



Gaston
GAGNÉ
et associés

LA DÎME

Folklore et financement

Parler de la dîme en 2010 est certainement d'actualité si on tient compte des problèmes financiers qu'éprouvent la majorité des paroisses catholiques de la province. Cette situation dramatique, signe tangible d'une déchristianisation universelle, n'est pas propre aux fidèles du Québec, nous disent les sociologues.

En tant que catholique, je ne peux m'empêcher de faire les mêmes constatations que les sociologues, journalistes et autres sauveurs du patrimoine en ce qui concerne la baisse de la pratique religieuse et du nombre de prêtres dans tous les diocèses. Cependant, je constate aussi que l'Église catholique s'est adaptée aux changements survenus dans la société, aussi bien pour s'ajuster aux lois touchant

l'enseignement de la pastorale que pour s'ajuster à Vatican II ou à la pénurie de prêtres. Ainsi, je ne sais où auront lieu nos célébrations religieuses dans 10 ans, mais j'ai confiance que l'Église s'adaptera encore. En effet, depuis 50 ans, les autels ont changé de place dans les églises, des églises ont été fermées, des paroisses ont été regroupées en unités pastorales. J'ai marché au catéchisme quand j'étais au primaire et j'ai porté un scapulaire, mais mes petits-enfants vont étudier l'hindouisme et l'islam à l'école. Quel changement!

**Comme professionnel en campagne de financement,
j'ai l'impression cependant que les campagnes de dîme n'ont pas évolué autant,
que plusieurs d'entre elles ont conservé quelque chose d'antan.**

« Il ne se passe pas une semaine sans que l'on parle de fermeture ou de vente d'église, de démolition de couvent », regrette Luc Noppen, spécialiste de patrimoine urbain à l'Université du Québec à Montréal (UQAM). « Il y a 10 ans, c'était exceptionnel et aujourd'hui cela fait partie de notre quotidien », ajoute-t-il.

« Chaque année, il y a à peu près une vingtaine d'églises qui ferment », estime Jocelyn Groulx, directeur du Conseil du patrimoine religieux du Québec.

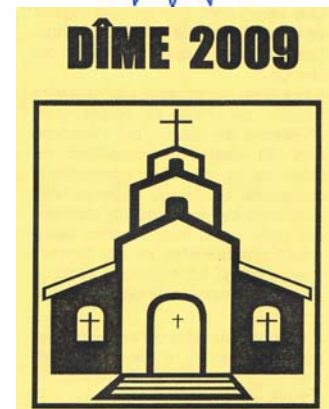
Cyberpresse.ca 21/2/2010

➤ Dîme 2010 : *C'est le temps!*

Cahier de la dîme 2009 - 2010

NOUVEAUTÉ! PAYER VOTRE DÎME EN LIGNE !

*On entend dire encore aujourd'hui qu'il faut conserver la notion de dîme dans les campagnes annuelles de financement des paroisses afin de ne pas brusquer les habitudes des personnes âgées, clientèle-cible des paroisses; on oublie que cette génération a connu plus de changements que toutes les générations précédentes et qu'elle s'est adaptée. **Passer encore de maintenir la notion de dîme, mais conserver la même façon de la solliciter est suicidaire!***



1. CLIENTÈLE-CIBLE CONVOITÉE

**LES FONDATIONS DU RÉSEAU DE LA SANTÉ,
DONT CERTAINES ONT À PEINE 20 ANS,
ONT RÉCOLTÉ 141 000 000 \$ EN 2007.**

<http://www.afesaq.qc.ca/membres/membres-reguliers.html>

CLEF DE LEUR SUCCÈS :

Bien que ces fondations s'ajoutent à toutes les autres qui sollicitent le public, leur apparition en grand nombre au cours des 25 dernières années et leur proximité des gens dans toutes les régions de la province leur ont donné une grande visibilité; visibilité même dans les salons funéraires, qui leur permet de recueillir des milliers de dons *in memoriam* chaque année.

En plus de promouvoir une cause très séduisante auprès de la population (les gens âgés sont de grands consommateurs de soins de santé), les fondations du réseau de la santé sont administrées par des gestionnaires expérimentés qui font régulièrement appel à des conseillers professionnels pour mettre au point leurs campagnes annuelles de financement. Aucun élément important n'est négligé dans ces campagnes : messages, présentation graphique, dons suggérés, mode de distribution, personnalisation, nombre d'envois et envois de rappel.

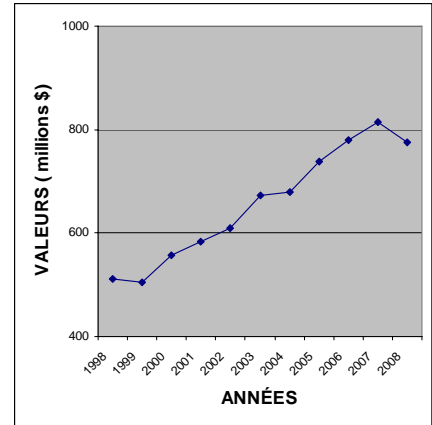
2. LES QUÉBÉCOIS SONT GÉNÉREUX

Statistiques Canada rapporte que les Québécois donnent de plus en plus en dons de charité. Les contributions annuelles totales compilées à partir des rapports d'impôt figurent dans le graphique ci-contre. On peut voir que ces valeurs sont passées de 510 M\$ en 1998 à 775 M\$ en 2008, ce qui représente un saut de 51,8 % au cours de cette période.

Près de 50 000 organismes de charité sont autorisés à collecter des dons au Québec, et ce nombre augmente tous les ans.

La concurrence est par conséquent très vive et chaque organisme doit défendre son territoire pour survivre. Les paroisses ne font pas exception, car leur principale source de financement repose entièrement sur les dons.

PROVINCE DE QUÉBEC DONS DE CHARITÉ 1998-2008



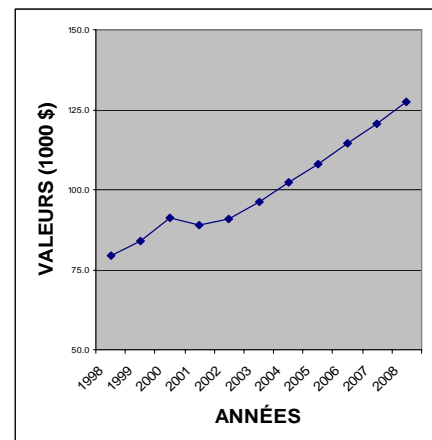
VARIATION : + 51,8 %

3. LA RELIGION REÇOIT 16 % DES DONS

Parmi les causes qu'appuie la population, la religion vient en 3^e place après la santé et le communautaire (Centraide); 16 % des dons ont été remis à des œuvres religieuses, surtout de la part des personnes de 65 ans et plus (Léger Marketing 2009).

On constate aussi cette générosité dans certaines paroisses du Québec. Sur ce 2^e graphique, je montre la croissance des revenus de dîme observée au cours des mêmes 10 années dans une paroisse du diocèse de Montréal où je suis conseiller et qui utilise la même méthode de sollicitation ayant fait ses preuves année après année. Les revenus ont augmenté de 69,3 % au cours de cette période, et les revenus de 2009, disponibles depuis peu, montrent aussi une progression de 5,2 % sur l'année précédente.

PAROISSE "A" DÎMES ANNUELLES 1998-2008



VARIATION : + 69,3 %

4. MÉTHODE DE SOLLICITATION

Les paroisses du Québec ont beaucoup de latitude pour gérer les affaires de fabrique; c'est pourquoi nous voyons autant de différences dans les campagnes de financement d'une paroisse à l'autre, d'un diocèse à l'autre. De façon générale, les campagnes paroissiales se concentrent sur les pratiquants et délaissent les catholiques non pratiquants même si leur potentiel de contribution est important.



**GUIDE POUR
UNE CAMPAGNE
ANNUELLE**

Le diocèse de Québec a lancé, il y a quelques années, un guide pour aider les paroisses dans leur campagne annuelle. Il énonce les principes essentiels d'une campagne moderne de financement basée SUR UNE APPROCHE PERSONNALISÉE.

Personnellement, je fais la promotion de cette méthode et j'aide des paroisses à la mettre en place depuis 1993.

LA CAMPAGNE POSTALE PERSONNALISÉE :

LA SEULE CAMPAGNE VRAIMENT ADAPTÉE AU XXI^e SIÈCLE

POUR...

- **RECRUTER DE NOUVEAUX DONATEURS;**
- **AUGMENTER LE DON MOYEN;**
- **RÉACTIVER LES DONATEURS PERDUS;**
- **FIDÉLISER LES DONATEURS ACTUELS.**

**GASTON GAGNÉ, B.A., B.Sc., M.B.A.
CONSEILLER EN CAMPAGNE DE FINANCEMENT DEPUIS 1993**

**GASTON GAGNÉ ET ASSOCIÉS
522-3551, boulevard St-Charles
Kirkland (Québec) H9H 3C4**

Téléphone : 514-626-9181 Télécopieur : 514-626-6784
Site WEB : gagne-associes.com Courriel : gaston@gagne-associes.com