



## COMMENT VOUS ASSURER DE RECEVOIR UN LEGS TESTAMENTAIRE DE LA PART DE VOS PRINCIPAUX DONATEURS SSVV

Les Canadiens vivent plus longtemps et en meilleure santé. Cependant, le Canada vieillit. Aujourd'hui, près d'un Canadien sur cinq est âgé de plus de 65 ans<sup>1</sup>. Cette tendance que nous observons à travers le Canada est aussi celle que nous observons sur les bancs des paroisses catholiques à travers le pays. C'est une tendance qui mènera bientôt à ce que certains commentateurs ont appelé « le plus grand transfert de richesse de l'histoire », alors que des milliards de dollars sont transférés par la génération des baby-boomers à leurs enfants et petits-enfants, par le biais d'un héritage.

Il est difficile de parler de la mort, mais c'est une réalité à laquelle nous serons tous confrontés individuellement. Pourquoi portons-nous cela à votre attention ? Parce que pour le bien de ceux que nous servons et l'avenir de la Société de Saint-Vincent de Paul, nous devons prêter attention à l'importance croissante des legs caritatifs. Ils sont l'occasion pour nos supporters les plus passionnés de continuer à aider les personnes dans le besoin au-delà de leur propre vie. C'est pourquoi il est important que nous sensibilisions nos principaux donateurs à la possibilité de désigner la Société comme bénéficiaire d'un don de bienfaisance dans le cadre de leur testament.

Nombreux sont les Canadiens qui ne réalisent pas l'extraordinaire possibilité qu'offre leur testament de donner généreusement à leurs organismes de bienfaisance préférés. Nous appelons ces dons par testament « dons patrimoniaux », car ils peuvent constituer un héritage puissant qui améliore le monde, même après notre départ. Considérez que la désignation de seulement 5 % d'une succession de 845 000 \$ - la moyenne canadienne actuelle - se traduirait par un don énorme de 42 000 \$, soit beaucoup plus que ce que la plupart des Canadiens donneront de leur vivant ! C'est une occasion incroyable d'avoir un impact. Cet impact comprend également des possibilités d'économies d'impôt dès maintenant, afin que les Canadiens puissent préserver une plus grande partie de leur patrimoine pour leurs enfants, petits-enfants et autres êtres chers.

Bref, les legs testamentaires sont appelés à représenter une part de plus en plus importante du total des dons de bienfaisance au Canada dans les années à venir, avec de nombreux avantages pour ceux qui incluent les organismes de charité dans leur testament. Il est essentiel pour la Société de Saint-Vincent de Paul de rechercher de manière proactive les possibilités de legs testamentaires de la part de ses donateurs de longue date, en partageant avec eux les avantages qu'ils représentent.

À cette fin, je suis heureux de vous annoncer que la Société de Saint-Vincent de Paul s'est jointe à la campagne **Volonté de faire**, un effort national d'éducation publique conçu pour inspirer plus de Canadiens à avoir un impact significatif sur les causes qui leur tiennent à cœur, en faisant un don par testament à un organisme de bienfaisance. L'objectif de la campagne est qu'au moins 8,5 % de tous les Canadiens désignent un organisme de bienfaisance dans leur testament, ce qui représenterait 40 milliards de dollars pour des causes importantes à travers le pays. Veuillez regarder le portail national de Volonté de faire pour la Société <https://www.volontedefaire.ca/organismes-de-charit%C3%A9/society-of-saint-vincent-de-paul/>

---

<sup>1</sup> [Statistique Canada](#)

Nous avons créé des outils simples qui vous permettront à vous, dirigeant vincentien, d'encourager vos principaux donateurs à nommer la Société de Saint-Vincent de Paul parmi leurs légataires. Vous trouverez dans ce courriel :

1. Un projet de lettre type, que vous pouvez envoyer à vos plus fidèles donateurs, leur demandant de nommer la Société dans leur testament. Cette lettre peut aussi être envoyée par courriel ;
  - *Nous recommandons d'envoyer cette lettre à tous les bienfaiteurs qui donnent régulièrement des montants importants à la Société depuis plusieurs années. Cela dit, même les donateurs modestes peuvent envisager de faire un don testamentaire important. Pensez à vos donateurs les plus passionnés et les plus réguliers : ce sont probablement ceux qui seraient les plus intéressés à donner à la Société par le biais de leur testament!*
2. Un message type que vous pouvez insérer sous forme de post-scriptum ou de court paragraphe dans une autre communication régulière avec vos donateurs — par exemple, une lettre de remerciement accompagnant leur reçu fiscal, ou une lettre dans le cadre d'un appel annuel.
  - *Nous avons rédigé deux messages pour vous — le premier pour demander au donateur de considérer un don par legs testamentaire et le deuxième soulignant spécifiquement les avantages fiscaux du legs testamentaire. Pensez au message le plus attrayant pour le donateur.*

Ces modèles de communications visent à vous faciliter la tâche quand il s'agit de solliciter un legs testamentaire. On ne parle pas ici d'une trousse d'outils pour une sollicitation systématique de dons par testament. Réfléchissez à la méthode qui conviendra le mieux à votre conférence ou conseil. Par exemple, si vous entretenez une relation personnelle profonde avec vos donateurs les plus fidèles, vous pourriez planifier un appel téléphonique ou une rencontre autour d'un café pour discuter de dons de bienfaisance par testament. Vous pouvez aussi discuter du legs testamentaire avec vos collègues vincentiens lors d'une réunion de conférence ou de conseil. Peu importe l'approche que vous choisirez, notre but est de vous faciliter les choses le plus possible — et vous aider à profiter des bienfaits incomparables des dons testamentaires pour l'avenir de votre conférence ou conseil.

Si vous avez des questions ou des commentaires, n'hésitez pas à me contacter en m'envoyant un courriel. De plus, je serai très heureux de vous rencontrer ou de rencontrer votre conférence ou votre conseil pour vous offrir une présentation plus détaillée sur l'importance et l'impact potentiel des dons testamentaires.

Je vous remercie de votre participation. Je suis très enthousiaste à l'idée de travailler avec vous pour assurer l'avenir financier de notre Société à travers le pays et, ensemble, soutenir notre travail auprès des personnes les plus vulnérables du Canada pour plusieurs années à venir.

*Richard Pommerville*  
*Directeur général*  
[exdir-dirgen@ssvp.ca](mailto:exdir-dirgen@ssvp.ca)



[Lettre/courriel type aux donateurs principaux](#)



[Modèle de post-scriptum \(P.-S.\) et/ou de court paragraphe à inclure dans une autre communication avec le donateur](#)