

Titre du poste

Responsable des dons planifiés

Impact du poste

Le département de la collecte de fonds de MSF Canada s'occupe de lever des fonds privés, provenant principalement de particuliers, par le biais de campagnes de marketing direct intégrées, de dons principaux, de legs et de dons planifiés, afin de soutenir nos opérations sur le terrain et nos activités au Canada. Ce département s'est donné un ambitieux objectif de croissance dans le cadre de son plan-stratégique. Les membres de l'équipe de la collecte de fonds sont basés à Toronto et à Montréal, et travaillent en collaboration avec des fournisseurs à travers le Canada.

Le ou la responsable des dons planifiés de MSF Canada supervisera tous les aspects de l'unité des dons planifiés, y compris le marketing, la fidélisation des donateurs et donatrices, l'administration des successions et l'intégration du marketing de masse. La personne à ce poste cultivera des relations avec la communauté donatrice, en alignant les objectifs philanthropiques de chacun sur la mission de MSF, qui consiste à fournir une aide médico-humanitaire partout dans le monde.

La personne endossant ce rôle de direction élaborera et mettra en œuvre des stratégies de communication, de gérance et d'acquisition de donateurs et donatrices afin d'atteindre les objectifs de revenus annuels. Elle mènera des initiatives de marketing entourant les dons planifiés, offrira sa collaboration face aux dons immobiliers complexes et assurera une intégration transparente des dons planifiés afin d'élargir le portefeuille des donateurs et donatrices et d'augmenter les revenus. En outre, elle établira et maintiendra des relations avec les principales parties prenantes internes et externes, en assurant un bassin régulier de donatrices et donateurs testamentaires confirmés, potentiels et retenus.

Principaux domaines de responsabilité et reddition de comptes

- **Gestion de l'équipe et des projets** – Superviser et diriger la chargée des dons planifiés, la chargée des dons successoraux et la coordonnatrice des dons planifiés.
- **Maximiser les opportunités de croissance** – Démontrer de solides compétences interpersonnelles et une grande connaissance de l'industrie; diriger les stratégies de gestion, de fidélisation et d'acquisition de donateurs et donatrices pour l'unité des dons planifiés, en développant et en recherchant les meilleures pratiques de recrutement et de fidélisation en lien avec les dons testamentaires; augmenter les revenus (dons intermédiaires, dons principaux, dons provenant d'entreprises ou de fondations et dons planifiés) pour atteindre les objectifs définis dans le plan stratégique.
- **Diriger le cycle de gestion de la performance organisationnelle de MSF Canada** – y compris la budgétisation, le plan annuel et les rapports trimestriels pour l'unité des dons planifiés; veiller à l'utilisation responsable des ressources, notamment endosser la responsabilité pour le budget, les contrats et les fournisseurs, recommander de nouvelles stratégies ou élaborer des propositions en prévision des besoins futurs.
- **Atténuation des risques** –Travailler avec les spécialistes juridiques, ainsi qu'avec les fournisseurs tiers et les parties prenantes de la campagne de marketing intégrée pour assurer les mouvements de trésorerie, en minimisant les retards dans les distributions de succession et les successions contestées; posséder une

connaissance et une compréhension approfondies du droit successoral, ainsi qu'une expertise pour conseiller les fiduciaires et tenir responsables les avocats et avocates (ou notaires) des successions.

- **Analyse des données** – Collaborer avec l'unité des systèmes de collecte de fonds pour appuyer l'équipe dans l'élaboration d'une stratégie et d'un programme de collecte de fonds axés sur les données.

Compétences spécifiques à l'emploi

1. Gestion du programme des dons planifiés (60 %)

- Collaborer avec la responsable principale de la philanthropie pour rajeunir et appliquer la stratégie globale des dons testamentaires en termes de prospection, ainsi que de fidélisation des donateurs et donatrices, conseillers et conseillères, avocats et avocates (ou notaires), et fiduciaires existants.
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de fidélisation, de sollicitation et de gérance continue de la communauté des dons planifiés, y compris les legs, les rentes de bienfaisance, l'assurance-vie, les REER et autres véhicules de dons planifiés.
- Gérer et superviser le portefeuille de personnes clés de la chargée des dons planifiés dans un but de prospection; faire la sollicitation en visant l'objectif annuel établi conjointement avec la responsable principale de la philanthropie.
- Gérer les campagnes marketing courantes de dons testamentaires, en ligne et hors ligne.
- Collaborer avec l'équipe de marketing de masse et de développement pour produire du contenu marketing, des actifs numériques et d'autres supports de promotion externes pour les dons testamentaires.
- Superviser et soutenir la chargée des dons successoraux avec l'administration des successions ouvertes; veiller à ce que le suivi soit approprié pour concrétiser les dons; s'assurer que les activités de gérance visant les fiduciaires ou les familles des personnes défunt(e)s sont adéquates.
- Fournir des rapports mensuels afin de mesurer le succès du programme des dons testamentaires et de suivre des indicateurs de performance clés.
- Agir comme mentor auprès des chargées de la fidélisation relativement aux tactiques et stratégies entourant les dons testamentaires pour promouvoir les dons mixtes et la culture de la philanthropie.
- Élaborer de manière stratégique des relations et des plans de gérance à l'intention des professionnelles et professionnels alliés en conseils financiers, gestion de patrimoine, courtage, conseils juridiques, etc., et mettre en œuvre une stratégie de fidélisation optimale ayant un impact à court et à long terme sur le portefeuille.
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies collaboratives et saisir les occasions d'accompagnement pour l'identification des pistes prometteuses, le suivi des réponses et la coordination des communications avec les chargées de la fidélisation dans le but d'appuyer leur sollicitation de legs caritatifs, ainsi que de fidéliser les donateurs et donatrices testamentaires, et solliciter et gérer des dons planifiés.
- Gérer les opportunités de partenariat en collaboration avec l'équipe de marketing direct pour inclure les dons planifiés dans les activités promotionnelles.
- Gérer les plans de suivi des pistes prometteuses pour les dons planifiés identifiées via les campagnes de marketing direct, les demandes d'informations et les réunions en face à face.

2. Leadership et gestion du personnel (30 %)

- Diriger en temps opportun l'embauche, le perfectionnement et le développement actif de la performance des membres de l'équipe en puisant dans son expérience professionnelle du développement de la collecte de fonds; promouvoir la confiance, le respect, la reconnaissance et la responsabilité mutuelle dans un environnement de haute performance et de grande collaboration.
- Superviser la mise en œuvre du plan annuel et du plan stratégique, faire le suivi des revenus et des dépenses du programme, et proposer des mesures pour rajuster le tir si nécessaire afin d'atteindre les objectifs

- Diriger en donnant l'exemple, inspirer et motiver les autres, et favoriser un environnement de travail fondé sur nos valeurs fondamentales d'humanité, d'intégrité et de résultats.
- Surveiller et évaluer le succès des initiatives de dons planifiés en suivant les indicateurs de performance clés, les objectifs et les résultats clés.
- Fournir des mises à jour régulières au conseil d'administration et à la direction, par le biais de rapports clairs et exploitables sur les progrès accomplis face aux objectifs annuels et à long terme du programme.
- Analyser les données pour identifier les tendances, les défis et les opportunités de croissance, en faisant des recommandations pour ajuster les stratégies au besoin.
- Agir en tant que membre clé de l'équipe de gestion de la collecte de fonds, en contribuant aux discussions sur la stratégie globale de collecte de fonds et la mise en œuvre de changements organisationnels.

3. Leadership éclairé et tendances du secteur (10 %)

- Rester à l'affût des nouvelles tendances dans le secteur des dons testamentaires en nouant le dialogue avec les associations de l'industrie et les leaders d'opinion.
- Représenter l'organisation au sein du groupe de travail sur les dons testamentaires de MSF, en apportant des idées et en alignant les stratégies sur le mouvement international plus large.
- Acquérir une expertise du secteur des dons planifiés au Canada en participant activement à l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACDPD).

Compétences fondamentales

- **Adhésion aux principes de MSF (niveau de compétence 1)** : Démontre une connaissance des principes de MSF, et les accepte
- **Sensibilisation interculturelle (niveau de compétence 3)** : Démontre une attitude qui favorise l'intégration
- **Leadership (niveau de compétence 3)** : Encourage, engage et motive les gens
- **Gestion et développement du personnel (niveau de compétence 3)** : Travaille à faire progresser et à développer les membres de l'équipe
- **Sens du résultat et de la qualité (niveau de compétence 3)** : Améliore les performances et fixe des objectifs ambitieux et réalistes
- **Réseautage et établissement de relations (niveau de compétence 3)** : Crée des opportunités de réseautage

Connaissances et expériences

- Plus de 5 ans d'expérience dans la collecte de fonds, avec un fort accent sur la gestion d'un portefeuille de dons planifiés dans divers contextes tels que les organismes de bienfaisance, les ONG ou le secteur financier.
- Aptitude avérée à diriger des campagnes d'acquisition de donateurs et donatrices et de marketing pour les dons testamentaires, y compris la supervision de stratégies multicanaux et la segmentation du public.
- Expérience en gestion des relations avec des fournisseurs tiers et des conseillers juridiques externes, en assurant la conformité et l'efficacité des opérations de dons planifiés.
- Réalisations marquantes dans le maintien de paramètres de performance clairs et l'atteinte d'objectifs de collecte de fonds dans un programme de dons planifiés et de dons testamentaires.
- Réussite démontrée à diriger et à faire grandir des équipes diversifiées, y compris des subordonnées et subordonnés directs, tout en favorisant un environnement de travail positif, en fournissant des commentaires constructifs et en mettant en œuvre des initiatives de développement professionnel.
- Compétences en fidélisation stratégique, gérance de personnes fortunées et collaboration avec des spécialistes en conseils financiers, gestion de patrimoine et droit successoral.

- Expérience de la gestion des systèmes CRM et des bases de données des donateurs et donatrices pour suivre la fidélisation prospective, le rendement et la production de rapports.
- Aptitudes à travailler avec les instruments financiers complexes et les lois fiscales liées aux dons de bienfaisance tout en collaborant avec les donateurs et donatrices, ainsi que les spécialistes juridiques.

Éducation, certifications et langues

- Expérience en gestion d'organismes à but non lucratif, en administration des affaires, en marketing, en communication, en finance ou en droit.
- Désignation CFRE (Certified Fund-Raising Executive) ou formation en dons planifiés, en droit successoral, en droit fiscal ou en planification financière, un atout.
- Maîtrise de l'anglais, obligatoire.
- Maîtrise du français, souhaitable.

Conditions de travail

- Les horaires de travail sont généralement du lundi au vendredi, de 9 h à 17 h, heure de l'Est.
- Modèle de travail hybride (40 % dans les bureaux de MSF Canada et jusqu'à 60 % de travail à domicile)
- Bureau dans un espace ouvert, partagé avec d'autres collègues
- Le poste de travail comprend un bureau assis/debout, un tapis anti-fatigue, une chaise pivotante, un ordinateur portable avec station d'accueil et un deuxième écran
- Interaction avec les donateurs et donatrices de MSF, le grand public, la haute direction de MSF et diverses parties prenantes internes et externes
- Niveaux élevés de stress et/ou de pression (en particulier au quatrième trimestre, puis au premier trimestre de la nouvelle année pour clore l'année et effectuer le rapprochement des comptes)

Exigences en matière de déplacements

- Pourcentage de temps consacré aux voyages, au pays ou à l'étranger pour les réunions avec les donateurs et donatrices, les événements hors site, les conférences, les réunions du groupe de travail, etc. : 10 %
- Voyages potentiels au Canada pour des successions exceptionnelles (> 5 %)
- Voyages internationaux potentiels vers d'autres bureaux MSF et pays accueillant des projets MSF (> 5 %)

Information sur le poste

Niveau du poste : Gestionnaire de personnes

Département : Collecte de fonds (philanthropie)

Statut du poste : Permanent

Taux d'activité : 100 %, 37,5 heures par semaine

Lieu de travail : Toronto

Salaire : Niveau 16, échelon 1, sur la grille salariale de MSF Canada, soit 87 850 \$ par année

Statut : Il faut être légalement autorisé-e à travailler au Canada

Avantages sociaux : des vacances à partir de 4 semaines/an, des horaires de travail flexibles, un compte crédit santé, un compte crédit bien-être, une assurance collective (vie personnelle et personnes à charge, assurance en cas de décès ou de mutilation accidentels), le plan Tranquillité d'esprit (médicaments sur ordonnance, soins dentaires accidentels, soins hospitaliers, etc.), 5 % de cotisations à un REER (aucune cotisation équivalente requise), un budget annuel de perfectionnement professionnel, le Programme d'aide aux employés et aux familles (PAEF), des ressources psychosociales internes et une culture organisationnelle positive et novatrice fondée sur nos valeurs fondamentales d'humanité, l'intégrité et les résultats.

Information supplémentaire

Organisation humanitaire axée sur les gens, MSF Canada est fière d'offrir un milieu de travail diversifié, collaboratif et inclusif. Nous croyons fermement que cette approche valorise notre travail. Nous souscrivons aussi au principe de l'équité en matière d'emploi. L'organisation cherche à attirer et à embaucher les professionnelles et professionnels les plus compétents et à entretenir avec ces personnes des relations de travail fructueuses, productives et durables. Nous aimons collaborer avec des gens qui ont des motivations et des parcours diversifiés et qui démontrent une passion manifeste pour la mission sociale de MSF.

MSF Canada reconnaît l'existence de l'oppression et du racisme systémiques, et s'engage à maintenir et à intensifier ses efforts de lutte contre le racisme et l'oppression. Alors que MSF Canada continue de grandir et de travailler à l'élimination des obstacles dans ses bureaux ici au pays et dans les projets MSF à l'étranger, nous encourageons les individus ayant des expériences uniques d'oppression intersectionnelle sur la base de leurs marqueurs sociaux, tels que l'identité ethnoraciale, l'âge, l'identité de genre, l'éducation, le statut socioéconomique ou le lieu d'origine, à poser leur candidature. Nous encourageons les personnes noires, autochtones, de couleur, en situation de handicap ou s'identifiant à la communauté LGBTQIA2S+, ainsi que toute personne méritant l'équité, à postuler.

Conformément à l'engagement pris par MSF en décembre 2021 visant à réduire nos émissions de carbone de 50 % d'ici 2030 par rapport à notre niveau de référence de 2019, nous encourageons tout le monde à adopter et à intégrer des pratiques durables et respectueuses du climat. En examinant nos activités dans une optique climatique et sanitaire mondiale, nous pouvons diminuer notre impact opérationnel. En utilisant nos activités opérationnelles pour faire face aux changements climatiques et à la dégradation de l'environnement en misant sur l'atténuation et l'adaptation, nous réduirons notre dépendance aux combustibles fossiles, atténuerons notre empreinte écologique et aiderons à protéger la santé humaine. Il faut que nous tous, autant que nous sommes, à tous les niveaux et avec toutes nos compétences, mettions l'épaulé à la roue pour affronter la menace mondiale des changements climatiques.