



Trousse du solliciteur

Projet
« Assurer l'Avenir »

Janvier 2015



L'Union-Vie
Compagnie mutuelle d'assurance
125 ANS À CRÉER DE LA RICHESSE
POUR NOS MUTUALISTES



FONDATION
COMMUNAUTAIRE
DU SAINT-MAURICE

Québec

Table des matières

1. Présentation	2
2. Les quatre partenaires de cette campagne	3
Le comité directeur de « Faire la différence »	3
La Fondation communautaire du Saint-Maurice (FCSM)	3
Le Secrétariat à l'action communautaire autonome et aux initiatives sociales (SACAIS) et le Fonds québécois d'initiatives sociales (FQIS)	3
La Mutuelle Union Vie	3
3. Principale stratégie : le contact direct avec un donateur potentiel.....	4
Comment identifier les donateurs potentiels?	4
4. Comment fonctionne notre programme de don par assurance vie ?.....	5
5. Formulaire à remplir avec le donateur - assuré	6
Au ROBSM 04-17	9
Au ROPPHM (Mauricie)	10
Au ROPHCQ.....	11

1. Présentation

Depuis près de quatre ans, les trois regroupements suivants collaborent à la réalisation de ce qui s'appelle : « FAIRE LA DIFFÉRENCE ».

- Regroupement des organismes de base en santé mentale 04/17
- Regroupement d'organismes de personnes handicapées du Centre-du-Québec
- Regroupement d'organismes de promotion pour personnes handicapées – Mauricie

Pour l'essentiel, ce travail conjoint vise à développer la capacité des quelque 80 groupes de base à s'organiser pour dépendre moins d'une source principale de ressources financières : le gouvernement du Québec.

Le parti pris de « Faire la différence »

est d'à la fois continuer toutes les démarches requises pour conserver les acquis,
et
de développer de nouvelles ressources, notamment celles à long terme.

Notre vision d'avenir est celle-ci : dans le futur, nous aurons tout autant besoin de ressources humaines, financières et matérielles que maintenant pour offrir les services dont nos membres ont besoin. D'autres structures dans notre société (les fondations universitaires, celles des hôpitaux, celles des musées, des théâtres, et même du sport amateur) s'organisent en ce sens, pourquoi pas le secteur communautaire? Si nous ne prenons pas notre place, personne ne va se tasser pour nous en faire une.

Voilà pourquoi, nous avons choisi les fonds de dotation¹ à la Fondation communautaire du Saint-Maurice et les dons par assurance vie pour nous constituer un capital dont le rendement, à moyen et long terme, viendra soutenir l'action de nos organismes.

Cette campagne bénéficie du soutien financier du Secrétariat à l'action communautaire autonome et aux initiatives sociales (SACAIS) et du Fonds québécois d'initiatives sociales (FQIS); elle est considérée comme un projet de démonstration. Si nous réussissons à atteindre nos objectifs, cette campagne sera porteuse, à titre de projet pilote, pour d'autres actions **de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale**.

L'occasion actuelle est très prometteuse pour notre avenir; nous n'avons pas les moyens d'échouer.

¹ Fonds de dotation : un fonds d'argent, géré et investi par la Fondation communautaire du Saint-Maurice de manière perpétuelle, et dont seul le rendement est utilisé pour réaliser les objectifs du Fonds.

2. Les quatre partenaires de cette campagne

Le comité directeur de « Faire la différence »

Faire la différence est un projet collectif piloté par trois (3) regroupements d'organismes régionaux; il vise à offrir à la population de nouveaux moyens d'aider ceux qui aident des milliers de personnes handicapées ou présentant des problèmes de santé mentale, à améliorer leur qualité de vie et celle de leur famille. Environ 50 organismes (dont le vôtre, voir la liste ci-jointe) participent activement à la constitution d'un fonds de dotation à la FCSM. Les revenus de placement de ces fonds fourniront un jour une partie importante des ressources financières des organismes de nos deux régions.

La Fondation communautaire du Saint-Maurice (FCSM)

La FCSM est un organisme de bienfaisance enregistré auprès de l'Agence du Revenu du Canada. On y trouve à la fois des fonds de dotation créés par des organismes du milieu pour recevoir des dons, et des fonds de dotation créés par des donateurs... pour faire des dons. Normalement, le capital est placé dans ces fonds de manière permanente et seuls les rendements sont distribués (en fonction des objectifs de chacun des fonds).

Le Secrétariat à l'action communautaire autonome et aux initiatives sociales (SACAIS) et le Fonds québécois d'initiatives sociales (FQIS)

Le Secrétariat à l'action communautaire autonome et aux initiatives sociales (SACAIS) a le mandat de gérer divers programmes, dont le Programme de soutien aux initiatives sociales et communautaires (PSISC); celui-ci a pour but d'appuyer les initiatives des communautés pour favoriser la prise en charge et l'autonomie. Le SACAIS gère aussi des fonds, dont le Fonds québécois d'initiatives sociales (FQIS); celui-ci est destiné à soutenir des initiatives, projets et expérimentations de nouvelles approches pour lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Enfin, le SACAIS est responsable de l'attribution du prix Hommage bénévolat-Québec, qui a lieu chaque année et qui reconnaît près de 40 lauréats de toutes les régions du Québec.

La Mutuelle Union Vie

UV Mutuelle est une compagnie mutuelle d'assurance entièrement québécoise (son siège social est situé à Drummondville), au service des Québécois depuis 1889. Depuis 2004, elle est également présente en Ontario et au Nouveau-Brunswick. La santé financière d'UV Mutuelle fait l'envie de ses concurrents et ses succès sont dus principalement à une saine gestion de ses affaires et à un réseau solide de plus de 2000 conseillers en sécurité financière indépendants.

UV Mutuelle distribue des produits d'assurance vie, d'assurance maladies critiques et des produits d'épargne, d'investissement et de retraite, ainsi que des solutions dans le domaine de l'assurance collective. Elle est aussi très engagée dans la collectivité, soutenant le développement des arts visuels, la tenue d'événements culturels, l'amélioration des services diagnostics ou palliatifs en santé et le développement des capacités des organismes communautaires.

3. Principale stratégie : le contact **direct** avec un donateur potentiel

L'élément central au succès de la campagne « Le communautaire, c'est pour la vie » sera sans doute **l'approche personnalisée** : une personne d'un organisme rencontre une personne qui possède deux caractéristiques.

- Ce donateur potentiel **connaît l'organisme** et est présumément bien disposé à son égard; il a peut-être été bénévole (au CA par exemple, ou à un comité organisateur d'un événement de financement); lui ou quelqu'un de sa famille a peut-être reçu des services de cet organisme; il a peut-être déjà lui-même fait un don à l'organisme... ou à un organisme similaire.
- Ce donateur potentiel **a les ressources financières** pour faire un don au niveau requis pour l'achat d'une assurance vie. Voir le Tableau des primes, dans cette Trousse.
- Il s'agit donc, fort simplement, d'identifier qui répond à ce profil, puis d'aller le rencontrer pour lui parler de ce nouveau moyen excitant et très prometteur d'aider ceux qui aident les autres.

Comment identifier les donateurs potentiels?

En réunion du CA, avec les employés et peut-être avec d'autres bénévoles importants de l'organisme, il faut consacrer seulement 45 minutes!

1. Chacun pour soi, on commence par fouiller dans notre carnet d'adresses pour repérer les gens qui répondent aux deux critères de sélection. On peut aussi consulter les listes des anciens membres du CA, de nos meilleurs donateurs, des bénévoles les plus fréquents, etc. et dans bien des cas des gens à qui nous avons rendu les services qu'offre notre organisme. Travail en individuel pendant dix minutes; il faut trouver au moins quatre noms chacun.
2. Ensuite, on fait un tour de table et chacun nomme ses quatre (ou plus) candidats. Quelqu'un prend tout cela en note.

De toute évidence, certains noms vont « sortir » plusieurs fois. Ce sont nos meilleurs prospects. On garde les 10 ou 12 meilleurs noms (mais on ne jette pas les autres!). Trente minutes.

3. Il reste alors, très simplement, à décider qui sera le solliciteur (autour de la table) qui prendra la responsabilité d'aller rencontrer telle ou telle personne et lui proposer de souscrire une assurance vie dont un jour l'organisme sera bénéficiaire. Cinq minutes.

4. Comment fonctionne notre programme de don par assurance vie ?

L'assurance vie existe depuis longtemps. Il est possible que ses racines soient plus profondes, mais on dit que ce sont les ouvriers des grandes manufactures de la Révolution industrielle des années 1700-1800 qui, les premiers, ont commencé à constituer un petit fonds de réserve pour aider la veuve et la famille d'un ouvrier qui aurait été victime d'un accident de travail, parfois un accident mortel.

L'assurance vie est donc essentiellement une affaire **personnalisée**; il n'est pas nécessairement facile d'évoquer la mort et de prendre des mesures qui en dépendent. Mais il y a moyen de voir le bon côté des choses. En faisant don de la couverture (la somme assurée) à un organisme de bienfaisance, on peut en pratique faire un don considérable à l'œuvre en question, à partir d'une somme relativement modeste. Voir le Tableau des primes.

- a) Votre rencontre avec un donateur potentiel se déroule bien, car vous parlez des activités de l'organisme; il accepte de contribuer au fonds de dotation de votre organisme. Il accepte de s'assurer et de désigner votre organisme comme bénéficiaire.

Vous remplissez avec lui le Formulaire de proposition d'assurance, il signe, vous aussi (à titre de souscripteur), et votre donateur vous confie un chèque pour la moitié de la prime correspondant à son âge; voir colonne 3 du Tableau des primes.

- b) Vous transmettez le Formulaire et le chèque au coordonnateur du regroupement, qui les retransmet à la FCSM, qui les retransmet à l'Union Vie.
- c) L'Union Vie émet un Résumé de contrat d'assurance et le retourne à la FCSM.

Celle-ci retransmet le Résumé de contrat à l'assuré, avec un reçu aux fins d'impôt pour le montant du chèque du donateur.

Note : dans certains cas, rares, il se pourrait que le donateur et l'assuré ne soient pas la même personne. Par exemple, un organisme pourrait financer directement la demie-prime requise pour assurer son directeur général, ou son président. De tels cas feront nécessairement l'objet d'une vérification supplémentaire par la FCSM afin de valider que toutes les lois (celles de l'impôt notamment) sont bien respectées.

En cas de doute, avant de signer le Formulaire, il sera prudent de vérifier d'abord auprès du coordonnateur de regroupement.

5. Formulaire à remplir avec le donateur - assuré

Le Formulaire contient cinq sections à remplir.

- a) Quel est le Fonds de la FCSM qui sera le bénéficiaire du montant d'assurance?
Voir la liste des organismes participants. **Attention** : si un organisme ne figure pas sur la liste officielle, le contrat ne sera pas signé par la FCSM ni par l'Union Vie.
- b) Informations concernant l'assuré... qui sera dans l'immense majorité des cas aussi le donateur. Sinon, il sera très pertinent, et même nécessaire, d'ajouter une note explicative. Ces informations serviront à personnaliser le Résumé de contrat d'assurance émis par l'Union Vie, et à la FCSM pour produire et expédier le reçu aux fins d'impôt.
- c) Questions d'assurabilité : il faut naturellement cocher quatre des cases. Si une des réponses est OUI, la personne n'est pas assurable.

Il n'y aura pas d'autres démarches en matière d'assurabilité; aucun examen médical.

Il faut s'assurer de bien lire les quatre énoncés, car naturellement il ne faut pas mentir. Dans un tel cas, l'assurance serait annulée et le montant couvert ne serait pas versé lors du décès. Tout ceci est en vertu des Lois régissant les assurances au Québec².

- d) Le don : il faut choisir le montant (seuls les chèques sont acceptés)

- en fonction de l'âge de l'assuré (voir Tableau des primes),
- et en fonction du nombre de tranches de 1000 \$ de couverture,
- dans la colonne trois³.

Par exemple, une personne de 19 ans qui choisit une couverture de **mille** dollars doit contribuer une demie-prime de 151 dollars (colonne 3 : Montant du don).

Si elle choisit une couverture de **trois-mille** dollars, la demie-prime à payer sera de **151 \$ multiplié par trois** = 453 dollars.

Et une personne de 55 ans, qui choisit **deux tranches de mille** dollars de couverture, paiera deux fois 280 \$, c'est-à-dire 560 dollars.

² Si on vous le demande, sachez que pour un tel contrat simplifié d'assurance vie, le montant assuré (1000 \$, 2000 \$, etc.) ne sera pas versé si l'assuré décède moins de 24 mois après le début du contrat, peu importe la raison du décès. La prime payée sera alors simplement remboursée à la FCSM par la compagnie d'assurance.

³ L'autre moitié du coût d'assurance (colonne un) sera toujours fournie par la subvention du Fonds québécois d'initiative sociales (FQIS) (colonne deux).

La **colonne quatre** indique approximativement (en vertu de la moyenne nationale) le crédit d'impôt que pourra réclamer le donateur lors de sa prochaine déclaration de revenus.

Par exemple, notre jeune personne de 19 ans, pour son don de 151 dollars, recevra un crédit d'impôt d'environ 50 \$ (49,08 \$) à déduire de son impôt à payer. Le coût réel de son don sera en fait d'environ 100 \$ (101,93 \$) (**colonne cinq**).

Déclarations : il n'y a rien à remplir ici, mais il faut absolument lire les sept lignes en question. Il y a trois sujets. En résumé :

- Toutes les réponses et tous les renseignements sont véridiques.
- C'est la FCSM qui sera propriétaire et bénéficiaire de la couverture d'assurance, laquelle sera créditée au Fonds désigné par le donateur.
- Un assuré ne peut pas s'assurer pour une somme supérieure à 5000 dollars.

L'Union Vie place un tel plafond, pour cette campagne-ci, afin de limiter les risques financiers et donc de nous offrir une échelle de coûts la plus raisonnable possible.

e) Et enfin le bloc de **signatures**.

6. Interprétation des règles d'assurabilité

Selon les informations obtenues de la Mutuelle Union Vie durant l'automne 2014.

- a) Les femmes et les hommes jouissent des mêmes tarifs.
- b) Sont assurables les personnes physiques qui ont entre 18 et 70 ans.
- c) Sont assurables les personnes qui répondent « NON » aux quatre questions du Formulaire.

Une problématique diagnostiquée, sous contrôle mais pour laquelle il faut prendre un médicament prescrit — même à titre préventif — commande une réponse « OUI ».

Attention : il faut être strict à propos de la connaissance ou non d'une problématique, au cours des 24 derniers mois, dans l'un ou l'autre des quatre champs visés : cœur, cancer, sida, poumons. Toute erreur, intentionnelle ou non, pourrait conduire à une annulation de l'assurance pour la personne impliquée.

- d) Toutes les autres problématiques sont couvertes.

Ainsi, simplement contrôler son cholestérol n'est pas considéré comme une maladie cardiaque et en soi n'empêche pas de répondre « non » à la première question. Même chose pour le contrôle du diabète, ou des hépatites, etc.

Attention : au total de nos quelque 400 assurés, ces autres problématiques ne devraient pas être statistiquement surreprésentées par rapport à la population générale du Québec.

- e) Le contrat, concernant un assuré, commence à courir au moment où l'Union Vie reçoit le formulaire et le paiement de la prime unique.

La couverture d'assurance (les tranches de 1000 \$ assurés) ne commencera que 24 mois après la réception par l'Union Vie, du Formulaire signé et du paiement de la prime complète. Un décès de n'importe quelle nature avant 24 mois ne sera donc pas couvert; la prime sera tout simplement retournée à la FCSM.

Fonds Entraide – santé mentale

pour : La Ruche Aire Ouverte

Facile d'Accès

Fonds Hébergement et Logement – santé mentale

pour : Ensoleilvent

La Chrysalide

Maison de Transition de la Batiscan

Réseau Habitation Communautaire de la Mauricie

Fonds Intégration au travail- santé mentale

pour : Pivot Centre-du-Québec

Service d'Intégration au travail (SIT)

Fonds Membres de l'entourage – santé mentale

pour : Association Le PAS

Le Périscope

Fonds Prévention suicide – santé mentale

pour : Accalmie

Centre d'écoute prévention suicide Drummond

Centre prévention suicide les Deux Rives

Centre prévention suicide Centre Mauricie/Mékinac

Centre prévention suicide du Haut-St-Mauricie

Centre prévention suicide des Bois-Francis

La Traverse (Endeuillés par suicide)

Fonds Regroupement des organismes de base en santé mentale des régions 04-17

Au ROPPHM (Mauricie)

Fonds Association des handicapés adultes de la Mauricie

Fonds Paul Montminy

Fonds Association des parents d'enfants handicapés

Fonds Association des personnes aphasiques de la Mauricie

Fonds Association éducative et récréative pour les aveugles

Fonds Association en déficience intellectuelle de la Mauricie

Fonds Association locale des personnes handicapées des Chenaux

Fonds Association régionale des loisirs des personnes handicapées de la Mauricie

Fonds Autisme Mauricie

Fonds Bureau d'aide et d'information logement adapté (BAIL Mauricie)

Fonds des Mouvements Personne D'Abord de la Mauricie

Fonds Parrainage civique

Fonds Personnes handicapées Maskinongé

Fonds Regroupement d'organismes de promotion pour personnes handicapées (Mauricie)

Fonds Sclérose en plaque

Fonds Surdité

pour : L'Association du Québec pour enfants avec problème auditifs

Regroupement des personnes sourdes de la Mauricie

Fonds APDI-MARGEOIS de l'APDI (l'Association des personnes déficientes intellectuelles de Bécancour-Nicolet-Yamaska)

Fonds Association des personnes malentendantes des Bois-Francis

Fonds Association pour l'intégration sociale (Région Bois-Francis)

Fonds Autisme Centre-du-Québec

Fonds Handicap action autonomie Bois-Francis

Fonds Regroupement d'organismes de personnes handicapées du Centre-du-Québec