



OPTIMISER L'IMPACT · DU 22 AU 24 AVRIL

22^e Congrès national annuel de l'ACPDP

HÔTEL MARRIOTT HALIFAX HARBOURFRONT

LE SEUL CONGRÈS SPÉCIALISÉ EN PLANIFICATION
STRATÉGIQUE DE DONS AU CANADA

SOURCE D'INSPIRATION, DE VISION ET D'IMPACT

COMMANDITAIRE PRINCIPAL DU CONGRÈS



RBC Gestion de patrimoine

18 ans de partenariat fructueux avec l'ACPDP

CAGP • ACPDP™
CANADIAN ASSOCIATION OF GIFT PLANNERS
ASSOCIATION CANADIENNE DES PROFESSIONNELS EN DONS PLANIFIÉS

COMMANDITAIRES DU CONGRÈS

NOUS TENONS À REMERCIER TOUS NOS COMMANDITAIRES
ET À LEUR TÉMOIGNER NOTRE RECONNAISSANCE :

COMMANDITAIRE PRINCIPAL DU CONGRÈS



RBC Gestion de patrimoine

COMMANDITAIRE DE LA FORMATION



COMMANDITAIRES DE PLÉNIÈRES



COMMANDITAIRE DU FORUM DES LEADERS



COMMANDITAIRE DE LA PAUSE SANTÉ



COMMANDITAIRE DU BANQUET

Legacy Leaders

APPORT EN NATURE

Johnson Insurance

Groupe Gestion privée Scotia

Harvey McKinnon Associates

COMMANDITAIRE DES CLÉS USB

Davis LLP

EXPOSANTS

The Canadian Institute of Certified Executor Advisors

Miller Thomson

PGrowth

COMMANDITAIRE DE LA RÉCEPTION

Lawton Partners

Capacity Marketing for Charities

ProDon-Logilys

COMMANDITAIRE DE GRAND THÈME –

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Bull Housser

Carters Professional Corporation et Fasken Martineau DuMoulin LLP

DonorPerfect Canada

Environics Analytics

RBC Gestion du patrimoine

S.T. Legacy Group

TD Waterhouse

La participation des organismes figurant sur cette liste était confirmée au moment de la publication.



OPTIMISER L'IMPACT DU 22 AU 24 AVRIL

22^e Congrès national
annuel de l'ACPDP

SOURCE D'INSPIRATION, DE VISION ET D'IMPACT

Bienvenue !

Le désir de rendre le monde meilleur pour les générations à venir est une source de motivation pour ceux qui travaillent dans le secteur de la bienfaisance en tant que conseillers professionnels, collecteurs de fonds ou experts-conseils. Nous aimons aider les donateurs à prendre des décisions qui produisent d'excellentes retombées et leur permettre de comprendre comment ils peuvent contribuer à la création de collectivités vibrantes et unies.

En offrant des ateliers de formation dynamiques et des activités propices au réseautage, le congrès 2015 de l'ACPDP vous permettra plus que jamais d'établir des liens qui serviront à élargir vos horizons, à optimiser votre travail et à améliorer le bien-être de votre collectivité.

Que vous soyez collecteur de fonds, conseiller professionnel, membre de conseil d'administration ou gestionnaire d'organisme de bienfaisance, que vous soyez débutant ou chevronné dans le domaine des dons planifiés, ce congrès vous offrira des possibilités à tous les niveaux de bâtir un précieux réseau de personnes-ressources, de rencontrer des gens qui partagent vos intérêts et de partager vos expériences et aspirations personnelles et professionnelles.

Nous serons heureux de vous accueillir à Halifax !



**Bonnie Boyd-Read et
Glenn Stewardson CFP, FMA**

*Coprésidents, Comité consultatif
de l'accueil au congrès*

Comité consultatif de l'accueil au congrès

Co-présidents du comité

Bonnie Boyd-Read

Glenn Stewardson CFP, FMA Assante Capital Management Ltd.

Membres du comité

Crystal Aboud

Doris Cameron CFRE

Toni P. Croft

Kelly Power

Jane Rafuse

Lori Scott

Ann M. Vessey

Cape Breton University

Armée du Salut

Croix-Rouge canadienne

Fondation canadienne du cancer
du sein – Région atlantique

Bonny Lea Farm

QEII Foundation

Université Dalhousie

Comité national d'élaboration du programme du congrès

Présidente du comité

Michelle M.B. Osborne CFRE Université de Toronto

Membres du comité

Norma Cameron CFRE

Calvin Fong

Rowena Griffiths CSA

Ruth MacKenzie

Susan Malcolm

Jill Nelson CFRE

Charles O'Neil, EPC

Maurice Prevost

Doug Puffer

Jo-Anne Ryan PFP

Ann M. Vessey

Janice Williams CFRE

Vancouver Island Health Authority

Vancouver Foundation

Université Carleton

ACPDP

Aberdeen Health Foundation

The Princess Margaret Hospital

Foundation

QEII Health Sciences Centre

Foundation

Université d'Ottawa

Université Simon Fraser

Gestion du patrimoine TD

Université Dalhousie

BC Children's Hospital Foundation

PHOTO EN PAGE COUVERTURE : PEGGY'S COVE

OPTIMISER L'IMPACT

Congrès de l'ACPDP • Du 22 au 24 avril





**OPTIMISER
L'IMPACT**
DU 22 AU 24 AVRIL

22^e Congrès national
annuel de l'ACPDP

DON DU CŒUR JUDICIEUX ET EFFICACE

POURQUOI ASSISTER À CE CONGRÈS ?

- Mieux connaître les besoins des donateurs et des bénéficiaires et acquérir les compétences pratiques innovatrices nécessaires pour y répondre
- Renforcer et étendre votre bagage d'expertise en tirant parti des ressources offertes par le réseau professionnel formé de collègues de l'ACPDP venus de tous les coins du pays
- Saisissez cette chance unique d'entendre des chefs de file qui vous lanceront des défis et vous convaincront d'adopter une démarche de planification de dons plus stratégique

À QUI CE CONGRÈS S'ADRESSE-T-IL ?

Aux professionnels d'organismes de bienfaisance :
Agents ou directeurs du développement, membres de conseils, cadres supérieurs, collecteurs de fonds, agents financiers ou de fiducie.

Aux conseillers professionnels :
Planificateurs financiers et successoraux, notaires, comptables, agents d'assurance et spécialistes conseillant les organismes de bienfaisance et les particuliers.

HORAIRES DU CONGRÈS

Lieu du congrès
Hôtel Marriott Halifax Harbourfront
1919, Upper Water St.

MARDI	
8 h à 17 h	Cours d'une journée sur les dons planifiés
8 h à 17 h	Forum des leaders
15 h à 18 h	Ouverture de l'inscription
MERCREDI	
7 h	Ouverture de l'inscription / Petit déjeuner
8 h à 9 h	Plénière d'ouverture
9 h 15 à 10 h 45	Ateliers
10 h 45 à 11 h 15	Pause-santé dans le hall d'exposition
11 h 15 à 12 h 15	Ateliers
12 h 30 à 14 h	Repas du midi et plénière
14 h 15 à 15 h 15	Ateliers
15 h 15 à 17 h	Réception de bienvenue dans le hall d'exposition
18 h 30	Festin de homard et fête de cuisine
JEUDI	
7 h	Ouverture de l'inscription / Petit déjeuner
8 h à 9 h	Plénière
9 h 15 à 10 h 45	Ateliers
10 h 45 à 11 h 15	Pause-santé dans le hall d'exposition
11 h 15 à 12 h 15	Ateliers
12 h 30 à 14 h	Assemblée générale annuelle de l'ACPDP
14 h 15 à 15 h 15	Ateliers
15 h 15 à 15 h 45	Pause-santé dans le hall d'exposition
15 h 45 à 16 h 45	Ateliers
18 h à 23 h	Réception et banquet de l'ACPDP
VENDREDI	
7 h	Ouverture de l'inscription / Petit déjeuner
8 h à 9 h	Plénière
9 h 15 à 10 h 15	Ateliers
10 h 15 à 11 h	Pause-santé dans le hall d'exposition
11 h à 12 h	Ateliers
12 h 15 à 14 h 15	Repas du midi et plénière de fermeture
14 h 30 à 18 h 30	Activité sociale optionnelle : excursion à Peggy's Cove



SÉANCES PLÉNIÈRES

Le mercredi 22 avril 8 h

(Présentation en anglais)

Ted's Top Ten – Key Challenges That Every Charity Leader Needs to Think About



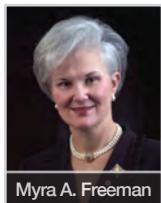
Ted Garrard

Ted Garrard, M.A., pdg, SickKids Foundation
Les organismes de bienfaisance, qui sont des organisations complexes, affrontent de nombreux défis, notamment en ce qui concerne la concurrence, le recrutement et la rétention d'employés talentueux et aussi la nécessité d'innover et d'obtenir l'engagement de donateurs et de bénévoles.

Joignez-vous à Ted Garrard, pdg de la SickKids Foundation, qui nous présentera les dix plus grands défis qui attendent les organismes, ainsi que plusieurs stratégies pour les relever avec succès.

Commandité par
Miller Thomson
avocats | lawyers

Le mercredi 22 avril 12 h 30



Myra A. Freeman

**Myra A. Freeman C.M., O.N.S., M.S.M.
Philanthrope et ancienne lieutenante-gouverneure de la Nouvelle-Écosse**
Consultez le site Web du congrès de l'ACPDP pour plus d'information sur cette séance.

www.acdpcongres.org

Commandité par



Le jeudi 23 avril 8 h

(Présentation en anglais)

Impactful Philanthropy



Dale Godsoe

Dale Godsoe, CM, leader communautaire et ancienne vice-présidente des relations extérieures, Université Dalhousie
L'éducation, l'environnement, la condition féminine ainsi que les arts et la culture comptent parmi les nombreuses causes qu'a défendues Dale Godsoe dans le but d'amener des changements sociaux positifs. Dale nous livrera ses réflexions sur sa vie en tant que leader communautaire bénévole et collectrice de fonds professionnelle, ainsi que sur différents actes philanthropiques qui produisent d'excellentes retombées.

Commandité par



BARRISTERS · SOLICITORS
TRADEMARK AGENTS



BARRISTERS · SOLICITORS
TRADEMARK AGENTS

Le jeudi 23 avril 12 h 30

Assemblée générale annuelle de l'ACPDP



Richard Radcliffe

Saviez-vous que les assemblées générales annuelles peuvent être très chouettes. Ne ratez surtout pas cette occasion unique d'écouter les membres du conseil d'administration présenter les faits saillants de l'année ainsi que le bilan financier de l'association et de venir voter pour les nouveaux membres du conseil.

Les commentaires et questions en provenance de nos membres sont toujours bienvenus. Cette année, nous aurons droit à une présentation toute spéciale en ouverture de l'AGA.

Présentation spéciale (en anglais) :

The State of the Planned Giving World in 2015
Richard Radcliffe, Radcliffe Consulting

Commandité par
PGrowth

Le vendredi 24 avril 8 h

(Présentation en anglais)

The Power of Storytelling



Terry O'Reilly

Terry O'Reilly, co-auteur de « The Age of Persuasion: How Marketing Ate Our Culture »
Cette présentation traite du pouvoir de la narration. Les agents de marketing les plus malins ont recours à la narration pour persuader leurs clients. Nous sommes tous programmés pour adorer les histoires. À chaque produit ou service correspond une histoire à raconter. Cet exposé vous aidera à comprendre comment composer des histoires et vous fournira des outils nécessaires pour commencer à les utiliser pour mieux vendre votre organisme.

Commandité par Groupe Gestion privée Scotia • Anticiper^{MD}

Le vendredi 24 avril 12 h 15

(Présentation en anglais)

Inside the Mind of the Bequest Donor



Russell James

Dr Russell N. James III, J.D., Ph. D., CFP, professeur et détenteur de la chaire de la CH Foundation en planification financière personnelle, directeur des études supérieures en planification de dons de bienfaisance à la Texas Tech University
Le Dr James présentera les résultats de recherches qu'il a menées au Texas Tech Neuroimaging Institute permettant de mieux comprendre le processus de prise de décisions des donateurs en ce qui a trait aux dons testamentaires. Loin d'être une présentation purement théorique, cette conférence présentera des approches pratiques, efficaces et éprouvées qui encouragent les donateurs de dons planifiés à faire preuve de générosité.

Commandité par **Gestion de patrimoine**
BMO Banque privée

GRANDS THÈMES ABORDÉS

Prenez en considération ce que vous désirez retirer de ce congrès et recherchez les ateliers qui répondent à vos attentes. Les sujets d'ateliers que voici sont organisés par codes couleurs :

■ Notions fondamentales en matière de dons planifiés

Les professionnels en dons planifiés se doivent de maîtriser certains concepts et connaissances. Que vous débutez dans le domaine des dons planifiés, que vous désiriez rafraîchir certaines notions ou que vous ayez besoin d'accéder à un niveau supérieur de connaissances, ces ateliers sauront vous convenir.

- Basic Tax Rules for Charitable Gifts
- So You Think You Can Listen? The Art of Truly Hearing Others
- Estate Administration for Charities
- Incorporating Insurance in Your Planned Giving Program
- Things Not to Do - or You Might Be Successful
- Planned Giving - Giving Your Program the Kick Start it Needs
- Freshen Up - Using Legacy Marketing in an Existing Planned Giving Program
- Watch Your Language
- Belief, Trust and the Local Church

■ Améliorez vos compétences comme professionnel en dons planifiés

Tout atelier suivi pendant ce congrès fera de vous un meilleur professionnel en dons planifiés ! Ces ateliers mettent l'accent sur les compétences professionnelles et les connaissances qui vous mèneront à un niveau supérieur d'exercice de la profession.

- The Power of Gift Planning in the Midst of Death and Grief
- Lights! Camera! Action! How to Conduct an Estate Planning Seminar
- How To Create High Trust Donor Relationships
- Quiet Legacies: Planning Charitable Legacies for Millionaire Next Door Donors
- Cash is King: Top 3 Overlooked Gift Planning Strategies For Current Gifts
- New Endowments Without an 'Ask'
- Gift Planning for the Affluent
- Ethics Jeopardy
- A is for Advisor. Building an Effective Advisor Network

■ Gestion des dons planifiés

Avez-vous comme responsabilité d'ajouter, à long terme, de la valeur à votre programme de dons planifiés ? Ces ateliers et ces présentateurs aborderont différents aspects de la gestion proactive des défis et des possibilités que présentent les programmes de dons planifiés.

- Recruiting and Retaining Top Talent in Major and Planned Gift Fundraising
- Planned Giving - Giving Your Program the Kick Start it Needs
- Why a Planned Giving Program Should Be More Than a Bequest Program
- Score! Predictive Analytics for Planned Giving

■ Communications et marketing

Comment mieux trouver des donateurs et leur donner de l'information ? Ces ateliers vous fourniront les meilleures idées

qui soient pour aller à la pêche aux donateurs et augmenter votre visibilité sur de nombreux médias.

- The Philanthropic Conversation
- Using Donor Stories to Market Your Planned Giving Program
- Women and Philanthropy in Canada
- Watch Your Language
- The Art and Science of Planned Giving Surveys
- The Comprehensive Legacy Marketing Campaign
- What Do Don Draper and Legacy Giving Have in Common?

■ Relations avec les donateurs

Le but premier de notre profession est d'amener des donateurs à s'engager à nous aider à réaliser notre mission. Des professionnels en dons planifiés expérimentés vous apprendront comment consolider vos relations avec les donateurs.

- So You Think You Can Listen? The Art of Truly Hearing Others
- Do You Need to Sprinkle Some Philanthropic Fairy Dust on Your Technical Knowledge?
- The 11 Questions Every Donor Asks, and the Answers All Donors Crave
- Gift Planners Are From Mars, Donors Are From Venus
- Donate with Passion or Not at All

■ Gouvernance/Finances

Ces ateliers présenteront un intérêt particulier pour les responsables de la bonne gouvernance de leur organisme de bienfaisance. Bien que plusieurs de ces ateliers traitent de questions relatives aux dons planifiés, ils couvrent des sujets plus larges et sont tout indiqués pour les PDG, les directeurs(trices) des finances, les membres de conseils d'administration et les fondateurs d'organismes.

- Social Finance
- Government Relations – What, Why and How
- Encouraging Fundraising-Savvy Boards
- The Overhead Dilemma: In Defense of Charities

■ Outils et expertise technique

Commandité par : **Bull Housser**

Au congrès annuel de l'ACDPD, vous pouvez profiter de l'expertise de spécialistes de haut niveau en matière de droit successoral. Que vous parliez avec des donateurs au sujet de leurs projets, que vous gériez un programme de dons planifiés ou que vous soyez responsable de toute forme de collecte de fonds ou de gouvernance, ces ateliers vous aideront à mieux comprendre les implications légales de votre travail.

- Powers of Attorney: Dealing with Gifts from Incapable Donors
- Pitfalls in Drafting Gift Agreements
- Primer on Wills and Trusts
- Enforcing Charitable Gifts: Working with Executors and Beneficiaries
- BC's Charitable Purposes Preservation Act, Charitable Purpose Trusts
- The Charitable Executor
- The Brave New World of Bequests: Estate Donations
- Avoiding Liability: Doing Your Legal Duty to Protect Your Bequests

À noter : La liste des conférenciers et les programmes sont susceptibles d'être modifiés sans préavis.





ATELIERS

ACTIVITÉS PRÉCONFÉRENCE

LE MARDI 21 AVRIL **De 8 h à 17 h**

Cours d'une journée sur les dons planifiés

Une journée entière d'apprentissage et de réseautage qui vous permettra de passer en revue les tendances canadiennes actuelles en matière de dons planifiés, les questions fiscales de l'heure, les dons les plus courants au Canada, le marketing et la gestion des programmes de dons planifiés, et de discuter aussi de dons planifiés avec des donateurs.

Forum des dirigeants de tables rondes et d'UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}

Ouvert sur invitation seulement aux dirigeants de tables rondes et de sections locales du programme UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}. Les invitations seront envoyées par le Bureau national.

Commandité par : SickKids Foundation

ATELIERS

LE MERCREDI 22 AVRIL **De 9 h 15 à 10 h 45**

NOTIONS FONDAMENTALES

Débutant

Basic Tax Rules for Charitable Gifts

This session will provide the attendee with a basic understanding of the key tax considerations that a gift planner needs to know in order to effectively structure a gift when advising a donor. Substantive powerpoint materials, including examples where appropriate, will be included.

Theresa L.M. Man LL.B., Carters Professional Corporation

NOTIONS FONDAMENTALES

Intermédiaire

So You Think You Can Listen? The Art of Truly Hearing Others

Insight into audio communication cues, listening skills, and proven phone techniques will significantly increase the ability to "hear" both the immediate and less obvious meaning and emotions in difficult telephone conversations—providing practical, easy-to-apply skills that will diffuse negative interactions, enhance communication, and build authentic, trusting stakeholder relationships. The design for this workshop is a "hands-on" learning environment with large and small group interaction for a diverse, fun learning experience supported through a multi-media presentation format.

Janice R. Moro MBA, CFRE, CHRP, Artsmarketing Services Inc.

GESTION DES DONS PLANIFIÉS

Avancé

Recruiting and Retaining Top Talent in Major and Planned Gift Fundraising

Your major gift and gift planning team is crucial to the future growth of your non-profit, yet one of the major challenges faced by fundraising managers, no matter the size of the development shop, is the continued shortage of skilled and experienced fundraising professionals. How do we retain and keep our high performing major gift and planned giving fundraisers? This interactive session led by a professional recruiter and two senior managers, all specialists in the fundraising sector, will cover recommended strategies and discover other best practices amongst participants.

*Deborah Legrove CFRE, crawfordconnect;
Michele Shea et Sheila Steger, University of Alberta*

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Tous

The Power of Gift Planning in the Midst of Death and Grief

Four seasoned panelists will each present specific examples of donors for whom the gift planning process was a powerful tool for their grieving process. We will outline lessons learned from working with these individuals and families and the panel will address how having insight into our own comfort with death and dying enables us to meet our donor's expectations, build strong, respectful relationships and secure significant support for our organizations.

*Greg Lichti CFRE et Christy Morrow CFRE,
The Princess Margaret Cancer Foundation; Laily Pirbhai,
The Calgary Foundation; Mike Strathdee MA, CFP®,
Mennonite Foundation of Canada*

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Tous

Lights! Camera! Action! How to Conduct an Estate Planning Seminar Using Storytelling

Discover how to give an estate planning presentation that people will remember long after they have attended your seminar. Understand how humour and compelling images can be used effectively to move people to discussions of legacy and generous action. We will also show you how to use surveys to continually improve your presentations while sharing best practices surrounding seminar materials.

*Sherri Grosz CFP, Mennonite Foundation of Canada;
Allen Schellenberg MBA, ABC District Lutheran Foundation of Canada; Quentin Schesnuik PFP, Archdiocese of Toronto*

LE MERCREDI 22 AVRIL De 11 h 15 à 12 h 15

NOTIONS FONDAMENTALES

Débutant

Estate Administration for Charities - What You Need to Know!

You've just received a notice that your charity is the beneficiary of an estate gift! What do you do now? This session will go through the basic steps of managing an estate gift, including tips on reviewing estate documents, expected timelines to be aware of and where to look for potential "red flags" and how to deal with them before they become problems. The session will also deal with ideas for stewarding these gifts and using them to help inspire other donors to consider an estate gift.

Susan McIntosh, Good Works

COMMUNICATIONS ET MARKETING

Intermédiaire

The Philanthropic Conversation: Understanding the Financial Advisor Approach and High Net Worth Individual Perspective

Following up on important research by USD Trust and The Philanthropic Initiative in 2013, CAGP and BMO Harris Private Banking teamed up with Giv3 and Philanthropic Foundation of Canada to assess the level of potential for Canadian financial advisors to lead philanthropic discussions with their affluent clients. This session will share the findings of that research, highlighting giving behaviours, motivations and hesitations, important learnings on the philanthropic discussion and how effective it is, or isn't, and the benefits of discussing philanthropy with high net worth clients.

*Ruth MacKenzie, ACPDP;
Marvi Ricker M.Sc., BMO Banque privée Harris*

RELATIONS AVEC LES DONATEURS

Intermédiaire

Do You Need to Sprinkle Some Philanthropic Fairy Dust on Your Technical Knowledge?

Philanthropic giving and planned giving have for too long been working at best side by side and at worst in silos. All fundraisers, board members and other staff need to understand that legacy giving is based on philanthropic goals. And philanthropy survives best in an organization-wide philanthropic culture. This session will highlight the important aspects of a truly philanthropic culture and how it applies to maximizing your full complement of giving programs.

Andrea McManus CFRE, The Development Group

Intermédiaire

Incorporating Insurance in Your Planned Giving Program

This session will review a few case studies that are designed to incorporate some easy ideas on donation of insurance into your overall fundraising program. The insurance concepts presented are designed to create immediate gifts to the charities or gifts that are fully endowed in a very short period of time while maximizing the impact that the donor will have on your organization.

Ross Young CA, CFP, Secure Capital Management Ltd.

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Avancé

Powers of Attorney: Dealing with Gifts from Incapable Donors

Charitable gifts made by donors who are incapable are vulnerable to legal challenges. This may not be the case, however, if a charitable gift is made by an attorney on behalf of a donor pursuant to an enduring power of attorney, provided that the gift is permitted by the power of attorney itself or by applicable legislation. Learn about powers of attorney and how they can be a useful tool for donors wishing to make charitable gifts during their lifetime as well as the applicable restrictions on the extent and scope of such gifts.

Kate Bake-Paterson LL.B., Davis LLP

LE MERCREDI 22 AVRIL De 14 h 15 à 15 h 15

NOTIONS FONDAMENTALES

Débutant

Things Not to Do - or You Might Be Successful

You can't afford NOT to engage your donors or build relationships that lead to legacy gifts. The charitable impact on your charity from your middle class donor base, and not just from the high net worth individuals, can be enormous. This session will help you build donor engagement by looking at what works and what doesn't and provide tips, templates and samples from a successful gift planning program that started from scratch. Handouts will be provided.

*Peter Chipman BBA, CFRE
Variety - The Children's Charity of BC*

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Intermédiaire

How To Create High Trust Donor Relationships In A Low Trust World!

What is causing the deepening donor confidence crisis? In this session you will learn the three most critical factors to ensure high trust donor relationships; the five actions gift planners do that almost instantly kill trust; the three keys to intimate donor communication; and finally, the precise steps you can take in the next 90 days to establish high trust relationships with your top donors.

Keith Thomson CFP, The Donor Motivation Program



OPTIMISER L'IMPACT

Congrès de l'ACPDP • Du 22 au 24 avril

GOUVERNANCE/FINANCES

Avancé

Social Finance

This session will feature a discussion of new options for social finance including a discussion of Social Impact Bonds and recent developments at the federal level that will impact the ability of charities to invest in social initiatives and/or raise capital for their projects. These new ways of doing good, impact donors and how they want to achieve their philanthropic goals. Local charities will provide examples of how social enterprise and social finance are impacting their operations and their relationships with their donors.

Susan Manwaring LL.B., Miller Thomson LLP

RELATIONS AVEC LES DONATEURS

Tous

The 11 Questions Every Donor Asks, and the Answers All Donors Crave

Every donor has questions before they make a gift – especially a planned gift. And when you answer these key questions, you will get more legacies. Harvey McKinnon gives us an insight into the core questions that donors want answered. His book “The 11 Questions Every Donor Asks” is used to train fundraisers around the world, in hospitals, universities, aid agencies, and every type of non-profit – and he brings these lessons to you here at CAGP! The 11 Questions approach works for both traditional and innovative channels.

Harvey McKinnon, Harvey McKinnon Associates

RELATIONS AVEC LES DONATEURS

Tous

Donate with Passion or Not at All

Meet two very passionate people who truly believe they can make a huge difference not only individually but through the work and people they meet each and every day. See how these Game Changers in the Financial Planning and Social Profit industry are re-creating how to build relationships, create philanthropists and drive results that make a difference in our community.

Jennifer Gillivan, IWK Foundation; Jonathan Lewis, Eastport Financial Group

LE JEUDI 23 AVRIL  De 9 h 15 à 10 h 45

NOTIONS FONDAMENTALES

Débutant

Planned Giving - Giving Your Program the Kick Start it Needs

Does your planned giving program keep you up at night? Is your Board asking questions about transformational gifts? How do we kick-start our planned giving program? The answer may already be within your shop! Enhance fund development, staff knowledge and work the continuum of gifting to grow your planned giving program. The session is designed for new practitioners, small shops, or those who do not have dedicated staff.

Rosalie Courage, RBR Development Associates Ltd.

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Avancé

Primer on Wills and Trusts

Wills and trusts are common tools in the arsenal of an estate planner. This session will explore basic concepts of a trust, the requirements to create a trust, different kinds of trusts, the tax rules relating to the different types of trusts and testamentary vs inter vivos trusts and the ways in which a charity can be included in a trust structure and the consequences that may result. This seminar will be of interest to those commencing their career in gift planning as well as the seasoned gift planner looking for a refresher overview.

M. Elena Hoffstein LL.B., Fasken Martineau DuMoulin LLP

GESTION DES DONS PLANIFIÉS

Tous

Why a Planned Giving Program Should Be More Than a Bequest Program

At many institutions the planned giving program is now focused almost entirely on securing bequests. Although bequests will always constitute the lion's share of planned gifts, Frank makes the case for a full-menu program where various giving options are offered.

Frank Minton, Frank Minton Consulting, LLC

COMMUNICATIONS ET MARKETING

Tous

Using Donor Stories to Market Your Planned Giving Program

Donor stories provide important social proof for marketing a planned giving program. Storytelling for legacy giving is part art and part science - and it's quite different from what triggers an immediate gift. This session will cover a dynamic case study from the University of Saskatchewan to show how donor stories can be used to grow a planned giving program.

Bev Cooper, University of Saskatchewan; Holly Wagg CFRE, Good Works

COMMUNICATIONS ET MARKETING

Tous

Women and Philanthropy in Canada: Results of the First Thought Leadership Report

“Time, Treasure and Talent: Canadian Women and Philanthropy” is the first in-depth review of the presence and influence of female philanthropists in Canada. As women's influence over wealth in Canada continues to rise, charities will be well served to understand women's unique approach to giving and adjust their strategies to better meet the needs and interests of their women donors. Join us as we highlight the key themes of this ground breaking report, share real-life examples, then explore what it may mean for your organization.

Jo-Anne Ryan, TD Wealth



LE JEUDI 23 AVRIL De 11 h 15 à 12 h 15

RELATIONS AVEC LES DONATEURS

Débutant

Gift Planners Are From Mars, Donors Are From Venus: How to Get Us On the Same Planet!

Do you ever feel like you are on your own planet? How do you find donors in your database who want to leave a legacy gift? And what do you say during ‘the talk’? This presentation will provide you with proven strategies to start conversations that result in planned gifts. Get on the same planet as your donor and the results will be out of this world!

Samantha Laprade CFRE, Ottawa-Carleton Lifeskills

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Intermédiaire

Quiet Legacies: Planning Charitable Legacies for Millionaire Next Door Donors

The millionaire-next-door donor (MND) is an important, but hard to find and hard to understand donor. This session explores the experiences of a financial planner whose practice is built around MND donors. We will explore their motivations, “hot button” issues, and experiences in developing their legacy plans.

Ryan Fraser CFP, Quiet Legacy Planning Group Ltd.

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Intermédiaire

Enforcing Charitable Gifts: Working with Executors and Beneficiaries

You don’t want to litigate, but sometimes an executor needs a little encouragement to fulfill a charitable gift. How do you enforce a testamentary gift when other beneficiaries are resisting the distribution? You have many legal tools at your disposal to ensure that a gift is preserved and distributed in a timely way. This session will teach you how to work effectively with executors and turn those charitable gifts into a reality.

Eric N. Hoffstein LL.B., TEP, Minden Gross LLP

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Avancé

BC’s Charitable Purposes Preservation Act, Charitable Purpose Trusts

An estate creates a purpose trust of a property and the charity, which is the ultimate recipient, enters creditor protection. Which trumps? The requirement to pay creditors or the charitable purpose trust? We’ll discuss the role of these trusts and how the law currently views them.

Michael Blatchford LL.B. et Margaret Mason LL.B., Bull Housser & Tupper LLP

NOTIONS FONDAMENTALES

Tous

Freshen Up - Using Legacy Marketing in an Existing Planned Giving Program

This session will present a newly launched multi-year Planned Giving Engagement Strategy focused on legacy marketing lead generation. It will outline steps for organizational engagement to ensure success and leverage internal resources. Results will be shared and participants will hear about practical tools and learnings they can incorporate into their own programs. This session will appeal to both new and seasoned gift planning professionals.

Sandra Dow CPCPA, The Arthritis Society

LE JEUDI 23 AVRIL De 14 h 15 à 15 h 15

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Intermédiaire

Cash is King: Top 3 Overlooked Gift Planning Strategies For Current Gifts

In all fundraising offices and charities - cash is king. This session will help you integrate planned gift discussions into your major and annual programs as well as remind those above you that an investment in planned giving IS an investment in current dollars too. We will discuss both marketing strategy and talking points.

Paul Nazareth, CanadaHelps.org

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Intermédiaire

The Charitable Executor

When a donor to a charity is looking for someone to act as executor it is logical for him or her to reach out to the charity and ask the question: Why can’t the charity be the executor of the estate? Any charity that hopes to reap the benefits of such generosity from their donors should be prepared to answer this question. This session will provide charities with the right answers to help donors choose an executor.

C. Yvonne Chenier LL.B., CFP, TEP, STI, QC, Drache Aptowitzer LLP

GOUVERNANCE/FINANCES

Tous

Government Relations – What, Why and How

Engaging in government relations work is essential for any organization seeking to meet its mission. Join this session for a report on the CAGP Government Relations Committee’s issues of focus during the last year by Committee Chair Susan Manwaring. This will be followed by a discussion lead by Grant Monck on why you and your organization need to be involved in GR and how to make your organization ‘GR ready’. Material will be presented from the perspective of both smaller and larger organizations discussing how all charities can develop effective ways to engage governments at all levels.

Susan Manwaring LL.B., Miller Thomson LLP; Grant Monck LL.B., Strategic Fundraising consultant



NOTIONS FONDAMENTALES

Tous

Watch Your Language

The way we speak and write to prospects makes or breaks a campaign. Should we think of prospects as our grandparents? Should we be daring so they take notice or polite so they feel comforted? And what on earth do they think or know about wills and legacies? Let's debate daring and caring language.

Richard Radcliffe FinstF Cert, Radcliffe Consulting

COMMUNICATIONS ET MARKETING

Tous

The Art and Science of Planned Giving Surveys: Discover...Prospect...Engage...Learn

Marketing surveys have been the noble servant of opinion, advice and engagement for many decades. A more recent entry into the field, planned giving surveys are proving to be a powerful tool for discovering philanthropic intent, legacy gifts, new leads and valuable feedback from donors. During this workshop you will learn how to implement your own survey strategy for planned giving. In addition, professional advisors and fundraisers who want a better understanding of their clients/prospects will come away with an actionable plan in hand.

Doug Puffer et Dee Dee Sung, Université Simon Fraser

LE JEUDI 23 AVRIL De 15 h 45 à 16 h 45

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Intermédiaire

New Endowments Without an 'Ask'

From a small CA firm, endowments with a gift value in the low eight figures have been created - all exclusively from the greater than 50% of the population who either previously never had a will or had a decades old will. And nary an "Ask" was made. This session shares with participants the original planned giving research, the new tools created, and the resulting repeatable process. Participants will take home a new mind set for targeting this previous 'difficult to convert' group of potential donors.

Malcolm Fast FCA, CFP, TEP, Beyond Numbers Philanthropy Consultancy

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Intermédiaire

The Brave New World of Bequests: Estate Donations

In 2016 the new rules for "estate donations", announced in the 2014 Federal Budget, will take effect. These rules are and will significantly transform the way donors plan and charities administer bequests and direct designation gifts of registered funds and life insurance. This interactive session will review the new rules, outline planning opportunities and provide tips for administration.

Malcolm Burrows, Groupe Gestion privée Scotia

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Intermédiaire

Pitfalls in Drafting Gift Agreements

Drafting gift agreements is the basic stock and trade of a gift planner. This session will guide the gift planner through some basic questions and issues to consider when drafting a gift agreement in order to identify and avoid common pitfalls that could otherwise prejudice the integrity of the agreement. Practical examples will be provided, as well as time for interactive discussion.

Terrance S. Carter LL.B., TEP, Carters Professional Corporation

COMMUNICATIONS ET MARKETING

Avancé

Philanthropic Strategies for Entrepreneurs

Philanthropy is aimed at permanent social change, at solving problems for the betterment of the world. Such lofty goals require significant personal commitment and commitment of resources. As an added bonus, strategic giving often returns benefits to the donor. In this session, Peggy will offer insights for starting meaningful conversations with entrepreneurs, guiding them through thoughtful philanthropic planning and helping them with giving decisions that ultimately enhance their own wealth plans.

*Peggy Gates-Hammond CA, CFP, TEP,
BMO Banque privée Harris*

NOTIONS FONDAMENTALES

Tous

Belief, Trust and the Local Church - What Every Gift Planner Should Know About People of Faith

In 2012, Mennonite Foundation of Canada sponsored the doctoral research of a Tyndale University College and Seminary student, funding 10 donor focus groups in churches of seven Christian denominations in five provinces (Ontario and Western Canada). Participants were asked questions based on earlier research done by the Muttart Foundation. Results speak to the importance of trust, connection and shared values and vision.

*Darren Pries-Klassen Bth, CFP et Mike Strathdee MA, CFP
Mennonite Foundation of Canada*

LE VENDREDI 24 AVRIL De 9 h 15 à 10 h 15

COMMUNICATIONS ET MARKETING

Intermédiaire

The Comprehensive Legacy Marketing Campaign – How Does Multi-channel Marketing Drive Legacy Giving?

Fundraising is undergoing an enormous change in Canada - traditional marketing approaches all have a key place in the legacy mix, but so does a dynamic digital environment, social and digital media outreach and above line mediums. How do we blend these channels to create a dynamic and engaging legacy story that makes people want to connect? Toronto General & Western Hospital Foundation is driving this conversation differently to reach more people - and creating

a successful legacy marketing program with multiple touch points. Participants will learn from their experience and come away with a road map for their own development of a comprehensive legacy campaign.

Kimberley Blease, Blakely Inc.; Anita Nielson CFRE, Toronto General & Western Hospital Foundation

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Intermédiaire

Avoiding Liability: Doing Your Legal Duty to Protect Your Bequests

As charities we think in terms of donors, recognition and contribution. Often times the legal obligations and duties of a charity as they relate to bequests are forgotten or lost in the excitement. Knowing your legal obligations and duties and knowing what to be aware of in advance of receiving a bequest can go a long way in ensuring your organization is protected – and can also protect your donor.

Jasmine Sweatman LL.B., Sweatman Charities Consultants

OUTILS ET EXPERTISE TECHNIQUE

Avancé

Cross-border Gifts of Land: Ecological Gift or Gift to a Prescribed Donee?

Americans own natural heritage properties in some of Canada's most scenic areas. Understand the options for US taxpayers who wish to protect this land. The Ecological Gifts Program will eliminate Canadian capital gains tax liability but provide no US tax benefit. Donating to an organization that is both a prescribed donee and a US 501(c)(3) charity (like American Friends of Canadian Land Trusts), can result in a US income tax benefit and capital gains tax relief.

Karen J. Cooper LL.B., LL.L., TEP, Drache Aptowitzer LLP; Sandra Tassel, American Friends of Canadian Land Trusts

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Tous

Gift Planning for the Affluent

This session will provide participants with the understanding that planned giving is a “process” focused on the needs of the donor and not the organization. We’ll discuss how wealth management firms are incorporating philanthropy into their services for affluent clients through comprehensive financial plans, tax strategies for individuals and business owners, Donor-Advised Funds versus Private Foundations and the use of insurance. Participants will learn how comprehensive financial planning that includes philanthropy benefits all interested parties; how wealth management firms are increasingly facilitating their clients’ philanthropy; and how to avoid unintended consequences due to lack of planning.

Ronald J. Kelly CPA, CA, Gift Funds Canada; Joyce Walsh, RBC Dominion valeurs mobilières

GOUVERNANCE/FINANCES

Tous

Encouraging Fundraising-Savvy Boards

An informed, strategic and well-trained board helps lead successful fund development ventures. Learn how you can engage your organization’s board of directors and strengthen their role as champions. Mine the treasures of a highly functioning development team by ensuring your board understands how they can make a difference. Cynthia Armour, author of Charity Village’s Fundraising Q & A for four years, will provide practical tips and tools for building board confidence and raising more money.

Cynthia Armour CFRE, Elderstone Resource Development

LE VENDREDI 24 AVRIL De 11 h à 12 h

GESTION DES DONS PLANIFIÉS

Intermédiaire

Score! Predictive Analytics for Planned Giving

Consistent giving is a characteristic of many expectancies, but your database contains many other clues about who's a good prospect. Learn how to work with your data to identify the engagement factors most closely associated with the likelihood to make a bequest, and ultimately devise a prospect ranking score to help you focus your time and resources where they're most likely to yield results.

Kevin MacDonell, Université Dalhousie

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Tous

Ethics Jeopardy

Join Ligia in an energizing and fun game of Ethics Jeopardy! We are all good, honest people but ethics has a sneaky grey area that can trip up the best and brightest professionals. In this turbo-charged session, you will have the chance to brush up on the fundamentals of ethical best practices and professional standards while at the same time having a ridiculously good time. Come join us and be ready to sound your buzzer!

Ligia Pena CFRE, MOSD Foundation

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES

Tous

A is for Advisor. Building an Effective Advisor Network for Maximum Impact with Your Donors

We keep hearing about how important it is to network and build connections with each other as advisors and charity based professionals. It sounds so vague, doesn't it? How do you actually DO it? And is it really that useful? Peggy and Glenn will give you insight into how a carefully cultivated and nurtured network of professional advisors can impact your work with donors, and will almost certainly expand your own knowledge and skill-base, taking you and your gift planning program to the next level.

Peggy Killeen CFRE, Royal Victoria Hospital Foundation; Glenn Stewardson, CFP, FMA, Assante Capital Management Ltd.



OPTIMISER L'IMPACT

Congrès de l'ACPDP • Du 22 au 24 avril

GOUVERNANCE/FINANCES

Tous

The Overhead Dilemma: In Defense of Charities

Pressure is increasing for charities to have low overhead. In fact it is a measure of success. And yet overhead is a critical investment to build capacity, attract and retain great people, and improve our ability to do charitable works. In this session we will examine the issue and the movements that are taking place in the US and explore ideas to defend overhead costs and promote healthy overhead levels for our industry.

Kathy Arney CA, KEA Canada

COMMUNICATIONS ET MARKETING

Tous

What Do Don Draper of the TV Show Mad Men and Legacy Giving Have in Common?

In the 1960's, marketing genius Don Draper revolutionized the way corporations engaged consumers. The same paradigm shift that corporate marketing underwent in the 60's is transforming legacy giving today. We're seeing a profound shift away from marketing products, terminologies and techniques towards marketing emotions, values and life experiences. Find out how to re-invent your legacy program to engage donors at an emotional level.

Fraser Green, Good Works; Simon Trevelyan, S.T. Legacy Group

Pour consulter les biographies des conférenciers : www.acpdpcongres.org

Séances d'information debout

Séances d'information rapides d'une durée de 30 minutes

Legacy Giving in the Digital Age (Présentation en anglais)

Simon Trevelyan, S.T. Legacy Group

Cherchez-vous des façons d'inciter vos donateurs à faire des dons planifiés même si vous manquez de temps et de ressources ? Participez à cette discussion informelle pour apprendre comment les nouvelles méthodes d'incitation numériques peuvent aider les organismes possédant un personnel restreint à joindre les gens qui les soutiennent de façon sensible et interactive.

Quand : Le mercredi, de 16 h 30 à 17 h

Où : Stand d'exposition de S.T. Legacy

Commandité par : S.T. Legacy Group

Your Digital and Social Media Plan (Présentation en anglais)

Paul Nazareth, CanadaHelps.org

Pendant cette présentation gratuite qui aura lieu pendant le petit déjeuner le conférencier répondra à deux questions : 1) Pourquoi devrais-je porter attention aux médias sociaux ? 2) Quelle partie de mon travail peut-elle passer par le numérique ? Paul vous exposera des stratégies pratiques de création de profils dynamiques et de gestion de votre temps sur les médias sociaux et vous fournira des ressources gratuites pour vous aider à créer un plan de médias sociaux qui rendra votre travail plus profitable.

Quand : Le jeudi 23 avril à 7 h

Où : Table de coin de la salle de bal Nova Scotia

SAVIEZ-VOUS QUE... L'ACDPD met un point d'honneur à trouver des conférenciers exceptionnels pour le congrès. Pour la première fois cette année, l'ACDPD met à la disposition de ses présentateurs d'ateliers la possibilité de parfaire leurs capacités à produire et à animer des présentations professionnelles, significatives et mémorables. Nous comptons reproduire cette expérience d'année en année afin de rehausser encore davantage la satisfaction de nos congressistes.

ACTIVITÉS SOCIALES PENDANT LE CONGRÈS

Élargissez et consolidez vos réseaux professionnels

SALLE D'EXPOSITION – centre névralgique du congrès ! Venez y faire un tour pour découvrir en quoi les services et les produits offerts par nos exposants peuvent contribuer à l'augmentation de la productivité de votre organisme. Rafraîchissements, tirages, jeux et activités distrayantes font du hall d'exposition l'endroit idéal pour élargir votre réseau de relations.

FESTIN DE HOMARD ET FÊTE DE CUISINE

Le mercredi 22 avril 18 h 30

Un repas traditionnel de homard égayé par une ambiance sonore typique des Maritimes grâce à l'orchestre J. Murphy Band, voilà qui vous fera connaître l'hospitalité locale à son meilleur. Des repas avec poulet ou végétariens pourront également être servis sur demande. Bar payant.

Prix : 70 \$ (plus TVH)

Date limite de réservation : le 20 mars 2015

RÉCEPTION ET BANQUET DE L'ACDPD

Le jeudi 23 avril 18 h

Commanditaire du banquet : Legacy Leaders

Joignez-vous à nous dans le hall d'exposition pour une réception suivie d'un repas animé par un spectacle du Maritime Dance Performance Group mettant en vedette de jeunes danseuses talentueuses. Le Prix Ami de l'ACDPD sera remis à la fin du repas.

EXCURSION À PEGGY'S COVE

Le vendredi 24 avril 14 h 30 à 18 h 30
(durée de 4 heures)

Regroupez-vous autour d'un guide en kilt qui vous présentera les divers attraits de Halifax avant de vous emmener en excursion à Peggy's Cove. En longeant la route du phare, vous aurez l'occasion de prendre des photos saisissantes de la côte sud. À Peggy's Cove, vous verrez des cabanes de pêcheurs portant la marque des intempéries, des bouées colorées, des cages à homard, des formations rocheuses impressionnantes façonnées par les glaciers ainsi que l'un des phares les plus photographiés au monde.

Le prix de l'excursion comprend les services du guide, le transport aller-retour à partir de l'hôtel, un tour de ville de 45 minutes ainsi qu'une excursion d'une heure à une heure et demie à Peggy's Cove.

Prix : 42 \$ (plus TVH)

Date limite de réservation : le 20 mars 2015

OPTIMISER L'IMPACT

Congrès de l'ACDPD • Du 22 au 24 avril



INFORMATIONS GÉNÉRALES

HÉBERGEMENT ET LIEU DU CONGRÈS

Hôtel Marriott Halifax Harbourfront
1919, Upper Water Street
Halifax, Nouvelle-Écosse, B3J 3J5
Réservations: 1-800-943-6760 / 902-421-1700

Tarif des chambres

Occupation simple ou double : 149 \$ par nuit (plus taxes et frais applicables). Mentionnez que vous assistez au congrès de l'ACDPD pour vous prévaloir du tarif préférentiel ou réservez directement par l'intermédiaire de la page de réservation en ligne personnalisée : www.acdpcongres.org.

Date limite de réservation

Après le 27 mars, le tarif spécial offert aux congressistes pour 2015 ne sera plus garanti.

Tirage de surclassement de chambre

Ceux qui réserveront leur chambre avant le 27 mars deviendront automatiquement admissibles au tirage d'un surclassement de chambre.

INFORMATIONS CONCERNANT LES DÉPLACEMENTS VERS L'HÔTEL MARRIOTT HALIFAX HARBOURFRONT

En voiture

Vous trouverez sur le site Web de l'[hôtel Marriott Harbourfront](#) l'itinéraire à suivre pour vous rendre à l'hôtel.

Stationnement

Le stationnement de nuit coûte 22 \$ plus taxes. Le stationnement de jour coûte 4 \$ par heure plus taxes, jusqu'à un maximum de 25 \$ par jour plus taxes.

Par avion

L'aéroport international de Halifax (YHZ) est situé à environ trente minutes de voiture du centre-ville. Il accueille des vols directs quotidiens en provenance du reste du Canada et des États-Unis. Site Web de l'aéroport : www.hia.ca

Transports vers le centre-ville

Tarif des taxis et des limousines : environ 63 \$ de l'aéroport au centre-ville de Halifax. Informations fournies par l'aéroport sur le site Web : www.hia.ca

Navette Airport Express

Un service de navette dessert divers hôtels du centre-ville de Halifax. Trajet simple : 22 \$; aller-retour : 40 \$. Site Web de la navette Airport Express : www.maritimebus.com

PRIX PRÉFÉRENTIELS POUR LE TRANSPORT



Rabais : 15 % sur ses tarifs de base (à l'exception des places déjà soldées).

Disponibilité : du 18 au 28 avril 2015

Code promotionnel : CAGP15

Réservations : www.flyporter.com



Rabais : 10 % sur les meilleurs tarifs Écono et Flex offerts au moment de la réservation (à l'exclusion des tarifs plus).

Disponibilité : Les tarifs réduits sont offerts pour la période allant de sept jours avant le congrès à sept jours après le congrès.

Code promotionnel : WGC12

Code de coupon : XLQ5PGA

Réservations : www.westjet.com



Un train de nuit relie le centre-ville de Montréal au centre-ville de Halifax.

Rabais : 10 % sur meilleur tarif disponible en classes Économie, Économie Plus, Affaires, Affaires Plus, Voiture-lits et Voiture-lits Plus.

Disponibilité : du 7 avril au 3 mai 2015

Code promotionnel : 12949

Réservations : www.viarail.ca

BOURSES

Plusieurs bourses servant à couvrir le coût d'inscription au congrès sont offertes. Pour obtenir un formulaire et un guide de demande de bourse, veuillez consulter le site Web du congrès : www.acdpcongres.org.

Les demandes doivent être reçues au plus tard le 26 janvier 2015.

QUESTIONS ?

Tél. : 1-888-430-9494 / 613-232-7991 x222

Courriel : conference@cagp-acdp.org

Site Web : www.acdpcongres.org

POUR S'INSCRIRE EN LIGNE :

www.acdpcongres.org

ÉQUIPE TWITTER DU CONGRÈS

Joignez-vous à l'équipe bénévole Twitter du congrès de l'ACDPD et faites savoir par l'intermédiaire de Twitter #CAGP15 ce que vous y apprendrez et qui vous y rencontrerez.

SUIVEZ-NOUS



OPTIMISER L'IMPACT

Congrès de l'ACDPD • Du 22 au 24 avril

INFORMATION CONCERNANT L'INSCRIPTION

Pour vous inscrire, veuillez remplir les formulaires d'inscription et de choix d'ateliers, ou visitez notre site d'inscription en ligne sécurisé : www.acpdpcongres.org.

FRAIS D'INSCRIPTION

À noter : la TVH n'est pas incluse dans les coûts affichés.

Préinscription

(Jusqu'au 27 février 2015)

Régulier

(Après le 27 février 2015)

Ensemble du congrès

Membre* :	775 \$	875 \$
Non-membre :	1024 \$	1137 \$

*Pour bénéficier du tarif accordé aux membres, vous devez être membre en règle de l'association au moment du congrès.

Tarif pour une journée

Le mercredi	350 \$	450 \$
Le jeudi *	350 \$	450 \$

* Ce tarif ne comprend pas un billet pour le banquet du jeudi soir

Billets additionnels pour le banquet du jeudi* :	92 \$	92 \$
(*L'inscription à l'ensemble du congrès donne droit à un billet pour le banquet du jeudi soir)		

Cours d'introduction d'une journée sur les dons planifiés

Donné en marge du congrès, le 21 avril de 8 h à 17 h

Membre :	315 \$	315 \$
Non-membre :	350 \$	350 \$

Activités sociales optionnelles

Date limite de réservation : le 20 mars

Festin de homard	70 \$
Le 22 avril à 18 h 30	

Excursion à Peggy's Cove	42 \$
Le 24 avril de 14 h 30 à 18 h 30	

L'inscription à l'ensemble du congrès comprend :

- la participation à toutes les plénières et aux ateliers
- un petit déjeuner et le repas du midi le mercredi, le jeudi et le vendredi
- la réception d'ouverture du mercredi
- le banquet de l'ACPDP le jeudi
- l'accès sur le Web à toutes les présentations PowerPoint fournies, avant et après le congrès.

Paiement

Veuillez libeller votre chèque à l'ordre de CAGP Halifax 2015. Le paiement peut également se faire par Visa ou MasterCard. La TVH n'est pas incluse dans les tarifs.

Annulations et politique de remboursement

Les demandes d'annulation doivent être reçues par écrit au plus tard le 27 mars 2015. Si vous devez annuler votre inscription, trois options s'offrent à vous :

- 1) Votre inscription peut être transférée à un collègue travaillant au sein de votre organisme;
- 2) Votre inscription peut être reportée pour vous permettre d'assister au congrès de 2016;
- 3) Vos frais d'inscription peuvent vous être remboursés (moins 200 \$ de frais d'administration).

**Il n'y aura pas de remboursement, de report ou de transfert pour les inscriptions annulées après le 27 mars 2015.
Si vous ne vous présentez pas au congrès, vous perdez la somme déboursée pour vous inscrire.**

Inscrivez-vous en ligne : www.acpdpcongres.org



CHOIX D'ATELIERS



OPTIMISER L'IMPACT DU 22 AU 24 AVRIL

22^e Congrès national
annuel de l'ACPDP

Veuillez remplir en indiquant votre
premier (1) et second (2) choix
d'atelier pour chaque plage horaire.
Attention, les places sont limitées.

MERCREDI 22 AVRIL 9 h 15 à 10 h 45

- Basic Tax Rules for Charitable Gifts (Débutant) W1.1
- So You Think You Can Listen? (Intermédiaire) W1.2
- Recruiting and Retaining Top Talent (Avancé) W1.3
- The Power of Gift Planning in the Midst of Death & Grief (Tous) W1.4
- How to Conduct an Estate Planning Seminar (Tous) W1.5

MERCREDI 22 AVRIL 11 h 15 à 12 h 15

- Estate Administration for Charities (Débutant) W2.1
- The Philanthropic Conversation (Intermédiaire) W2.2
- Philanthropic Fairy Dust on Your Technical Knowledge (Intermédiaire) W2.3
- Incorporating Insurance in Your Planned Giving Program (Intermédiaire) W2.4
- Powers of Attorney (Avancé) W2.5

MERCREDI 22 AVRIL 14 h 15 à 15 h 15

- Things Not to Do – Or You Might Be Successful (Débutant) W3.1
- How to Create High Trust Donor Relationships (Intermédiaire) W3.2
- Social Finance (Avancé) W3.3
- Questions Every Donor Asks (Tous) W3.4
- Donate with Passion or Not At All (Tous) W3.5

JEUDI 23 AVRIL 9 h 15 à 10 h 45

- Giving Your Program the Kick Start it Needs (Débutant) W4.1
- Primer on Wills and Trusts (Avancé) W4.2
- Why a Planned Giving Program Should Be More Than Bequests (Tous) W4.3
- Using Donor Stories to Market Your Program (Tous) W4.4
- Women & Philanthropy in Canada (Tous) W4.5

JEUDI 23 AVRIL 11 h 15 à 12 h 15

- Gift Planners Are From Mars, Donors From Venus (Débutant) W5.1
- Quiet Legacies (Intermédiaire) W5.2
- Enforcing Charitable Gifts (Intermédiaire) W5.3
- BC's Charitable Purposes Preservation Act (Avancé) W5.4
- Using Legacy Marketing in an Existing Program (Tous) W5.5

JEUDI 23 AVRIL 14 h 15 à 15 h 15

- Cash is King (Intermédiaire) W6.1
- The Charitable Executor (Intermédiaire) W6.2
- Government Relations-What, Why and How (Tous) W6.3
- Watch Your Language (Tous) W6.4
- The Art & Science of Planned Giving Surveys (Tous) W6.5

JEUDI 23 AVRIL 15 h 45 à 16 h 45

- New Endowments Without an "Ask" (Intermédiaire) W7.1
- The Brave New World of Bequests (Intermédiaire) W7.2
- Pitfalls in Drafting Gift Agreements (Intermédiaire) W7.3
- Philanthropic Strategies for Entrepreneurs (Avancé) W7.4
- Belief, Trust & The Local Church (Tous) W7.5

VENDREDI 24 AVRIL 9 h 15 à 10 h 15

- The Comprehensive Legacy Marketing Campaign (Intermédiaire) W8.1
- Avoiding Liability (Intermédiaire) W8.2
- Cross-border Gifts of Land (Avancé) W8.3
- Gift Planning for the Affluent (Tous) W8.4
- Encouraging Fundraising-Savvy Boards (Tous) W8.5

VENDREDI 24 AVRIL 11 h à 12 h

- Score! Predictive Analytics (Intermédiaire) W9.1
- Ethics Jeopardy (Tous) W9.2
- A is for Advisor (Tous) W9.3
- The Overhead Dilemma (Tous) W9.4
- Don Draper & Legacy Giving (Tous) W9.5

Veuillez retourner ce formulaire au bureau national de l'ACPDP :

1188, rue Wellington, bureau 201
Ottawa (Ontario) K1Y 2Z5
Télécopieur : 613-232-7286
Courriel : conference@cagp-acdp.org

COMMANDITAIRE PRINCIPAL DU CONGRÈS



RBC Gestion de patrimoine

FORMULAIRE D'INSCRIPTION



**OPTIMISER
L'IMPACT**
DU 22 AU 24 AVRIL

22^e Congrès national
annuel de l'ACPDP

Inscription en ligne : www.acpdpcongres.org

Pour vous inscrire par la poste ou par fax, veuillez remplir ce formulaire ainsi que le choix d'ateliers et les faire parvenir avec votre paiement à l'adresse suivante :

Congrès de l'ACPDP

1188, rue Wellington ouest, bureau 201 Ottawa (Ontario) K1Y 2Z5
Téléc. : 613-232-7286

VOS COORDONNÉES

Prénom

Nom de famille

Titre de civilité

Titre du poste

Employeur

Adresse

Ville

Prov.

Code postal

Tél.

Courriel

Demandes particulières : Restrictions alimentaires ou besoins en matière d'accessibilité

Nous ne pouvons garantir l'absence de contamination croisée au moment de la préparation des repas spéciaux destinés aux personnes souffrant d'allergies alimentaires.

PERSONNE À CONTACTER EN CAS D'URGENCE

Nom

Tél. bureau

Tél. personnel

- Je suis agréé en tant que CFRE
- C'est la première fois que je m'inscris à un congrès de l'ACPDP
- J'aimerais agir à titre de bénévole au congrès
- Je donne la permission à l'ACPDP de publier mes coordonnées dans la liste des congressistes qui sera distribuée aux participants, aux commanditaires et aux exposants. Il est possible que vous receviez de l'information promotionnelle de nos commanditaires ou de nos exposants.
- J'aimerais recevoir le bulletin eNouvelles de l'ACPDP ainsi que d'autres communications électroniques en provenance de l'association.

FRAIS D'INSCRIPTION AU CONGRÈS

FRAIS D'INSCRIPTION AU CONGRÈS

TARIF PRÉINSCRIPTION
(Jusqu'au 27 février 2015)

TARIF RÉGULIER
(Après le 27 février 2015)

Inscription à l'ensemble du congrès

Membre* :	775 \$	875 \$	\$
Non-membre :	1024 \$	1137 \$	\$

*Afin de pouvoir bénéficier du tarif accordé aux membres, vous devez être membre en règle de l'association au moment du congrès

Tarif pour une journée

Mercredi	350 \$	450 \$	\$
Jeudi*	350 \$	450 \$	\$

*Le tarif ne comprend pas un billet pour le banquet le jeudi soir

Cours d'introduction d'une journée sur les dons planifiés (donné en marge du congrès – 21 avril de 8 h à 17 h)

Membre :	315 \$	315 \$	\$
Non-membre :	350 \$	350 \$	\$

Activité sociale optionnelle – Date limite de réservation : 20 mars

Festin de homard (Le 22 avril 18 h 30)	billet(s) @ 70 \$ ch.	\$
Excursion à Peggy's Cove (Le 24 avril 14 h 30)	billet(s) @ 42 \$ ch.	\$

Billets additionnels pour le banquet du jeudi* :	billet(s) @ 92 \$ ch.	\$
--	-----------------------	----

*Le tarif d'inscription à l'ensemble du congrès comprend un billet pour le banquet le jeudi soir

Sous total

TVH 15% \$ A

Numéro d'enregistrement : 870678299RT0001

Frais de traitement

\$ B

5,00 \$ C

Total des frais d'inscription (Total A, B, C)

\$

MODALITÉS DE PAIEMENT

VISA MasterCard® Chèque (à l'ordre de CAGP Halifax 2015)

Numéro de carte de crédit

Date d'expiration

Nom du titulaire de la carte

J'autorise le paiement du total des frais
d'inscription par carte de crédit

Signature du titulaire de la carte

Annulations et politique de remboursement

Les demandes d'annulation doivent être reçues par écrit au plus tard le **27 mars 2015**. Si vous devez annuler votre inscription, trois options s'offrent à vous :

- 1) Votre inscription peut être transférée à un collègue travaillant au sein de votre organisme;
- 2) Votre inscription peut être reportée pour vous permettre d'assister au congrès de 2016;
- 3) Vos frais d'inscription peuvent vous être remboursés (moins 200 \$ de frais d'administration).

Il n'y aura pas de remboursement ou de report pour les inscriptions annulées après le 27 mars 2015. Si vous ne vous présentez pas au congrès, vous perdez la somme déboursée pour vous inscrire.



AIDER NOS COLLECTIVITÉS À PROSPÉRER nous enrichit tous

À RBC Gestion de patrimoine, nous sommes fiers d'aider nos collectivités à se transformer en force et en beauté, tout en accompagnant nos clients vers un avenir de plus en plus prometteur.

Pour en savoir plus, allez à www.rbcgestiondepatrimoine.com.



RBC Gestion de patrimoine

Tout un patrimoine à partager.

® Marque déposée de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada. Utilisation sous licence. © Copyright, 2014. Tous droits réservés.