

La croissance des dons testamentaires : nouvelles recherches et mesures pratiques pour les organismes de bienfaisance

CONFÉRENCIERS:
LAURIE FOX
TARA SANDLER



Reconnaissance des terres

Notre équipe à CanaDon est reconnaissante d'avoir l'occasion de rencontrer et de travailler sur de nombreux territoires autochtones dans ce pays que nous partageons, le Canada.

En tant que colonisateurs de ces terres, il est important de reconnaître que notre équipe de Vancouver se trouve sur le territoire non cédé des peuples Salish de la côte, que notre personnel de Montréal est situé sur le territoire Kanien'kehà:ka (Mohawk), et que le territoire sur lequel nous exerçons nos activités à Toronto est le territoire traditionnel des Wendat, des Anishinaabeg, des Haudenosaunee et de la Première Nation Mississaugas of the Credit.

Nous souhaitons exprimer notre respect envers les territoires où nous résidons et rendre hommage aux divers peuples autochtones qui y ont vécu et travaillé, hier comme aujourd'hui. Nous, membres du personnel et de la direction de CanaDon, nous engageons à être des acteurs actifs de la réconciliation. Nous nous engageons à continuer à amplifier les voix autochtones et à apprendre comment notre travail a une incidence sur les peuples autochtones.



Source: #BeadYourProvince, Kooteen Creations

Au sujet de CanaDon

- CanaDon est un organisme de bienfaisance qui tire parti de la technologie pour amplifier la générosité au Canada.
- **Pour les Canadiennes et les Canadiens**, CanaDon offre la panoplie la plus complète et la plus flexible de solutions caritatives pour verser un don ou s'informer sur un organisme de bienfaisance au Canada.
- **Pour les 85 000 organismes de bienfaisance du Canada**, CanaDon fournit des outils de collecte de fonds abordables ainsi que des ressources éducatives qui les aident à renforcer leur impact.
- Depuis l'an 2000, plus de 5 millions de Canadiennes et de Canadiens ont versé plus de 4 milliards de dollars à des organismes de bienfaisance par l'entremise de CanaDon.



Une technologie de collecte de fonds qui soutient votre organisme et votre mission

- Les outils de collecte de fonds de CanaDon sont spécialement conçus pour les organismes de bienfaisance canadiens
- Image de marque fluide et optimisation du commerce électronique
- Reçus fiscaux automatisés conformes aux exigences de l'ARC et messages de remerciement
- Formulaires de don personnalisables, outil de dons entre pairs et de billetterie pour événements

Dédiez votre don et envoyez une carte électronique

EN

Saisissez le nom (à la mémoire de)*

Envoyez une carte électronique

CATÉGORIE DE CARTE ÉLECTRONIQUE

Sélectionner un modèle (Général)

Thinking of You

Best Wishes

FAIRE UN DON UNE FOIS

♥ DON MENSUEL

MONTANT DU DON

5\$ 10\$ 15\$

Montant personnalisé \$

Wellness Avenue NE: 100021237RR0001 EN

Faites un don

FAIRE UN DON UNE FOIS ♥ DON MENSUEL

MONTANT DU DON

\$20 \$50 7\$

Montant personnalisé \$

Écrivez-nous un message privé (facultatif)

☐ Dédiez votre don

☐ à la mémoire de ☐ en l'honneur de

Faire un don

Maximisez dès aujourd'hui vos collectes de fonds



Informations pratiques

- L'enregistrement et la présentation vous seront envoyés par courriel après le webinaire. Vous pourrez visionner la vidéo en différé, à la demande.
- Consultez [nos archives de webinaires](#)
- Vous avez des questions?
- Posez-les à tout moment dans le module Questions.

À propos du conférenciers



Laurie Fox, directrice de *Volonté de faire*, à la Fondation de l'ACPDP

Laurie œuvre avec passion dans le secteur de la bienfaisance depuis près de vingt ans. Elle s'est spécialisée en dons planifiés à la Fondation du Toronto General & Western Hospital ainsi qu'à Plan International Canada.

Depuis 2019, elle a pris la direction de la campagne *Volonté de faire* de l'ACPDP, la plus importante campagne canadienne sur le don testamentaire.



Tara Sandler, MFA-P, vice-présidente, Formation et partenariats, à l'ACPDP

Depuis qu'elle a rejoint l'ACPDP en 2025, Tara a dirigé le développement d'offres de programmes éducatifs, renforcé les relations au sein du secteur caritatif et des conseils professionnels, et contribué à faire progresser la planification stratégique des dons caritatifs à travers le Canada.

Forte de plus de 15 ans d'expérience dans la mobilisation de fonds, la formation, le développement de partenariats et l'engagement des bénévoles, Tara se consacre avec passion à la création d'expériences d'apprentissage enrichissantes qui favorisent la collaboration, renforcent les capacités et contribuent à développer le secteur philanthropique.



Les dons planifiés au Canada : les nouvelles données

Imaginez recevoir un appel demain.

Un donateur a légué 35 000 \$
à votre organisme dans son testament.



Le nombre de Canadiens
qui ont fait un don par
testament a **doublé**.

Près **d'un Canadien sur
deux** envisage de faire un
don par testament



Pourquoi faire un don testamentaire?

- Une façon simple d'avoir un grand impact
- N'affecte pas les finances actuelles
- Ne réduit pas nécessairement l'héritage familial (avantages fiscaux)
- Un geste profondément significatif

Comment un seul don a transformé
l'avenir d'un organisme.



Tout le monde peut laisser un héritage

Faites un don de bienfaisance
par testament.

◀ ▶ **VOLONTÉ**
◀ ▶ **DE FAIRE**^{MD}

2019 Research

- 31 % envisageaient de faire un don par testament
- Plus intéressés : 35 à 50 ans et 65 à 75 ans
- Principal obstacle : l'héritage familial
- 5 % l'avaient déjà fait



Recherche de 2025

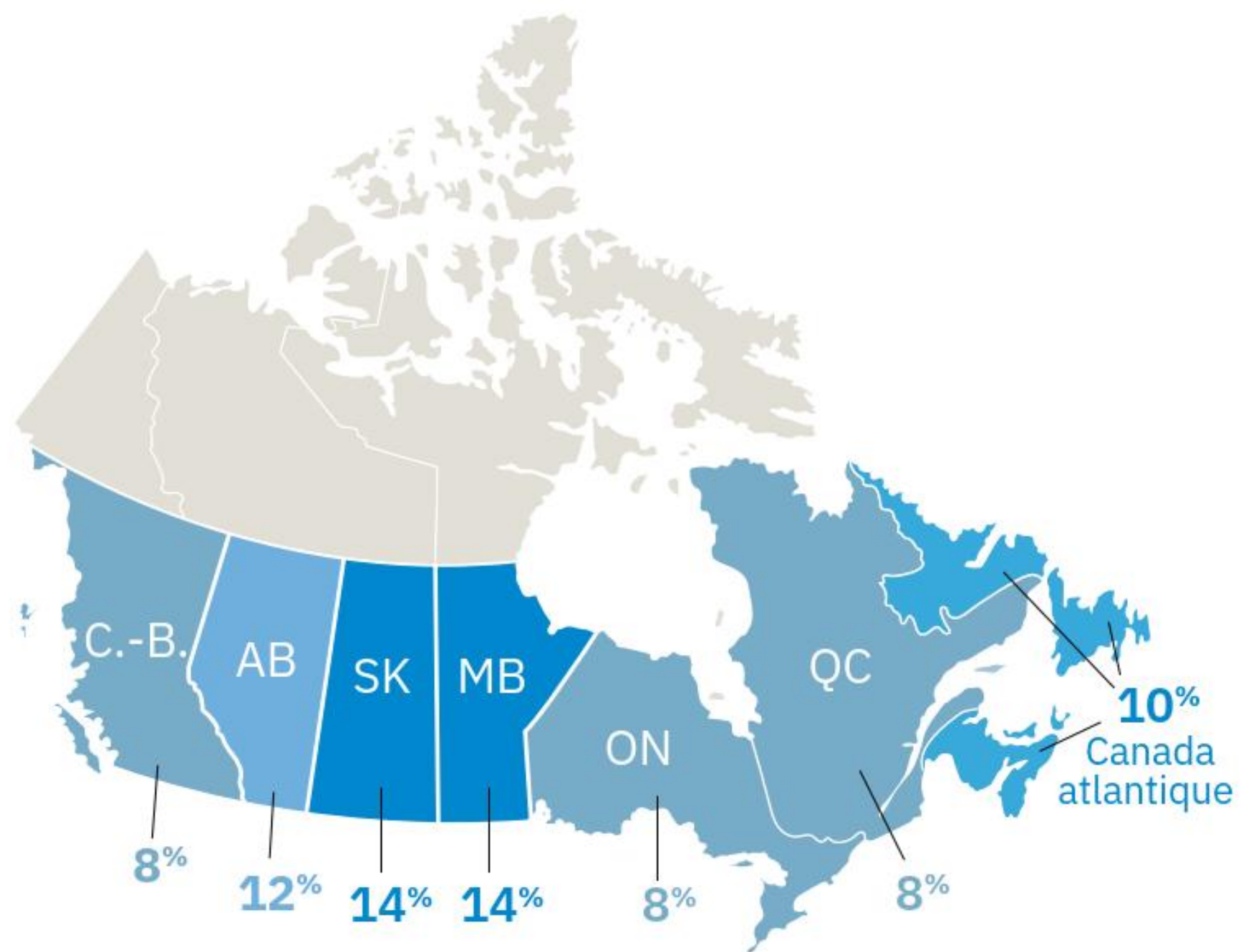
- 1) Le donateur d'aujourd'hui
- 2) Motivations et obstacles
- 3) Le don testamentaire dans votre organisme



Le donateur d'aujourd'hui



Les Canadiens qui ont déjà fait un don par testament (par province).



14 % des 35-44 ans
ont fait un don par testament

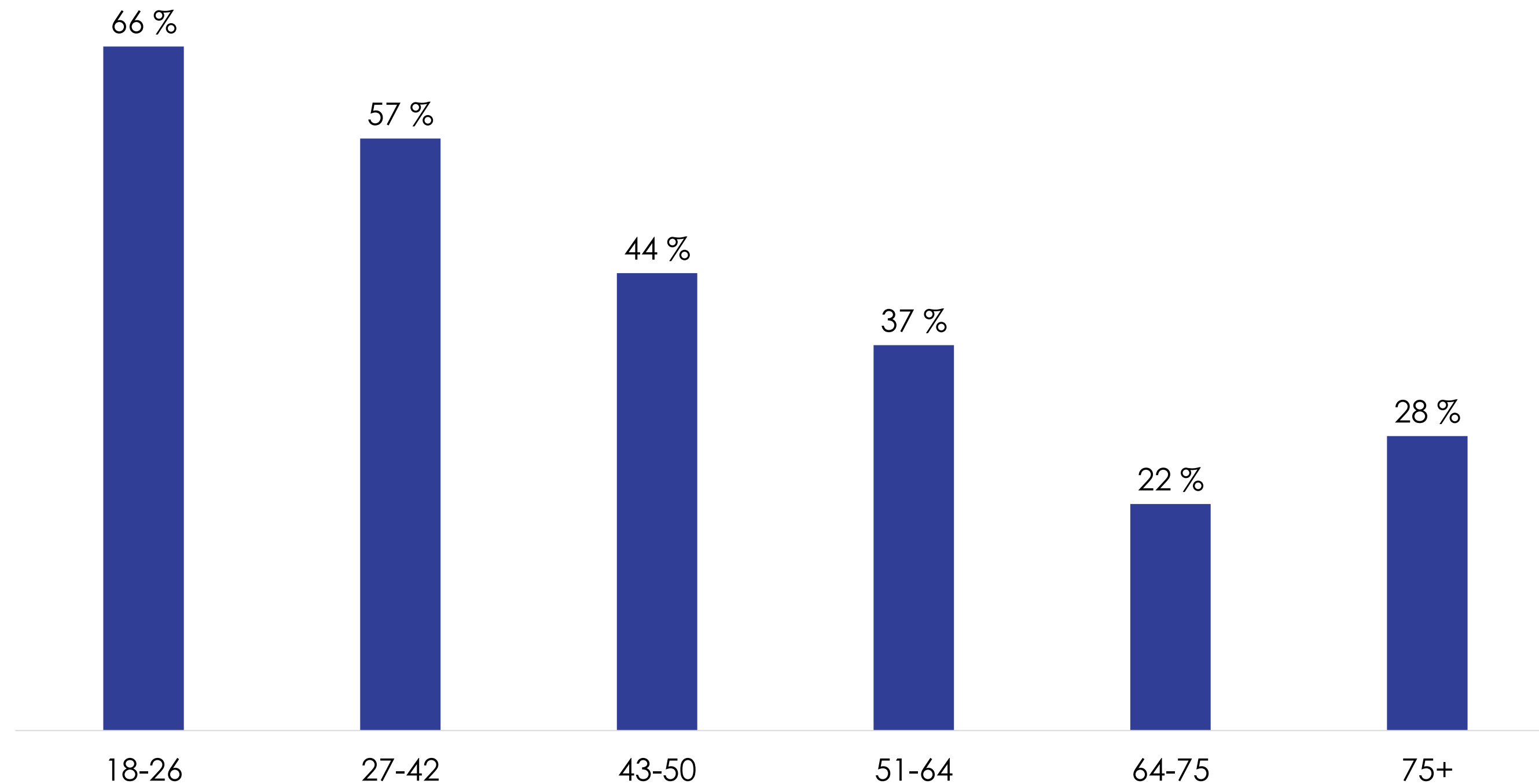


7 % des 65 ans et +
ont fait un don par testament.



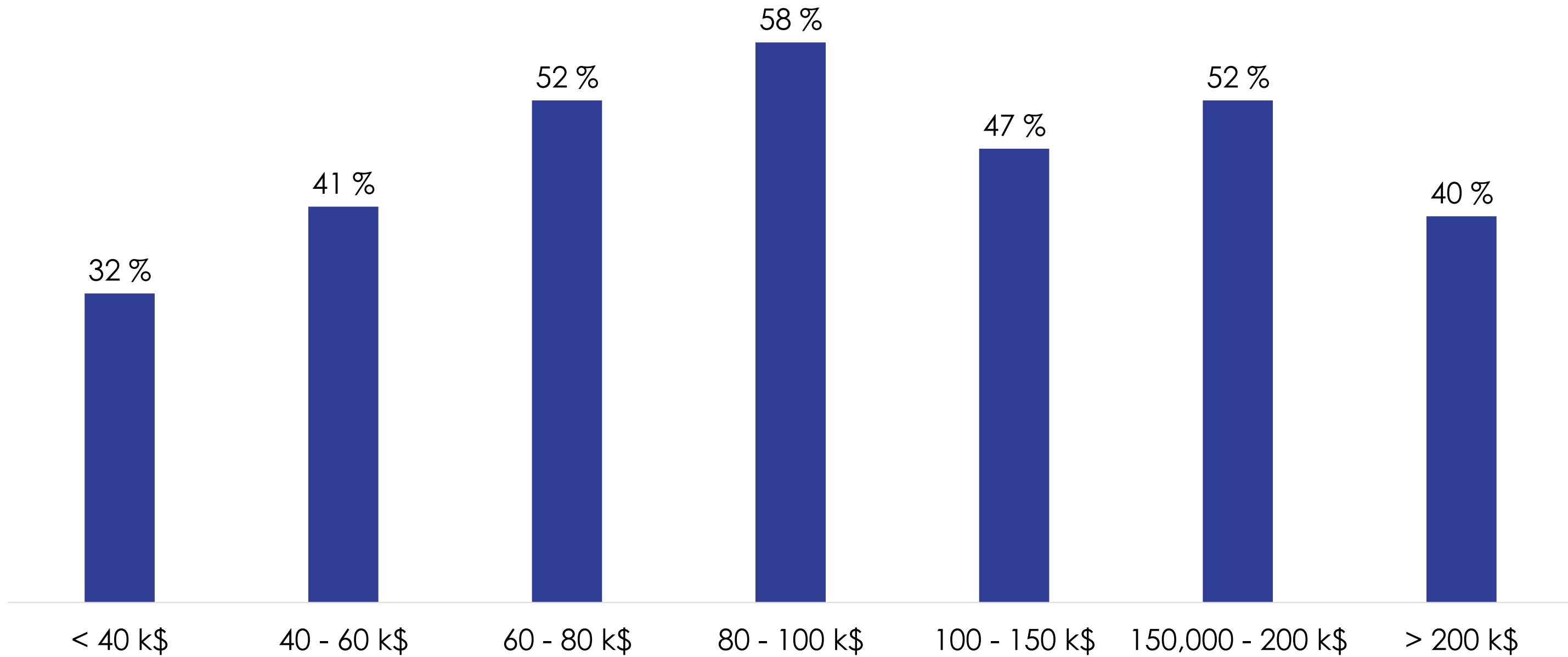
Qui est le plus susceptible de faire un don testamentaire?

(par groupe d'âge)



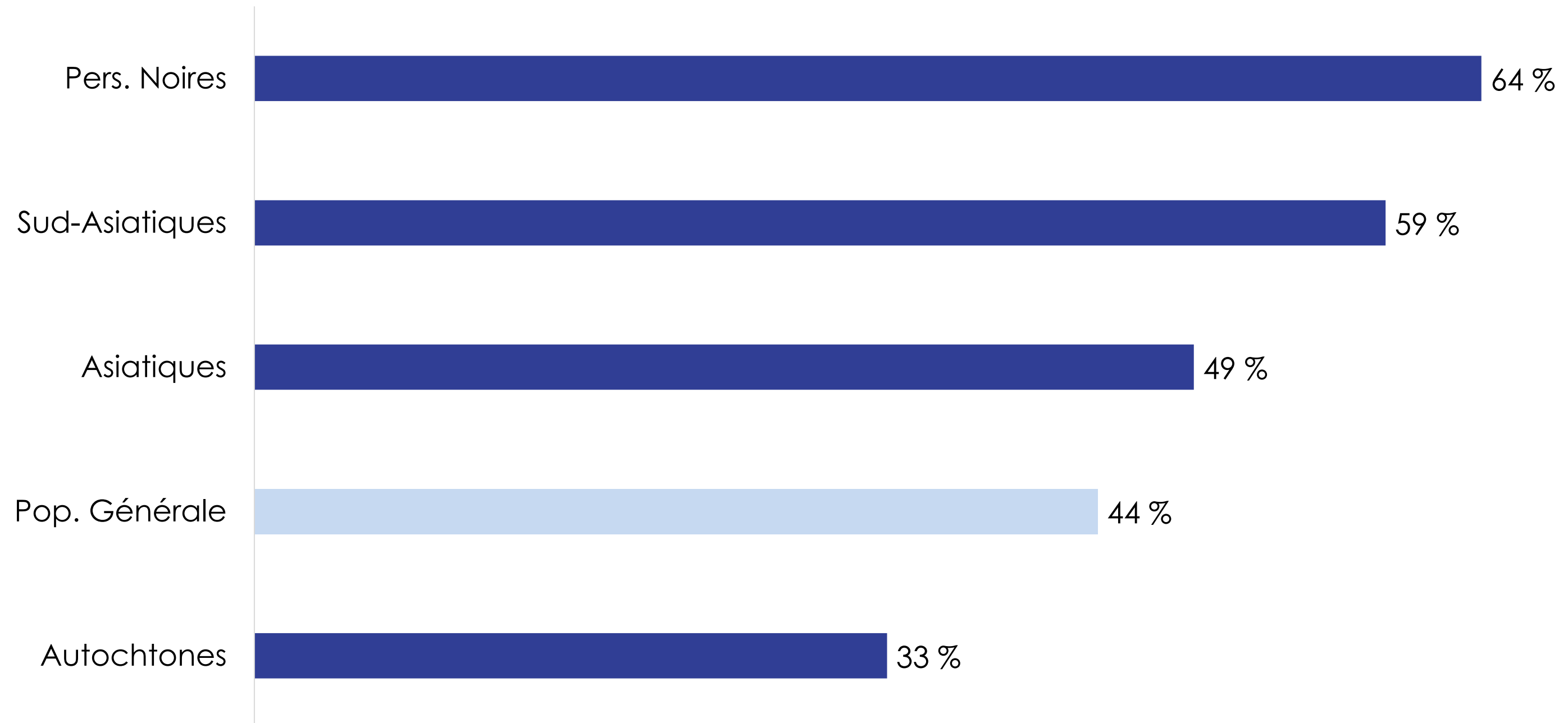
Qui est le plus susceptible de faire un don testamentaire?

(par revenu du ménage)

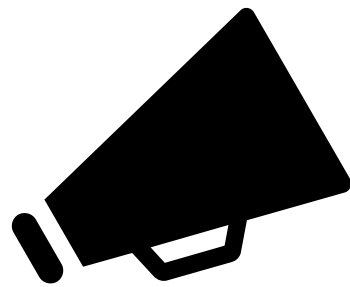


Qui est le plus susceptible de faire un don testamentaire?

(par origine ethnique)



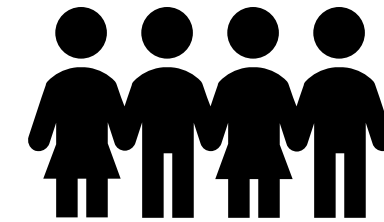
Comment trouver de futurs donateurs testamentaires :



Commencez par votre
premier cercle.



Repérez vos donateurs
les plus fidèles.



Élargissez ensuite
votre public.



Choisir un organisme de bienfaisance >



Calculez votre don >



Rédigez votre testament

Trouvez une œuvre de charité et obtenez les détails

Nom ou numéro de l'organisme, ou mot-clé



Animaux

Arts et culture

Autochtones

Éducation

Environnement

Family & Youth Support

International

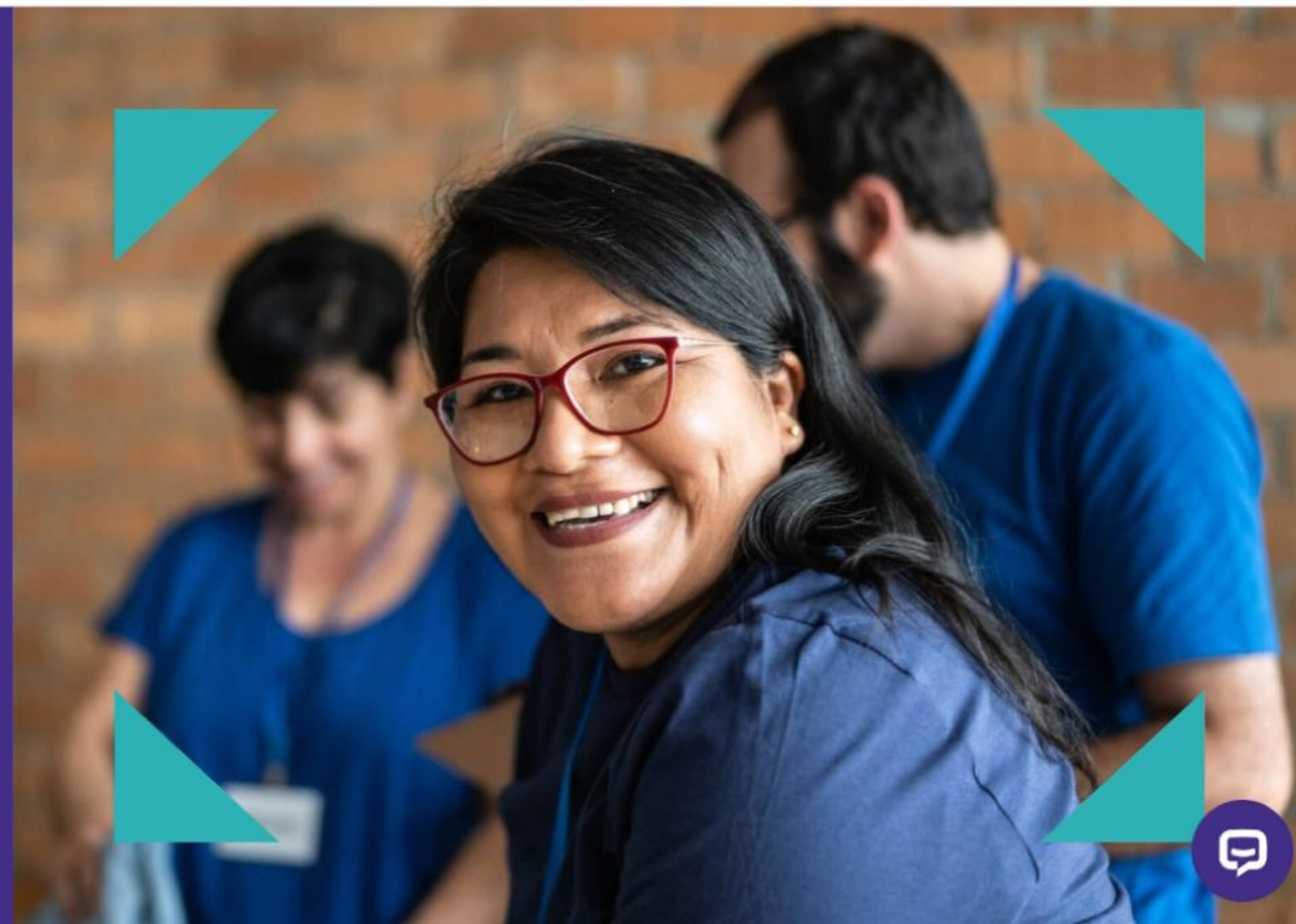
Religion

Santé

Services communautaires

Services sociaux

Sports et loisirs



**Le don testamentaire ne
remplace pas les dons
annuels. Il les complète.**



75 % disent qu'un don par testament
n'aurait aucun effet sur leurs dons annuels.



Les donateurs testamentaires donnent
en moyenne 7 fois plus.

Motivations et obstacles

Qu'est-ce qui influence vos décisions concernant votre testament?



**Valeurs
personnelles**



**Conseils et attentes
de la famille**



**Croyances
religieuses ou
spirituelles**



**Normes
communautaires ou
sociétales**



**Hommage aux
ancêtres**



Quels sont les obstacles?

- 1 Je veux tout léguer à mes proches
- 2 Je préfère faire des dons de mon vivant.
- 3 Je ne pense pas avoir grand-chose à léguer.

Mes actifs

986,000

Valeur approximative de tous les biens, de l'épargne et des placements

Mes passifs

Mes passifs

Valeur approximative des prêts et autres créances

Don à un organisme de bienfaisance

29,580 \$

3 % de votre patrimoine



Portion aux proches

956,420 \$

97 % de votre patrimoine





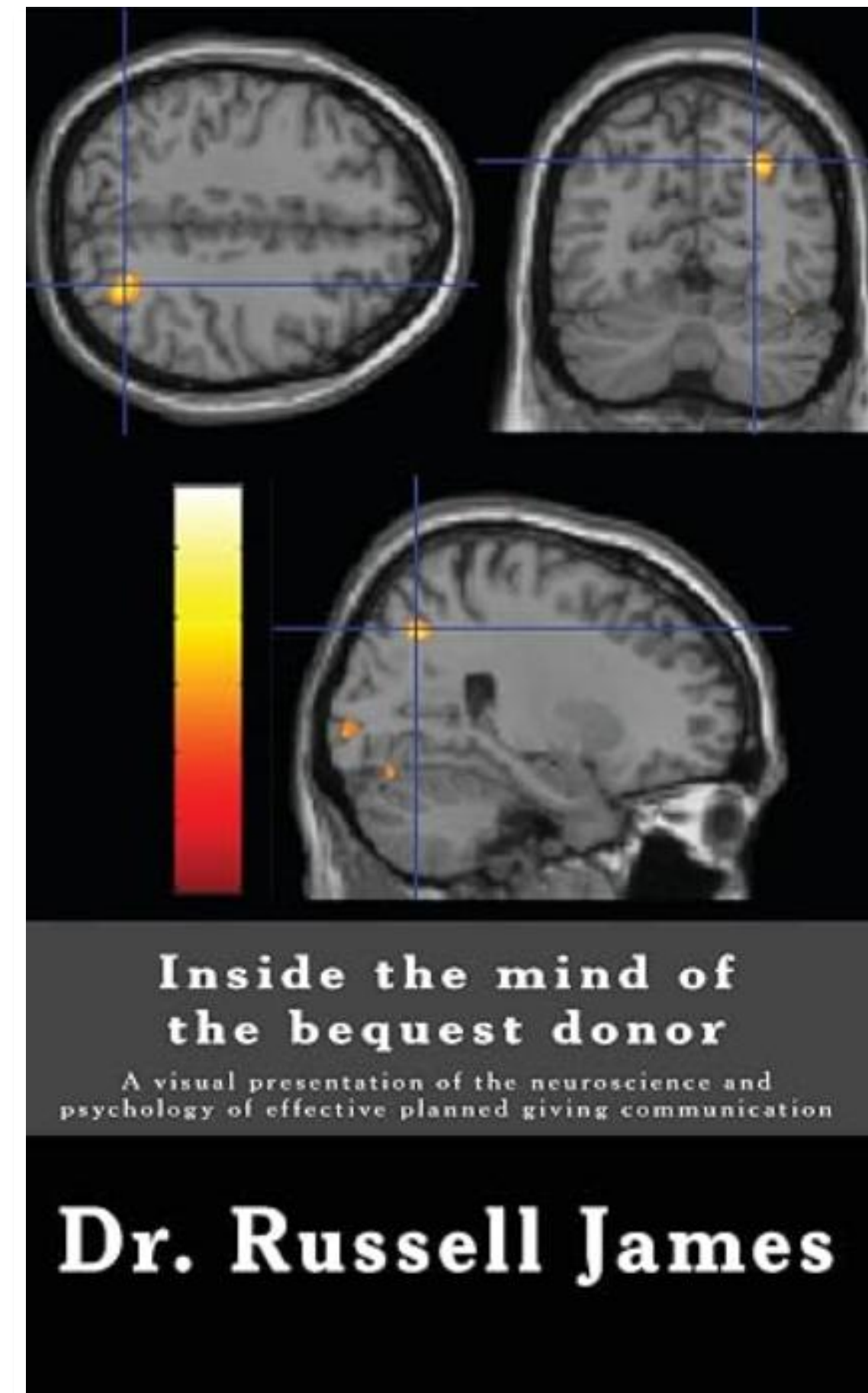
Quelles sont les motivations?

- 1 Je veux aider les organismes de bienfaisance qui me tiennent à cœur à poursuivre leur travail.
- 2 Je veux léguer quelque chose d'important et d'impérissable.
- 3 Je veux rendre la pareille pour donner l'exemple.

Comment parler du don testamentaire :

Le don testamentaire est lié au **centre autobiographique** du donateur.

Plus que tout autre type de don, le don par testament est l'expression de **l'histoire de vie** et des **valeurs du donateur**.





Créer un lien :

Qu'est-ce qui vous a amené à soutenir cette cause?

Explorer les valeurs :

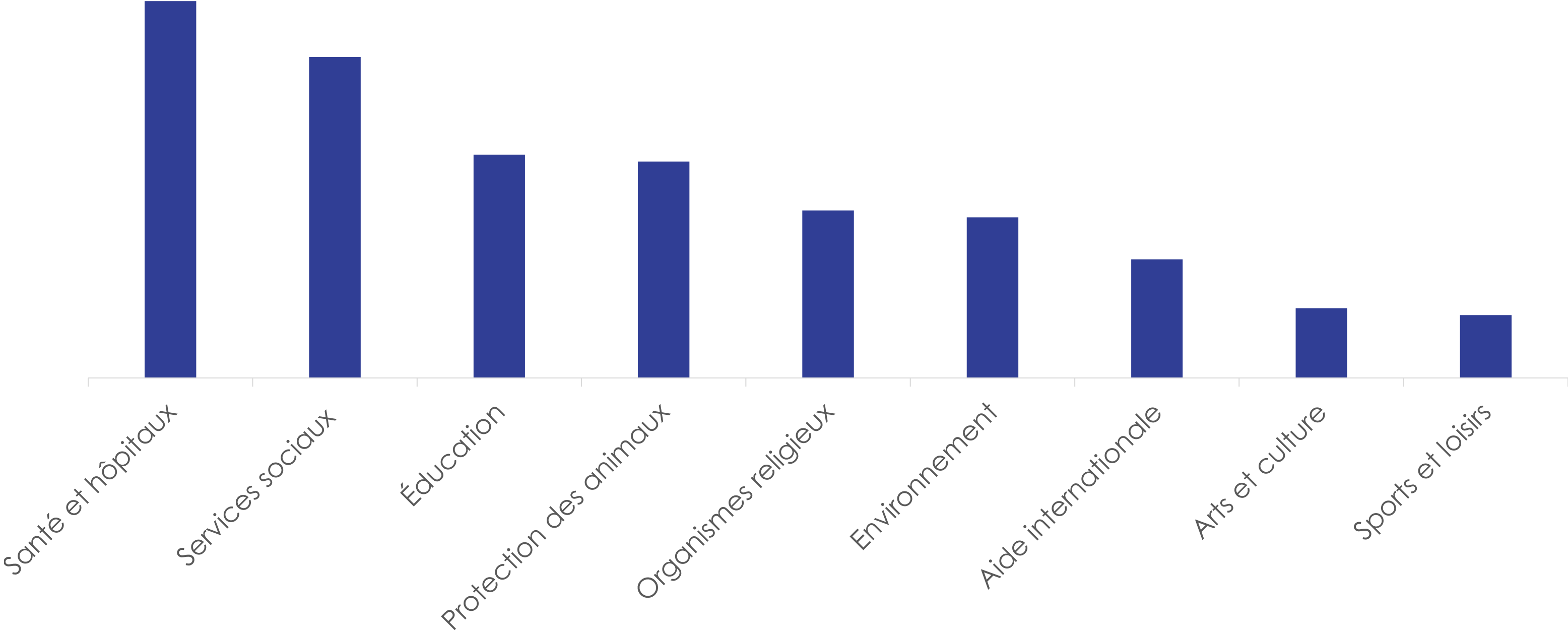
Quel problème aimeriez-vous voir résolu de votre vivant?

Introduire le don testamentaire :

Je discutais avec un donateur qui m'a dit avoir prévu un don testamentaire. Ce n'était que 1 % de sa succession : il voulait d'abord prendre soin de sa famille, mais aussi faire en sorte que l'œuvre puisse continuer.

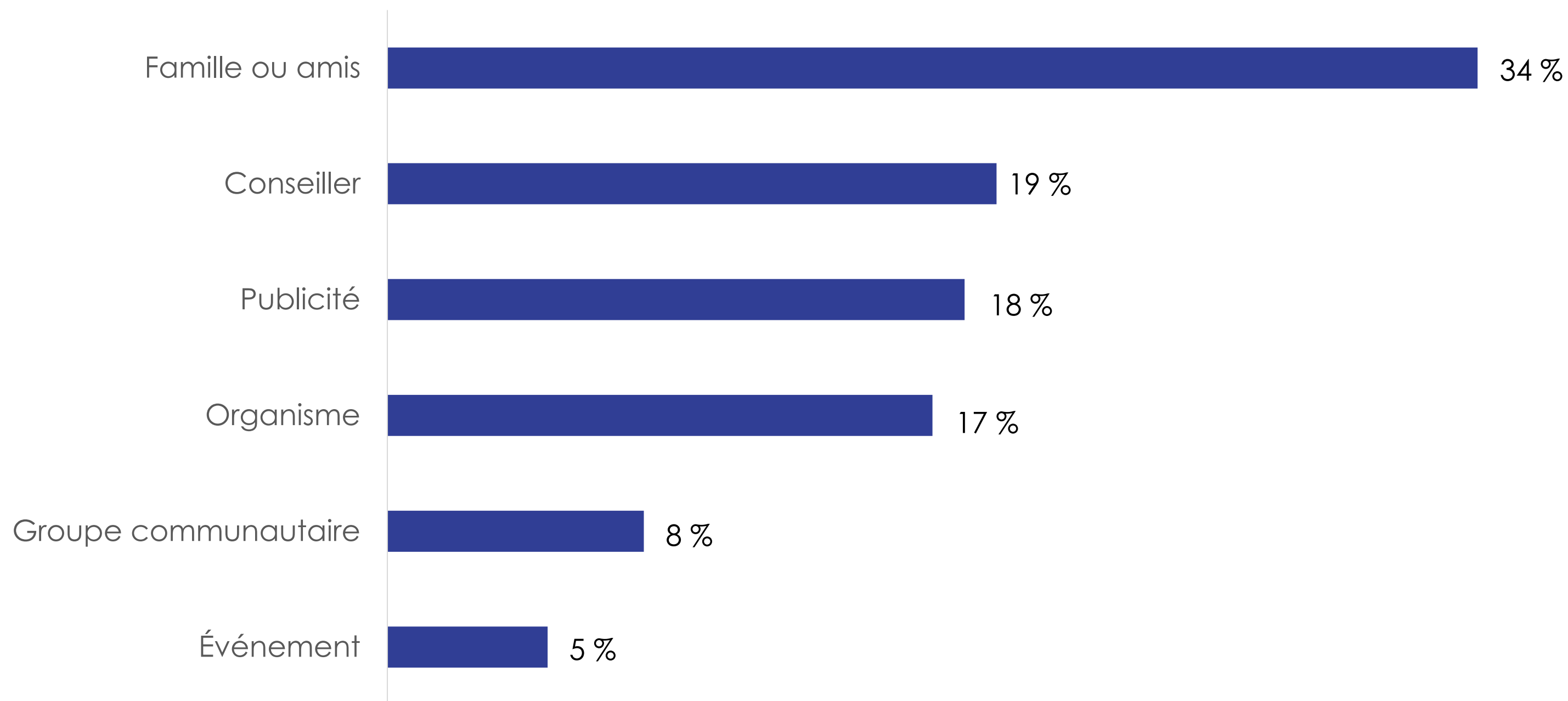
Y avez-vous déjà pensé?

Combien d'organismes prévoyez-vous soutenir? 2 en moyenne



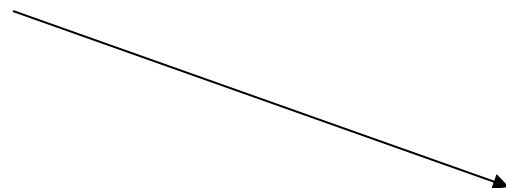
Le don testamentaire dans votre organisme

Comment avez-vous entendu parler du don par testament?



Marketing du legs

Il s'agit de rappeler
régulièrement que le don par
testament est une possibilité.



 [Notre mission](#) [S'impliquer](#) [À propos](#) [Faire un don](#)



Votre soutien change des vies

Merci de faire une différence.
Chaque don compte.

1. Votre don

☐ Je souhaite faire un don mensuel

2. Vos informations

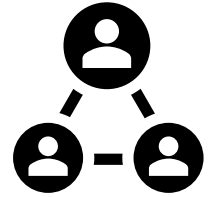


Laissez un héritage d'espoir

Un don testamentaire est une façon puissante de créer un avenir meilleur pour les générations à venir.

☐ Oui, je souhaite recevoir de l'information sur les dons testamentaires.

Par où commencer avec le marketing des legs :

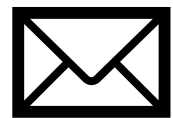


Parlez-en à votre conseil d'administration, à votre équipe, à vos bénévoles.



Ajoutez-le à votre site Web :

- Texte sur le don par testament
- Personne-resource
- No d'enregistrement



Intégrez-le à vos communications :

- Infolettres
- P.-S. des reçus fiscaux



Préparez une fiche d'information.

Volonté de faire : votre programme clé en main

CE N'EST PAS UNE HISTOIRE DE MILLIARDAIRE. C'EST ENCORE MIEUX.



Donateur, vous souvenez-vous du courriel que nous vous avons envoyé il y a quelques semaines, celui qui vous offrait de réaliser votre portrait? C'était une façon amusante de commencer à réfléchir à votre héritage.

Plusieurs personnes ont participé à l'exercice et certaines ont même raconté leur histoire. L'un de ces témoignages a particulièrement retenu mon attention et je souhaitais vous en faire part.

Il provient de *Volonté de faire*, une campagne nationale qui encourage les gens à utiliser leur testament pour soutenir les personnes et les causes qu'ils chérissent... et qui est à l'origine de ce portrait.



[Michael Vechikar](#) mentionne que les œuvres de bienfaisance n'étaient pas un sujet dont sa famille parlait lorsqu'il était enfant. Néanmoins, il a toujours ressenti le besoin de faire partie de quelque chose de grand, sans savoir par où commencer.

Tout a changé à la naissance de son fils.

Comme beaucoup de nouveaux parents, il a commencé à prévoir son testament. Un ami lui a donné l'idée de léguer un léger pourcentage de sa succession à un organisme de bienfaisance – rien qui ne priverait sa famille. Michael venait d'avoir une illumination. « J'ai fait des calculs et j'ai constaté qu'un legs de 3 % de mes avoirs à un organisme de bienfaisance pouvait représenter un don à cinq chiffres! »

Cette histoire n'est pas celle d'un riche philanthrope (même si Michael plaisante en disant avoir eu l'impression d'être Bill Gates avec son don testamentaire). C'est celle d'une personne qui avait à cœur de changer les choses et qui a trouvé le moyen d'y parvenir.

Vous vous demandez à quoi votre don pourrait ressembler? Essayez le [calculateur de legs](#) sur le site de Volonté de faire. Vous verrez ce qu'aussi peu que 1, 2 ou 3 % de votre succession peut représenter pour organisme de bienfaisance.

ESSAYEZ LE CALCULATEUR DE LEGS



GUIDE ÉTAPE PAR ÉTAPE

Rédigez votre testament à votre image

1

personnes importantes pour moi?

2

preinte est-ce que je veux laisser?

3

partager mes avoirs?

4

démarches légales?

Guide testamentaire





COMMENT RÉDIGER VOTRE TESTAMENT À VOTRE IMAGE

Webinaire gratuit

Avec :

Me Michel Beauchamp, TEP
Beauchamp et Gilbert, notaires inc.

Calendrier **Volonté de faire**

Participez à la campagne 2025-2026



Responsable	Activité	Canal	Période
Volonté de faire	Publicité numérique - campagne de notoriété Publicité numérique - campagne de conversion	Bannières, YouTube, Facebook, Instagram, Google	8 sept.-15 nov.
Volonté de faire	Activation RP du Créateur de portraits	volontedefaire.ca/heritage	8 sept.-15 nov.
Partenaires	Communication no 1 avec activation RP	Courriels, réseaux sociaux	mi-sept./fin sept.
Volonté de faire	Publicité balado (podcast)	Divers	8 sept.-15 nov.
Volonté de faire	Publicité télévisée	Toutes les plateformes télé de Bell Média (Connected TV)	8 sept.-15 nov.
Partenaires	Communication no 2	Courriels, réseaux sociaux	début/mi-oct.
Volonté de faire	Le Globe & Mail	Bannières	8 sept.-30 nov.
Volonté de faire	Le Globe & Mail - annonce demi-page dans le cahier Succession	Format imprimé et numérique	30 oct. (imprimé) nov. (numérique)
Volonté de faire	La Presse	Bannières	oct.-nov.
Volonté de faire	Article dans La Presse	Format numérique	15 sept. - oct.

Besoin d'aide? Communiquez avec :

Nancy Ho, Gestionnaire de campagne, nho@cagp-acpdp.org

Courriels aux donateurs et publications sociales

Quiz et webinaires

Stratégie prête à l'emploi

Programme passif vs. programme actif



Découvrez Volonté de faire