



Volonté de faire

Inspirer davantage de Canadiens à faire un don testamentaire

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 hausse¹.

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

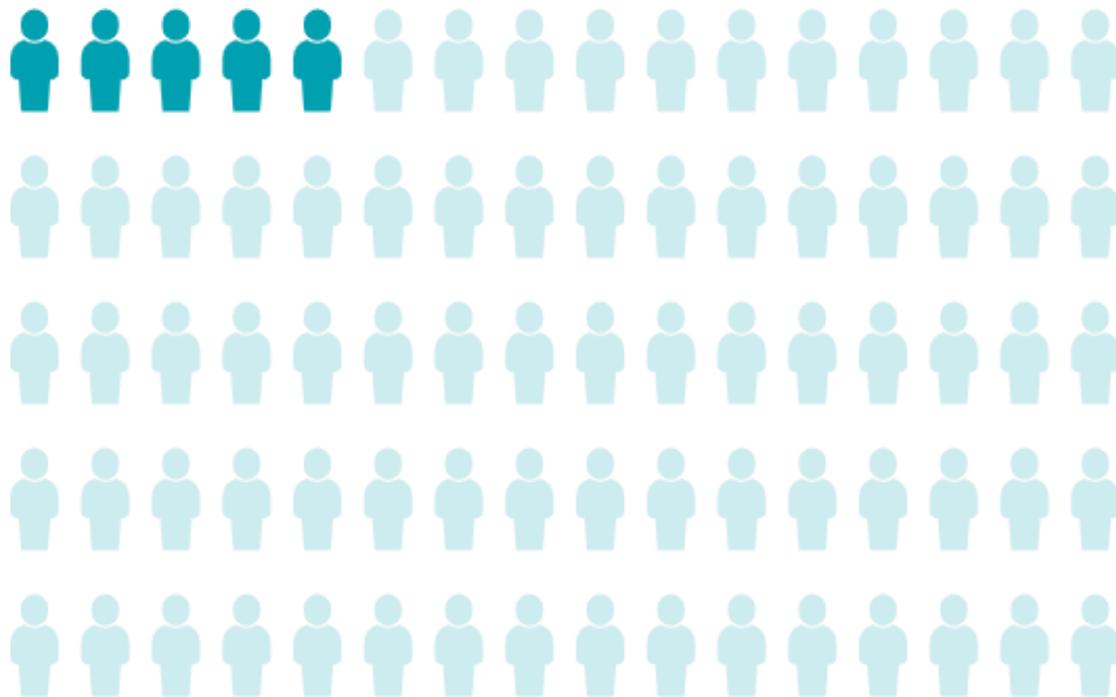
L'histoire montre que là où la plupart des types de dons de bienfaisance diminuent en période de ralentissement économique, les dons testamentaires sont le secteur qui peut se développer². Encourager ne serait-ce qu'une petite proportion du public à léguer une partie de sa succession aux causes qui lui 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.

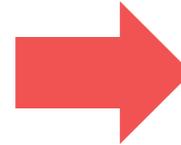
19 % des Québécois/31 % des Canadiens sont intéressés, mais ne passent pas à l'action.

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.

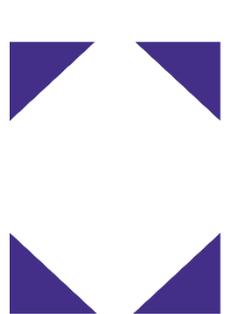


40 G\$ en dons de bienfaisance

REMEMBER A CHARITY
IN YOUR WILL
Help the work live on...

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^{MD}**

Faites un don testamentaire à votre image



Le message de la campagne a été vérifié³ à travers le pays et a permis d'accroître considérablement l'intérêt :

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. Journaux, 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 (lancement en avril 2021 – visitez le site anglais 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

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 secteur de 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 vues⁴**
- **53 000 engagements⁵**
- **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

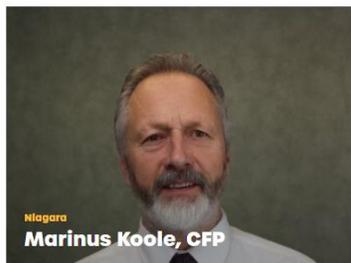
Charity donation
5% of your estate

\$950,000

Among beneficiaries
95% of your estate

Find an Estate Advisor

Find an advisor to help you plan your estate. For more information, [read our handy guide](#).

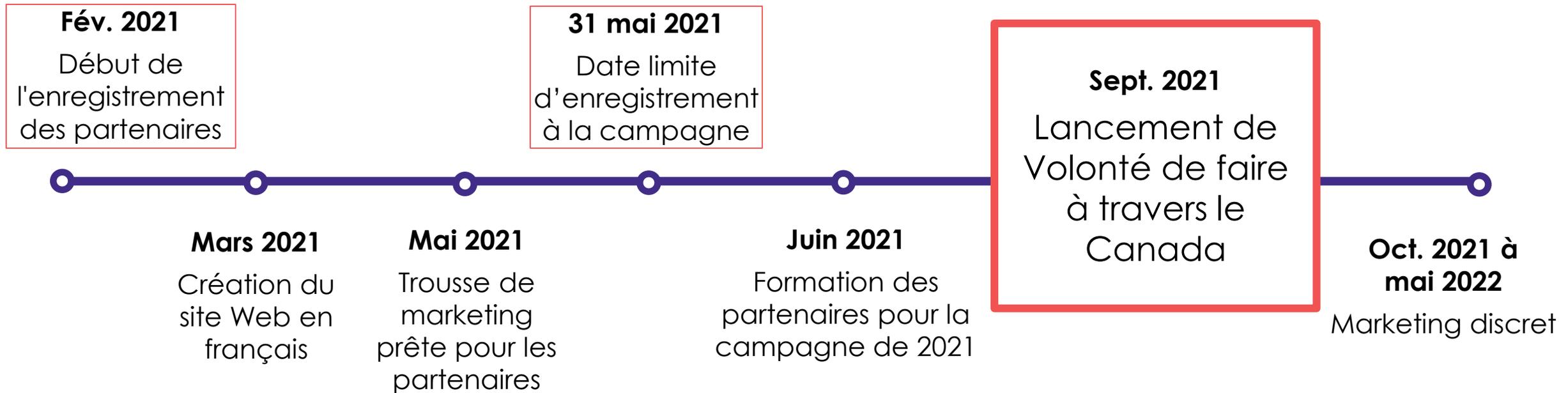


Le public a réagi, puis a effectué de nouvelles actions sur le site Web avec *Will Power*, démontrant qu'il s'agit d'un moyen utile pour que les individus passent à la prochaine étape :

- **47 180 visites sur le site Web**
- **25 % des utilisateurs sont retournés sur le site**
- **1 744 actions à ce jour⁶**

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

Faire le bien est bon pour les affaires.

Faire des dons testamentaires une norme sociale ne peut pas se faire seul. Un tel changement de comportement nécessite l'effort collectif des organismes de bienfaisance, des conseillers financiers, des avocats et des notaires.

Une étude montre que lorsque les clients sont incités à faire un don au moyen de leur testament, les legs caritatifs augmentent de 120 %⁴.

La recherche montre également que les clients *veulent* discuter philanthropie lors de la planification de leur succession. En fait, cela se traduit par une plus grande satisfaction des clients, des relations plus longues et de nouveaux clients⁵.

Ainsi, non seulement les conseillers de Volonté de faire aident à augmenter les ressources disponibles pour favoriser le bien commun, mais ils profitent d'une exposition et de ressources pour promouvoir leurs affaires.

4- The Behavioural Insights Team. « Applying Behavioural Insights to Charitable Giving », Royaume-Uni, 2013.

5- ACPDP et coll. (2014). « Conversation d'ordre philanthropique ».



Rick Goldring, B.A., CFP, CLU, CH.FC.

Wealth and Risk Management Advisor, The Bay West Group Inc.

About Rick Goldring, B.A., CFP, CLU, CH.FC.

For more than 30 years as a wealth advisor, I've learned that one of the most important aspects of my role is offering peace of mind and confidence when it comes to your financial future. It starts with a strategic road map that clarifies your current needs and future goals to ensure you're looked after at every step of the way. Each personalized plan has a wealth and risk management strategy that is carefully constructed to find the right solutions at the right time for you, your family and your business. I also work hard to ensure there's a comprehensive estate plan for your family, that leaves the lasting generational security you want, a retirement income plan for comfortable living and a charitable giving plan for an impactful legacy.

Typical Clients

I provide Financial Leadership to successful business owners including doctors and dentists, allowing them to meet their goals by taking a comprehensive approach to

✉ rgoldring@baywestgroup.com

☎ 905-320-3656

➔ [Rick's website](#)

1

Les conseillers partenaires ont leur propre page sur le site Web où les utilisateurs sont encouragés à agir.

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

- **2392 visites sur les pages des conseillers**

Le conseiller moyen a constaté ce qui suit :

- **62 visites sur sa page**
- **12% des visiteurs sont revenus**
- **5 ont cliqué le contacter**

Maximisez-vous votre testament?
Répondez au questionnaire

Avez-vous calculé la puissance de votre testament ?

Votre don
10 000 \$ 190 000 \$

Nom du partenaire
2 hrs · 🌐

Nom du partenaire

Nom du partenaire

VOLONTÉ DE FAIRE

VOLONTÉ DE FAIRE

2

Les conseillers 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

3

Les conseillers partenaires sont en contact avec des experts partageant les mêmes idées qu'eux et reçoivent une formation professionnelle gratuite.

- Les conseillers partenaires sont en contact avec des planificateurs financiers, des avocats, des notaires et des organismes de bienfaisance qui partagent les mêmes idées qu'eux et qui sont également des partenaires de la campagne.
- Les conseillers partenaires participent à l'un des meilleurs cours d'introduction sur les dons planifiés par l'ACPDP.

Frais des partenaires

Pour devenir partenaire conseiller de *Volonté de faire*, il suffit d'être membre de l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPDP). [L'adhésion à l'ACPDP](#) non seulement permet de prendre part à *Volonté de faire*, mais aussi donne droit à des réductions sur les cours et activités en matière de dons planifiés, accès à un réseau pancanadien de plus de 1200 professionnels, et bien plus encore.

	Frais annuels de partenariat avec Volonté de faire
Participation régulière	375 \$ (adhésion à l'ACPDP)

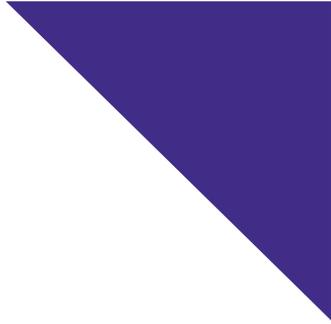
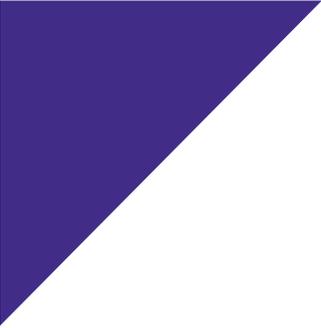
* Des possibilités de parrainage limitées sont offertes moyennant un coût supplémentaire. Veuillez communiquer avec nous pour plus de détails.

Quelques-uns de nos partenaires caritatives, et conseillers des firmes suivantes :



MILLER THOMSON
AVOCATS | LAWYERS





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

**Merci de prendre part à cet effort
collectif.**

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

www.cagp-acpdp.org/fr/volonte-de-faire

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

khalilg@cagp-acpdp.org

