

Le Groupe des dons testamentaires

Issu d'un partenariat entre deux des plus importantes organisations canadiennes de collecte de fonds — Communications stratégiques (Stratcom) et Hewitt and Johnston Consultants (HJC).

Et en collaboration avec d'autres partenaires de pratique exemplaire, nous avons conçu une toute nouvelle approche à la mise en marché de collecte de dons planifiés. Exhaustive et ciblée, cette approche vise à concrétiser les dons testamentaires des donateurs pressentis et à créer une dynamique propre pour en obtenir de nouveaux.

Notre succès continu est le résultat de notre approche, qui met en synergie plusieurs techniques éprouvées de collecte de fonds. Nous pouvons canaliser l'immense bassin de bonne volonté, de passion et d'intensité de vos sympathisants vers d'extraordinaires ressources financières pour répondre à vos besoins futurs.

Le **Groupe des dons testamentaires** propose une approche de sollicitation de dons planifiés unique par plusieurs aspects:

- ▶ Elle est basée sur la recherche et centrée sur les donateurs et sur les membres.
- ▶ Elle constitue une façon intelligente et logique de bien investir dans le secteur de collecte de fonds dont la croissance est la plus rapide aujourd'hui
- ▶ Elle est hautement flexible et facilement adaptable à vos capacités, votre budget et votre culture d'entreprise.
- ▶ Elle met en synergie des techniques d'étude de marché professionnelles, de don planifié, de collecte de dons majeurs, de marketing de réponse direct et des nouveaux médias.
- ▶ Elle procure une structure, un processus organisationnel et un sens à un programme de dons planifiés.
- ▶ Elle met l'accent sur la motivation des donateurs à faire des dons planifiés plutôt que sur les aspects techniques (souvent obscurs) des véhicules légaux et d'épargne fiscale existants.
- ▶ Elle s'assure que les meilleures occasions de dons planifiés importants sont identifiées, et menées à terme et elle en fait le suivi régulier, ce qui est souvent hors de portée des ressources internes..

Notre approche des dons planifiés s'appuie sur des bonnes pratiques éprouvées. Ce qui est nouveau, c'est l'effet combiné de la recherche, du marketing de réponse direct, des nouveaux médias et un soutien continu tant à l'organisme de charité qu'à ses donateurs.

Le Groupe des dons testamentaires cherche constamment à améliorer sa méthode de sondage et croit avoir ajouté en qualité de façon importante. En effet, nous avons découvert comment trouver des donateurs potentiels d'importance majeure ou moyenne, en même temps que des légataires testamentaires.

Les piliers du système du Groupe de dons testamentaires

Avec des tactiques très souples pour répondre à vos besoins, le Groupe des dons testamentaires repose sur deux piliers stratégiques:

Toucher les cœurs — Remuer les âmes.

Le Groupe des dons testamentaires met l'accent sur le « pourquoi » plutôt que sur le « comment » du don planifié. En d'autres termes, notre approche vise à amener les donateurs jusqu'au point où ils sont motivés à faire un legs. Quand la motivation est là, il devient facile de gérer les détails, à l'interne ou avec notre aide.

L'accent est mis sur les legs.

90 % des revenus de dons planifiés proviennent de legs testamentaires. Notre système est conçu pour inciter vos donateurs à inclure le nom de votre organisation au nombre de leurs héritiers. Nous sommes convaincus que beaucoup de programmes de dons planifiés portent à confusion par des explications trop longues et complexes au sujet des rentes résiduelles, des dons de titres et des rentes de bienfaisance. Le Groupe des dons testamentaires simplifie les choses pour les donateurs, pour en arriver plus facilement à un « oui ».

Fonctionnement

Vous trouverez ci-dessous une description de l'ensemble du programme pour l'identification et la sollicitation de dons testamentaires. Ce programme peut et doit être personnalisé afin de s'adapter aux caractéristiques de votre organisation et de s'intégrer à votre plan existant de dons planifiés. En travaillant en collaboration avec votre équipe, nous serons à même de garantir que le programme s'intègre à votre plan existant de dons planifiés et à votre stratégie générale de collecte de fonds.

Phase 1 Recherche

Nous croyons que la réussite d'une collecte de fonds est tributaire d'une base solide de recherche. Nous amorçons le processus avec une analyse de données afin de déterminer quels segments de donateurs sont sujets à être les plus fidèles à votre mission et à vos programmes. Après avoir identifié des donateurs potentiels de dons planifiés, nous tenons des groupes de discussion afin de déterminer le meilleur positionnement pour l'acquisition de dons planifiés.

La dernière étape de la phase de recherche est une des plus importantes — contacter les donateurs potentiels par téléphone, et utiliser un questionnaire sophistiqué et des techniques analytiques — pour découvrir ceux qui présentent les plus grandes capacités et les plus fortes propensions à faire un legs testamentaire.

À la conclusion de la phase de recherche, nous aurons déterminé:

- ▶ La partie de notre liste de donateurs potentiels qui présentera la plus forte propension à générer des legs testamentaires.

- ▶ Les arguments, les messages et les messagers qui seront le plus à même de les convaincre.
- ▶ Et enfin, dans le cadre de cette liste, les individus qui deviendront le plus vraisemblablement des légataires.

Phase 2 Cultiver la relation

Après avoir identifié vos donateurs les plus probables et déterminé la meilleure façon de communiquer avec eux, nous utiliserons l'information détaillée dont nous disposons pour entamer avec eux une relation très personnelle.

Les donateurs sont ensuite sondés au moyen d'envois postaux et d'appels téléphoniques personnalisés. Le but ultime de cette étape est d'amener les donateurs potentiels à sentir qu'ils font

partie de la « famille » et ainsi leur ouvrir la possibilité de faire un legs testamentaire.

Phase 3 Sollicitation

Une fois la relation établie, nous utilisons les appels téléphoniques et les envois postaux pour solliciter le soutien des donateurs potentiels. Le ton et le choix du langage sont ici cruciaux, et les « demandes » doivent être formulées de façon optimale pour parvenir à une réponse positive.

Le Groupe des dons testamentaires propose un mécanisme innovateur et éprouvé pour générer des revenus testamentaires de manière efficace et rentable. Ce mécanisme est conçu pour dire les bonnes choses aux bonnes personnes et au bon moment — afin d'engendrer des dons testamentaires. Notre approche permet d'obtenir des legs, et ouvre des probabilités et des potentialités qui peuvent être travaillées pendant plusieurs années.

Vous désirez plus de renseignements? Contactez nous. Il nous fera plaisir de vous rencontrer pour une consultation gratuite sur l'intérêt de notre programme pour votre organisation.

À propos de nous

Communications stratégiques (Stratcom) est une firme de conseil canadienne innovante fondée en 1991. Stratcom se spécialise dans les services aux ONG et aux syndicats canadiens en matière de sondages d'opinions, de stratégies de communications et de campagne, en vue d'en améliorer la performance.

Nos bureaux de Toronto, Vancouver, Ottawa et Londres offrent toute la gamme de nos services. Forts de nos vingt ans d'expérience, nous sommes un chef de file et un innovateur au Canada dans les techniques de communication, au service des secteurs associatifs et politiques.

**Pour plus d'information,
veuillez contacter:**

Dan Abraham
Directeur principal, Collecte
de fonds par téléphone &
mobilisation
1-866-537-6199 x 64
dan.abraham@stratcom.ca

hjc

Toronto | PH 416.537.6100

Ottawa | PH 613.916.6215

Vancouver | PH 604.681.3030

Londres | PH 203.695.1663

STRATCOM
COMMUNICATIONS STRATÉGIQUES