact avec des conseillers et reçoivent de la formation sur les dons planifiés.**

- Les organismes partenaires sont en contact avec des planificateurs financiers, des notaires et des avocats qui sont eux aussi des partenaires de la campagne (lancement et rétroaction sur la campagne).
- Un cours gratuit avec l'ACPDP sur les don planifiés et les meilleures pratiques lors des entretiens avec les donateurs (deux heures).
- Les organismes partenaires profitent d'une adhésion à l'ACPDP.

# Prêt pour quelque chose de nouveau?

Lorsque vous vous joignez à Volonté de faire en 2021, vous devenez Partenaire Fondateur et nous vous offrons un emplacement privilégié sur le site Web et une réduction de 15 % tant que vous êtes partenaire de la campagne.

Alliance	Taille de l'organisme*	Frais annuels de partenariat avec 15 % de réduction
J	< 250 k\$	509 \$
I	250 k\$-1 M\$	2 032 \$
H	1-2 M\$	3 396 \$
G	2-4 M\$	4 208 \$
F	4-6 M\$	5 079 \$
E	6-8 M\$	6 758 \$
D	8-10 M\$	8 033 \$
C	10-20 M\$	8 581 \$
B	20-50 M\$	8 883 \$
A	> 50 M\$	10 285 \$

Êtes-vous un partenaire actuel d'Un héritage à partager ?  
Contactez-nous pour obtenir une réduction unique.

\* La taille de l'organisme est fondée sur les recettes de collecte de fonds sur une moyenne de 3 ans. Pour ce faire, nous nous référons à votre dossier fiscal affiché sur la [liste des organismes de bienfaisance de l'ARC](#) – lignes 4500, 4510, 4530, 4575 et 4630 de l'annexe 6.

## Avantages pour les partenaires :

1

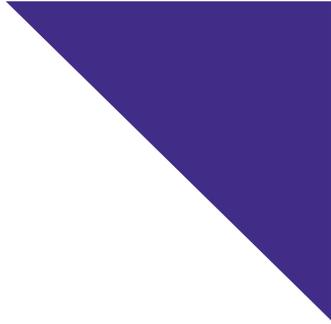
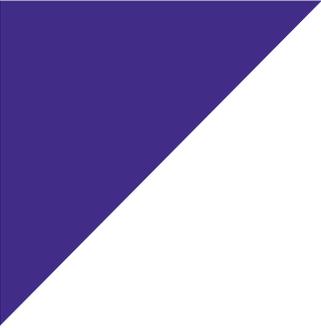
**Une exposition à de nouveaux publics.** Une page dédiée sur le site Web de Volonté de faire, où nous dirigeons les utilisateurs.

2

**Des outils pour communiquer avec les donateurs.** Une trousse de marketing comprenant une vidéo, des éléments créatifs de comarquage, des communications, des messages clés et des éléments de marque.

3

**Le savoir-faire en matière de dons planifiés.** Une adhésion gratuite à l'ACPDP. Une formation gratuite d'introduction aux dons planifiés par l'ACPDP.



**Il est temps d'ouvrir la voie  
à la philanthropie au Canada.**

**Merci de prendre part aux actions.**

---

Participez à la campagne Volonté de faire de 2021 en tant que partenaire caritatif :

[www.cagp-acpdp.org/fr/volonte-de-faire](http://www.cagp-acpdp.org/fr/volonte-de-faire)

Pour plus d'informations communiquez avec Khalil Guliwala, gestionnaire de campagne :

[khalilg@cagp-acpdp.org](mailto:khalilg@cagp-acpdp.org)

