



ORGANISATIONS À BUT NON LUCRATIF

OBNL ET OBL : MÊME ENJEU
DES ADMINISTRATEURS
COMPÉTENTS ET DÉDIÉS

LA LOI CANADIENNE SUR LES
ORGANISATIONS À BUT NON
LUCRATIF, VOUS CONNAISSEZ ?

CESSEZ DE DONNER...
ENGAGEZ-VOUS !

LA GOUVERNANCE DES OBNL

LE RÉGIME COOPÉRATIF :
UN INCONTOURNABLE

LE MENTORAT : DONNER
ET RECEVOIR

L'ATTITUDE COACH ET L'EFFET
ENTONNOIR

LA DÉNONCIATION D'ACTES
RÉPRÉHENSIBLES

LA GESTION DES FONDS
COLLECTIFS



BÉATRICE VAUGRANTE

UNE ENTREPRENEUSE SOCIALE AU SERVICE DE
LA COMMUNAUTÉ INTERNATIONALE

En partenariat avec

Bell

CESSEZ DE DONNER... ENGAGEZ-VOUS !



Stéphane Deelauniers, MBA

Président de la firme de services conseils Centaurus (www.centaurus.ca), a coaché plus de 500 professionnels et a donné plus de 5 000 heures de formations et de coaching en développement des affaires et en établissement de relations d'affaires de confiance. Il est l'auteur de l'ouvrage « Vendre son Cerveau - Le développement des affaires pour services professionnels ».

Tout comme moi, vous devez recevoir une quantité importante de demandes de tout acabit et d'événements caritatifs qui ont tous un même but : celui d'aider les plus démunis que nous. Mais le développement d'affaires dans tout cela ? Nous mettons cela à plus tard ? Comment concilier ces demandes et le développement des affaires ? Simplement en s'engageant !

En premier lieu, disons-le franchement, la plupart d'entre nous font partie de la classe de gens favorisés par la vie. Nous gagnons notre vie durement, mais peu d'entre nous se demandent s'ils pourront remplir le frigo à la fin du mois. Alors, je crois que c'est aussi dans notre mission de vie de remettre une partie raisonnable à ceux qui n'ont pas la même chance que nous. Effectivement, la plupart d'entre nous le font. Mais, est-ce que « remettre aux plus démunis » consiste simplement à faire un chèque à la fin de l'année ? Que pouvons-nous faire de mieux ?

Notre temps, notre énergie, notre expertise, notre réseau, bien que ce ne soit pas suffisant pour remplir les frigos de ces gens, est probablement ce dont l'ensemble de ces organismes a le plus besoin. Car vous le savez sûrement, si nous excluons les fondations vedettes ou les associations reconnues par le monde des affaires, il y a une quantité d'autres organismes qui ont un besoin criant de support et d'aide que vous pourriez leur apporter simplement en vous impliquant, en offrant votre savoir et votre support. Et pour la plupart, votre valeur va bien au-delà du chèque que vous pourriez faire. Votre passion et votre implication tant personnelle que professionnelle auront alors autant sinon plus de valeur. Eh oui, vous aurez aussi probablement un chèque à faire, mais ce chèque sera non seulement une contribution, mais un véritable engagement pour la cause que vous défendez.

Certainement, la plupart de ces organisations ont besoin de votre argent. Mais l'argent viendra uniquement si des gens de tous types d'influence s'engagent. Et vous faites partie de ces gens d'influence. Cet engagement vous permettra non seulement de remettre à la société, mais d'accomplir votre mission d'humain.

Le développement des affaires passe inévitablement par l'établissement de relations de confiance basées

sur l'expertise. Vos clients actuels ou futurs n'achètent pas une expertise, un contrat, ou une campagne publicitaire, ils achètent votre personne tout entière, incluant tous vos aspects humains et non pas uniquement « l'expertise » que vous pourrez mettre en évidence lors de votre implication. Vos collègues, partenaires, amis et participants verront en vous une véritable personne et inévitablement, les liens se feront au-delà de la simple expertise, mais aussi au niveau personnel. Comme nous le savons tous, le développement des affaires est une affaire de relations humaines... Quoi de mieux ?

Finalement, impliquez-vous avec votre cœur et votre énergie dans l'organisation, la cause ou le groupe en lequel vous croyez profondément. Impliquez-vous pour la cause et inévitablement, cette implication vous aidera dans votre développement des affaires.

6 conseils pour choisir votre implication sociale

1. Demandez-vous ce qui vous intéresse vraiment personnellement

S'impliquer auprès d'une association est un investissement important particulièrement au niveau de votre temps. Vous aurez inévitablement à y passer beaucoup plus d'heures que vous le croyez. Alors, tant qu'à s'impliquer, faites-le dans un domaine qui vous passionne. Si c'est l'art qui vous intéresse, impliquez-vous dans ce domaine. Si c'est la santé, choisissez ce secteur. Les enfants malades, les causes sociales, le sport, la diversité culturelle, l'entrepreneuriat sont des causes aussi valables les unes que les autres.

2. Choisissez votre organisme, n'attendez pas les occasions

Trop souvent, je rencontre des gens qui attendent doucement d'être sollicités par quelqu'un. Il y a autant d'organisation qu'il y a de passions. Il y en a certainement une qui œuvre dans votre champ de passion. Et ne vous en faites pas, je ne connais pas d'associations qui refuseront de l'aide pertinente à leur développement, quelle qu'elle soit.



3. Ne le faites pas uniquement dans une perspective de développement des affaires

Les gens qui s'impliquent uniquement pour avoir des clients sont toujours mal vus dans une organisation. Les vrais philanthropes le font en premier lieu pour la cause, pour la faire avancer le plus possible. Et inévitablement, cette implication, lorsque bien faite, permet aussi de développer des affaires. Mais il faut être patient et s'impliquer vraiment.

4. Tenez vos promesses

Je vois souvent des gens qui s'impliquent beaucoup au début, mais qui délaissent doucement leur implication au fil du temps pour toutes sortes de bonnes raisons. Si vous vous impliquez, vous devez vous rappeler qu'il y a des gens qui comptent sur vous, non pas uniquement maintenant, mais pour l'avenir. Donc, lorsque vous vous engagez, engagez-vous vraiment. Sinon ne le faites pas.

5. Sachez dire non

Il est inutile de dire oui à tous, simplement pour faire plaisir. Vous avez des ressources tant

financières que temporelles limitées. Il n'y a que 24 heures dans une journée et vous ne pourrez pas tout faire. Donc, même si cela doit vous briser le cœur, il faut savoir dire non lorsque cette implication vous en demande plus que ce que vous êtes en mesure d'offrir.

6. Sachez vous retirer élégamment

Dans le cas où vous devez vous retirer d'une implication, faites-le d'une façon élégante, en offrant une alternative à l'organisation. Cette organisation compte sur vous pour sa croissance et sa survie, donc il est normal que vous leur donniez un dernier coup de main. Pourquoi ne pas les aider à trouver votre successeur ? Il y a sûrement quelqu'un de votre réseau qui aimerait s'impliquer à votre place.

Je terminerai par une citation d'un grand philanthrope québécois qui m'avait conseillé au début de ma carrière et que j'ai toujours cherché à suivre :

« Cesse de donner, engage-toi. » ●

Le réseau LTE le plus vaste au pays.

bell.ca/reseauLTE

