

Grandir ensemble :



Favoriser un dialogue constructif entre les
organismes de bienfaisance et les fondations
qui administrent des FOD par la compréhension,
l'engagement et la transparence



À propos des services-conseils Watermark

Les services-conseils Watermark vous accompagnent dans votre démarche philanthropique avec intention, clarté et confiance. Nous offrons des conseils personnalisés aux philanthropes de premier plan, aux familles généreuses et aux organisations à vocation sociale, et proposons des services de recherche indépendants en ce qui a trait à la philanthropie, aux retombées sociales et à la bienfaisance.

www.watermarkpc.com



Nous tenons à remercier tout particulièrement la Fondation Desjardins pour son appui à la réalisation de l'édition française de ce rapport.

Publié le 18 juin 2026

© Watermark Philanthropic Counsel, 2026

Pour citer ce document: Hale, S. & Sjogren, K. (2026). Growing Together: Informing a positive dialogue between charities and DAF foundations through knowledge, engagement and transparency.

Watermark Philanthropic Counsel (disponible en français sous le titre Favoriser un dialogue constructif entre les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD par la compréhension, l'engagement et la transparence).

Contenu

Introduction et méthodologie			4	3.8	Fonds orientés par les donateurs et pratiques de collectes de fonds	25
Remerciements			5	3.9	Critiques à l'égard des fonds orientés par les donateurs	25
Sommaire			6	3.10	Résumé de la section	28
1.0	La philanthropie au Canada		9	4.0	Constats de l'étude	29
1.1	Taille et composition du secteur		9	4.1	Perspectives sur le secteur	29
1.2	Aperçu financier		10	4.2	Défis relationnels entre les fondations qui administrent des fonds orientés par les donateurs et les organismes de bienfaisance	36
1.3	La collecte de fonds : un secteur en évolution		11		Enjeu 1 : Manque de connaissances sur les FOD	36
1.4	Résumé de la section		13		Enjeu 2 : Divulgence et transparence	42
2.0	Le secteur des fonds orientés par les donateurs au Canada		14		Enjeu 3 : Mobilisation des donateurs et communications	46
2.1	Défis liés aux données au Canada		14		Enjeu 4 : Administration des dons	48
2.2	Aperçu des fonds orientés par les donateurs au Canada		15	5.0	Initiatives encourageantes	51
2.3	Modèles de fonctionnement		16	5.1	Exemples provenant d'organismes de bienfaisance	51
2.4	Dons non monétaires		16	5.2	Exemples provenant de fondations qui administrent des fonds orientés par les donateurs	54
2.5	Dons issus de fonds orientés par les donateurs		17	6.0	Besoins, solutions et voie à suivre	56
2.6	Bénéficiaires des dons		17	6.1	Améliorer la connaissance des fonds orientés par les donateurs	57
2.7	Mesure des taux de distribution et de flux		18	6.2	Accroître la divulgation de renseignements et le partage d'information	58
2.8	Résumé de la section		18	6.3	Renforcer la collaboration en matière de mobilisation des donateurs et de communications	59
3.0	Examen de la littérature		19	6.4	Améliorer l'administration des dons et le processus de versements provenant des FOD	60
3.1	Dons issus de fonds orientés par les donateurs		20	6.5	Grandir ensemble	62
3.2	Divulgence des renseignements sur le donateur ou la donatrice		20	Annexe – La réalité des FOD dans les pays en dehors de l'Amérique du Nord		63
3.3	Utilisation et niveau d'activité des fonds orientés par les donateurs		21	Sources		66
3.4	Dons provenant des fonds orientés par les donateurs		22			
3.5	Dons provenant de fonds orientés par les donateurs et dons directs : comparaison		23			
3.6	Sollicitation de dons provenant de FOD		23			
3.7	Difficultés liées à la sollicitation de dons provenant de fonds orientés par les donateurs		24			

Introduction et méthodologie

Les organismes de bienfaisance et les fondations qui offrent des fonds orientés par les donateurs (FOD)¹ jouent tous deux un rôle distinct et important au sein de l'écosystème philanthropique du Canada. Au moment où les FOD gagnent en popularité et les organismes de bienfaisance subissent des pressions financières croissantes, il est opportun et nécessaire de se pencher sur la relation qui existe entre les fondations² qui administrent ces fonds et les organismes de bienfaisance en exploitation.

Ce projet est inspiré du groupe de travail sur les FOD de l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPDP), qui a constaté, parmi de nombreux organismes de bienfaisance, un manque de compréhension claire de ce type de fonds et des aspects pratiques de l'engagement auprès des fondations et de leurs donateurs. Parallèlement, les fondations qui administrent des FOD cherchent à trouver la meilleure façon de s'attaquer aux aspects pratiques liés à cette nouvelle source de revenus et de réagir aux critiques courantes qui visent ce modèle de fonds.

Ce rapport vise à combler l'écart entre les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD en proposant de l'information et des solutions qui contribueront à consolider leurs relations et à améliorer leur collaboration. Comme l'a mentionné un participant :

« Lorsque les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD se considèrent comme des partenaires pour soutenir les dons porteurs de sens, cela crée des liens plus solides pour les donateurs et de meilleurs résultats pour les collectivités que nous servons. »

L'étude visée par le présent rapport s'appuie sur plus de 40 entrevues individuelles menées auprès de représentants d'organismes de bienfaisance en exploitation (de régions et de secteurs variés et disposant de budgets différents), de dirigeants de fondations qui administrent des FOD, ainsi que d'autres experts du secteur caritatif.

De plus, un sondage en ligne administré en mars 2026 par le Projet Canada Perspectives des Organismes de Bienfaisance (PCPOB), de l'Université Carleton, a permis de recueillir des données sur les FOD auprès d'un groupe d'organisations variées de par leur taille, leur portée, leur secteur d'activité et leur présence à travers le pays³.

¹ Le fonds orienté par le donateur (FOD) est un fonds distinct détenu et contrôlé par un organisme de bienfaisance canadien enregistré, créé au nom d'une personne, d'un groupe, d'une association ou d'une entreprise.

² Dans le présent rapport, le terme « fondation qui administre des FOD » désigne toute fondation publique ou privée qui administre et gère des fonds orientés par les donateurs.

³ Le PCPOB est une initiative nationale de recherche qui vise à améliorer la compréhension du secteur canadien de la bienfaisance grâce à des données pertinentes, accessibles et de grande qualité. Un sondage hebdomadaire est mené à l'échelle nationale auprès d'un groupe de 1 000 organismes de bienfaisance enregistrés, sélectionnés au hasard dans le registre de l'Agence du revenu du Canada et recrutés par téléphone, par courriel et par la poste. Le PCPOB précise que les résultats « doivent être interprétés comme un indicateur éclairant des tendances et des points de vue relevés parmi des organismes de bienfaisance mobilisés du Canada, plutôt que comme des estimations précises de l'ensemble du secteur caritatif ». Un exemplaire des résultats sommaires du sondage est disponible à <https://carleton.ca/cicp-pcpob/>.

Remerciements

Watermark tient à remercier le consortium de bailleurs de fonds qui ont investi dans cette étude. Ils reconnaissent l'importance d'établir des relations solides entre les fondations qui administrent des FOD et les organismes de bienfaisance en exploitation, et croient en l'importance des données et des connaissances pour le développement du secteur philanthropique au Canada :

Fondation Aqueduct

Banque de Montréal

Fondation Benefaction

Fondation patrimoine Burgundy

Fondation Canada Gives

Fondation Desjardins

Fonds de bienfaisance Canada

IG Gestion de patrimoine

Nicola Private Giving Foundation

Fondation communautaire d'Ottawa

Fondation de dons particuliers

Compte tenu des pressions importantes exercées sur les budgets et les programmes liés à la philanthropie, seules les fondations et les institutions disposant de programmes de FOD actifs ont été invitées à financer le projet. Les membres du consortium n'ont exercé aucune influence sur l'élaboration de l'orientation, de la méthodologie et des conclusions de l'étude.

Nous tenons à remercier **l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés** (ACDP) et la Fondation de l'ACDP, plus particulièrement Ruth MacKenzie, sa présidente et cheffe de la direction, et Dana Thomson. L'orientation adoptée pour cette étude est issue des délibérations du groupe de travail sur les FOD de l'ACDP, et a été partiellement influencée par des travaux de recherche antérieurs publiés par l'organisme. Mentionnons également le soutien administratif offert par l'ACDP pendant le projet.

Le **Projet Canada Perspectives des Organismes de Bienfaisance** (PCPOB) de l'Université Carleton a joué un rôle déterminant dans la collecte de données sur les FOD auprès d'organismes de bienfaisance en exploitation à l'échelle du pays. Nous remercions sincèrement la Dre Susan Phillips, professeure émérite, et Caledonia Mathieson, cheffe de projets et des opérations, pour leur générosité et leur engagement à renforcer et à élargir la qualité et la disponibilité des données pour le secteur philanthropique canadien.

Enfin, nous tenons à exprimer notre reconnaissance envers les représentants des organismes de bienfaisance canadiens et des fondations qui administrent des FOD, qui ont accepté de discuter avec nous. Ils nous ont fait part de leurs points de vue et de leurs expériences avec franchise et la volonté de contribuer de manière constructive afin de bâtir des relations plus solides au sein de l'écosystème philanthropique canadien.

Sincères salutations,

Dre Sharilyn Hale, ASC
Fondatrice et directrice

Keith Sjogren
Partenaire de recherche

Sommaire

Les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des fonds orientés par les donateurs (FOD) jouent un rôle distinct dans le secteur des dons de bienfaisance canadien. Au moment où les FOD gagnent en popularité auprès des donateurs et donatrices et les organismes de bienfaisance subissent des pressions financières croissantes, il est important de se pencher sur la relation qui existe entre les fondations qui administrent ces fonds et les organismes de bienfaisance en exploitation.

La présente étude propose des pistes de solution aux défis les plus courants auxquels font face ces acteurs dans leurs interactions ainsi qu'un parcours pour renforcer leur capacité de collaboration, afin de passer des dons transactionnels à de véritables partenariats transformateurs.

Organismes de bienfaisance et fondations : une évolution nécessaire

Les organismes de bienfaisance du Canada sont confrontés à plusieurs défis, notamment :

- Le manque d'accès à un financement fiable et durable.
- La diminution du nombre de donateurs individuels.
- La tendance des donateurs actifs à soutenir un nombre plus restreint d'organismes.
- L'instabilité opérationnelle liée à un roulement élevé du personnel et à une baisse du nombre de bénévoles.
- Une demande élevée et croissante de services.

Toutefois, malgré les pressions qui s'exercent sur l'ensemble du secteur, celui des fonds orientés par les donateurs montre des signes de résilience, de souplesse et de croissance. Les FOD ont connu une expansion en ce qui a trait à leur nombre ainsi qu'à leurs actifs et dons reçus et versés, comme en témoignent les plus récentes données de l'ARC :

- Les actifs atteignent environ 16 milliards de dollars.
- Les dons dirigés vers les FOD représentent environ 12 % du total des dons de bienfaisance.
- Les dons annuels issus des FOD s'élèvent à 1,8 milliard de dollars au bénéfice des organismes de bienfaisance.

Les perceptions et les critiques influencent la compréhension

L'incidence de la croissance des FOD sur les organismes de bienfaisance en exploitation au Canada est nuancée et moins importante que celle perçue par les fondations qui administrent ces fonds.

- Bien que la répartition des sommes versées par les FOD soit étendue, ce sont les plus gros organismes qui en bénéficient le plus en termes de valeur et de fréquence.
- Bien que les FOD soient souvent présentés comme transformateurs, la moitié des organismes indiquent qu'ils n'ont aucun effet sur leur financement global.
- La connaissance des FOD au sein des organismes ainsi que l'adoption de politiques, de pratiques et d'outils spécifiques à ces fonds demeurent limitées.

Les organismes de bienfaisance et les observateurs du secteur continuent de soulever des préoccupations concernant la structure et le fonctionnement des FOD, par exemple :

- Des milliards de dollars en capital inactif sont soutenus par de généreux avantages fiscaux.
- On observe un manque de transparence quant à l'identité des donateurs ultimes, ce qui nuit à la reconnaissance à leur égard et au développement des relations avec eux.
- Certaines fondations sont réticentes à imposer une exigence de distribution annuelle par fonds.
- On assiste à une transformation des pratiques traditionnelles de collecte de fonds et de dons planifiés, qui constituaient une source de financement fiable pour les organismes de bienfaisance au cours des dernières années.

Même si certaines de ces préoccupations ne peuvent être confirmées ou ne concernent qu'un petit nombre de fondations, un consensus croissant se dégage quant à la nécessité d'aborder quatre enjeux principaux afin d'améliorer la collaboration entre les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD.

Quatre enjeux principaux

1. Manque de connaissances sur les FOD. Une meilleure compréhension à l'échelle du secteur permettra d'améliorer les perceptions, les politiques et les pratiques liées aux FOD.
2. Mobilisation des donateurs et communications. Une collaboration plus étroite entre les organismes et les fondations en ce qui concerne l'engagement des donateurs et les communications enrichira l'expérience de don et ouvrira de nouvelles possibilités.
3. Divulcation et transparence. Une plus grande transparence et une meilleure transmission de l'information entre les fondations et les organismes renforceront la confiance et contribueront à gérer les risques fiduciaires.
4. Administration des dons et distributions. L'amélioration des pratiques de gestion des dons par les organismes et une approche plus rigoureuse des distributions par les fondations réduiront les frictions opérationnelles.

Aller de l'avant en progressant ensemble

Les dirigeants d'organismes de bienfaisance et de fondations FOD conviennent qu'ils partagent la responsabilité de renforcer leurs relations mutuelles et que le temps est venu de mettre en place des solutions favorisant un dialogue constructif et une meilleure collaboration.

La plupart des organismes de bienfaisance reconnaissent que la croissance des FOD se poursuivra. Ils cherchent donc à améliorer leurs processus, leurs connaissances et leur compréhension, ainsi qu'à multiplier les occasions de collaboration avec les fondations. Parallèlement, les fondations progressistes élargissent leurs services, passant de simples dépositaires exécutant les instructions des donateurs à partenaires plus attentifs aux organismes bénéficiaires.

Les solutions proposées pour répondre aux préoccupations et aux défis communs doivent être analysées, discutées et explorées à l'échelle du secteur, mais il faut reconnaître qu'elles ne conviendront pas nécessairement à toutes les parties.

Ces premières étapes pourraient être réalisées par la mise en place de mesures connexes et supplémentaires par les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD, notamment :

- La création d'un forum ponctuel ou permanent servant de lieu d'échange, de point de collecte de données, de catalyseur de recherche et d'interface auprès des autorités réglementaires et des décideurs politiques.
- L'établissement d'un processus objectif permettant de recueillir de manière claire et impartiale l'opinion des donateurs utilisant des FOD avant de proposer des changements importants à l'échelle du secteur.
- L'adoption volontaire, par les fondations, d'un taux ou d'un montant minimal de distribution annuel pour chaque fonds.

La croissance des FOD ne doit pas être perçue comme une menace pour les organismes de bienfaisance ni pour les activités professionnelles de collecte de fonds. De même, les préoccupations exprimées par les organismes ne doivent pas être interprétées comme un obstacle. En comblant les lacunes sur le plan des connaissances et en réduisant les frictions administratives, l'écosystème canadien des fonds orientés par les donateurs et des organismes de bienfaisance peut passer d'une situation de prudence mutuelle à un modèle fondé sur une collaboration plus fructueuse.

1.0 La philanthropie au Canada

Pour bien comprendre la relation entre les fondations qui administrent des FOD et les organismes de bienfaisance en exploitation, il convient de mettre en contexte le secteur philanthropique au Canada et de transmettre certaines informations essentielles.

1.1 Taille et composition du secteur

Selon les données publiées par Imagine Canada, le secteur de la philanthropie au Canada représente 8,2 % du PIB canadien et contribue à l'activité économique du pays à hauteur de 225 milliards de dollars annuellement. Il emploie 2,7 millions de personnes et comprend environ 85 400 organismes de bienfaisance enregistrés répartis en trois groupes principaux : les œuvres de bienfaisance (également appelés « organismes de bienfaisance en exploitation »), les fondations privées et les fondations publiques.

Les œuvres de bienfaisance qui offrent des services, lesquels font l'objet de l'étude dont il est question dans le présent rapport, représentent près de 87 % de ce nombre, mais ils ne reçoivent que 67 % des dons et de l'aide financière accordés par des donateurs et d'autres organismes de bienfaisance⁴.

Les organismes de bienfaisance peuvent également être segmentés en fonction de leur mission, soit la promotion de l'éducation, le soulagement de la pauvreté, l'avancement de la religion, et tout autre objectif qui a des retombées positives dans la collectivité. À la fin de 2023, la proportion d'organismes de bienfaisance par segments était la suivante :

Promotion de l'éducation	13 %
Soulagement de la pauvreté	14 %
Avancement de la religion	37 %
Autres objectifs qui ont des retombées positives dans la collectivité	36 %



Même au début de 2026, de nombreux organismes de bienfaisance indiquent qu'ils continuent de se remettre des répercussions de la pandémie tout en répondant à des besoins sans précédent. En 2023, CanaDon révélait qu'un Canadien sur quatre se tournait vers les organismes de bienfaisance pour répondre à ses besoins essentiels en matière d'alimentation, de logement et d'habillement, et que 57 % des organismes déclaraient ne pas être en mesure de répondre à la demande actuelle. Il est probable que ces besoins élevés persistent en 2026. Un facteur important expliquant la difficulté à répondre à cette demande est lié aux préoccupations concernant la mise en place de sources de financement durables. Ce problème est d'ailleurs mentionné par 91 % des répondants dans un récent sondage du PCPOB. Un défi connexe, déclaré par 44 % des répondants, concerne l'évolution des comportements des donateurs : ceux-ci passeraient des dons directs aux FOD.

⁴D'un autre côté, les fondations publiques représentaient 5,5 % de l'ensemble des organismes de bienfaisance enregistrés en 2023, mais elles ont reçu 20,9 % des dons et de l'aide financière.

De plus, parmi les 45 % d'organismes de bienfaisance qui emploient du personnel, plusieurs signalent un niveau élevé de stress et d'épuisement professionnel, ce qui entraîne un fort taux de roulement dans 20 % des cas. Le tiers des organismes de bienfaisance au Canada disent être confrontés à des difficultés liées aux ressources humaines en ce qui concerne notamment le recrutement, la pénurie de main-d'œuvre et le manque de ressources compétentes disponibles. Enfin, près de 80 % des organismes affirment éprouver des difficultés à attirer et à retenir des bénévoles.

1.2 Aperçu financier

Les organismes de bienfaisance enregistrés peuvent être segmentés en fonction de leurs actifs et de leurs revenus. Un classement fondé sur la valeur des actifs donne lieu à une longue liste composée d'autorités du domaine de la santé, d'universités et de collèges, de conseils scolaires et d'autres organismes régionaux du secteur public, à quelques fondations communautaires et familiales privées, puis à des œuvres de bienfaisance qui offrent des services directement au public.

Une liste des organismes de bienfaisance enregistrés disposant de plus de 10 millions de dollars d'actifs à la fin de 2023 (publiée en 2025) comprend 4 546 organisations, dont quelques-unes seulement étaient des œuvres de bienfaisance. Cette liste ne représente que 5 % de l'ensemble des organismes de bienfaisance.

En 2023, la Mastercard Foundation, une fondation privée à vocation mondiale, était l'organisme de bienfaisance le plus important au Canada en fonction des actifs, qui s'élevaient à 55,8 milliards de dollars.

En excluant les institutions et les autorités publiques, les trois principales œuvres de bienfaisance en fonction des actifs sont l'Armée du Salut (1,8 milliard de dollars), Conservation de la nature Canada (1,5 milliard de dollars) et la Société canadienne du sang (1,0 milliard de dollars).

La grande majorité des organismes, soit 85 %, déclarent des revenus annuels inférieurs à 1 million de dollars, et parmi ceux-ci, 43 % indiquent des revenus inférieurs à 100 000 dollars, toutes sources confondues. En 2023, les trois organismes ayant déclaré les montants les plus élevés de dons assortis de reçus fiscaux étaient Vision Mondiale Canada (217 millions de dollars), l'Église de Jésus-Christ des saints des derniers jours au Canada (190 millions de dollars) et la Société canadienne de la Croix-Rouge (180 millions de dollars). Aucun d'entre eux n'a cependant atteint les 442 millions de dollars de dons déclarés par le Fonds de bienfaisance Canada (une fondation qui administre des fonds orientés par les donateurs)⁵.

Les organismes de bienfaisance sont financés par des contributions gouvernementales, des revenus autonomes, des subventions provenant d'autres organismes de bienfaisance et des dons obtenus grâce à des activités de collecte de fonds ou de manière spontanée. Dans des rapports publiés en 2025 et 2026, les deux tiers des organismes ont indiqué avoir atteint leurs objectifs de revenus pour l'année précédente, tandis que 30 % déclaraient ne pas les avoir atteints.

⁵ En 2024, le Fonds de bienfaisance Canada a déclaré une augmentation des dons de 31 %, tandis que Vision Mondiale observait une baisse de 9 % pour la même année.

Un sondage du PCPOB portant sur la diversification des sources de revenus a été réalisé au début de 2026 auprès de quelque 1 000 organismes de bienfaisance. Bien que 46 % aient affirmé être à la recherche de nouvelles sources de financement, aucun n'a indiqué considérer les fonds orientés par les donateurs (FOD) comme une piste potentielle (même si 66 % ont identifié les fondations, de manière générale, comme une possibilité).

Les sommes versées aux œuvres de bienfaisance par les fondations qui administrent des FOD sont déclarées dans le formulaire T3010 sous la catégorie des montants reçus d'autres organismes de bienfaisance enregistrés. En 2021, les versements issus des FOD représentaient 11,9 % de ces montants. En 2024, ils atteignaient 15,6 %, ce qui témoigne encore davantage de la croissance et de l'importance des FOD⁶.

1.3 La collecte de fonds : un secteur en évolution

Les difficultés rencontrées par certains organismes de bienfaisance (potentiellement jusqu'à 20 000) en ce qui concerne les collectes de fonds sont le résultat d'une combinaison de facteurs.

Baisse de la participation des donateurs

Le taux de participation des donateurs (mesuré à partir des déclarations d'impôt de particuliers indiquant une demande de crédit d'impôt) est passé de 21,9 % en 2013 à 16,8 % en 2023. La proportion de familles ou de ménages participants a également diminué. Le Fraser Institute Generosity Report 2025 (en anglais) souligne que la part du revenu total donnée à des organismes de bienfaisance par les contribuables canadiens est passée de 0,55 % en 2013 à 0,52 % en 2023.

Certains commentaires, ainsi que les données de l'ARC, indiquent que les personnes à revenu élevé ou à valeur nette élevée (celles qui sont les plus susceptibles de créer un FOD) assument une part de plus en plus grande des dons. Un rapport récent de Blakely Inc. révèle qu'un nombre croissant d'organismes de bienfaisance dépend de « dons de grande valeur » : en 2019, 30 % des organismes mettaient l'accent sur ce type de don, une proportion qui est passée à 48 % en 2024.

Cependant, seulement 53 % des Canadiens ayant déclaré un revenu annuel supérieur à 250 000 \$ (soit 289 730) ont demandé un crédit d'impôt en 2024⁷. Autrement dit, des milliers de Canadiens disposent des moyens financiers nécessaires pour faire des dons importants, mais ce n'est pas une priorité pour eux ni une composante déclarée de leur gestion de patrimoine⁸.

Environ 6,5 % des Canadiens fortunés, dont beaucoup ont plus de 65 ans, auraient recours au fonds orienté par le donateur pour une partie ou la totalité de leurs dons de bienfaisance. Cette proportion devrait augmenter au cours de la prochaine décennie à mesure qu'un transfert de richesse considérable s'opérera et que la commodité deviendra un facteur de plus en plus recherché.

⁶ Les données sur lesquelles est basée cette information proviennent du document *Blumberg's Snapshot of the Canadian Charity Sector 2024* (en anglais).

⁷ Il est probablement encore plus préoccupant de constater que parmi les 25 510 personnes ayant déclaré un revenu supérieur à un million de dollars, 72 % seulement ont demandé un crédit d'impôt.

⁸ Il est à noter que selon un rapport de 2025 du Bureau de la directrice parlementaire du budget, le patrimoine net de 1,1 million de familles au Canada s'élevait à au moins 2,5 millions de dollars en 2023. Le patrimoine total net de ces familles était estimé à 7,4 billions de dollars, soit 45,2 % de celui de l'ensemble des Canadiens.



Réduction du nombre d'organismes de bienfaisance soutenus

Le fait que les donateurs choisissent de soutenir un plus petit nombre d'organismes constitue une autre difficulté pour le secteur. L'étude sur les collectes de fonds de 2025 mentionnée ci-dessus montre que parmi les donateurs, 75 % soutiennent un maximum de trois organismes, ce qui représente une augmentation de cinq points de pourcentage sur une période de cinq ans. Par ailleurs, les donateurs canadiens utilisant des FOD aident relativement moins d'organismes que leurs homologues américains : en 2024, le nombre moyen d'organismes soutenus au Canada était de 2,2, contre 2,7 aux États-Unis.

Diminution des investissements dans les collectes de fonds

Au cours de la dernière décennie, les organismes de bienfaisance canadiens ont sous-investi dans les collectes de fonds. En 2013, les coûts totaux associés à cette activité déclarés dans le formulaire T3010 s'élevaient à 2,6 milliards de dollars, soit 1,2 % des dépenses totales. En 2023, ce montant avait diminué à 2,3 milliards de dollars, un recul encore plus marqué lorsqu'on tient compte de l'inflation pendant cette période de dix ans.

De plus, les coûts en proportion du total des dons et des subventions sont passés de 13,0 % en 2013 à 6,5 % en 2023. Selon un sondage du PCPOB réalisé en 2025, 34 % des organismes ont attribué la faible génération de revenus à un manque de ressources, et 20 % ont spécifiquement mentionné des investissements insuffisants dans les activités de collectes de fonds.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, un sondage du PCPOB réalisé en 2026 a révélé que 76 % des organismes considèrent « la stabilité et la durabilité » des collectes de fonds comme une priorité. Le deuxième défi le plus important concerne le développement et la gestion des relations avec les donateurs, un problème souvent associé aux dons effectués par l'entremise de FOD.



Évolution des stratégies de financement

Les organismes de bienfaisance ont beaucoup modifié leur approche de financement. Si ces ajustements ont permis de réduire les dépenses immédiates, ils pourraient toutefois nuire à l'atteinte des objectifs à moyen terme.

Les données du formulaire T3010 publiées par l'ARC pour 2024 et résumées dans le document *Blumberg's Snapshot of the Canadian Charity Sector 2024* (en anglais) indiquent que comparativement à il y a dix ans, un nombre croissant d'organismes privilégie désormais des stratégies telles que le ciblage de donateurs ayant un potentiel de dons majeurs, la sollicitation accrue de dons d'entreprise, la mise en place de programmes de dons planifiés, et, surtout, l'augmentation notable des sollicitations en ligne⁹.

Parallèlement, on observe une diminution des activités coûteuses, comme les événements-bénéfice, les galas, les encans, les campagnes de marketing direct et la publicité télévisée.

1.4 Résumé de la section

En 2023, le nombre de donateurs canadiens soutenant des organismes de bienfaisance (mesuré par les demandes de crédit d'impôt pour dons) avait baissé de 120 000 comparativement à 2019, et ce, malgré une augmentation annuelle du montant total des dons. Cette tendance négative, combinée à la diminution du nombre d'organismes soutenus par des donateurs individuels, met sous pression de nombreux organismes, en particulier ceux dont les revenus annuels sont inférieurs à 1 million de dollars.

Au cours des dernières années, le fardeau du financement par dons s'est déplacé vers les donateurs plus âgés et les personnes disposant de revenus supérieurs à la moyenne et d'un patrimoine important. Parallèlement, ces donateurs ont modifié leurs modes de soutien en se tournant de plus en plus vers les véhicules de dons privés intermédiaires, tels que les fonds orientés par les donateurs (FOD).

⁹En 2024, 14 242 organismes de bienfaisance ont déclaré utiliser Internet à des fins de collectes de fonds, comparativement à 1 789, qui se sont tournés vers la sollicitation par téléphone ou la télévision.



2.0 Le secteur des fonds orientés par les donateurs au Canada

2.1 Défis liés aux données au Canada

Depuis 2023, l'Agence du revenu du Canada (ARC) exige des fondations et des organismes de bienfaisance enregistrés qu'ils déclarent des renseignements détaillés sur les fonds orientés par les donateurs (FOD). L'ARC recueille et publie ces informations par l'intermédiaire de la feuille de travail T1236. La collecte de données constitue une avancée importante, permettant des analyses plus poussées et une diffusion plus large des données; toutefois, comme c'est le cas pour les données du formulaire T3010, ces informations comportent certaines limites.

Par exemple, il n'y a aucune uniformité quant aux dates de fin d'exercice. Certaines fondations détenant des FOD clôturent leurs comptes le 31 décembre, tandis que d'autres optent pour le 31 mars ou le 31 juillet. Par conséquent, il est presque impossible d'établir un portrait exact du nombre de FOD, des actifs, ainsi que des transactions à une date donnée ou sur une période précise. Inévitablement, les analystes du secteur doivent donc recourir à des estimations.

De plus, certains organismes ne remplissent pas correctement leurs déclarations, notamment le formulaire T3010. En 2024, par exemple, une importante fondation qui administre des FOD a déclaré n'avoir aucun FOD au 31 décembre 2023, alors qu'elle indiquait, dans le cadre d'un sondage, détenir 3 083 FOD totalisant près de 450 millions de dollars d'actifs. Par ailleurs, il arrive que des organismes déclarent des FOD alors qu'il s'agit en réalité de fonds désignés par le donateur, de fonds thématiques ou de fonds de bourses, et non de FOD au sens strict.

Une partie du problème réside peut-être dans la définition donnée par l'ARC, qui peut être interprétée comme englobant tout type de fonds individuel établi auprès d'un organisme de bienfaisance ou d'une fondation, en attente des directives du donateur. De plus, l'ARC ne vérifie pas l'exactitude ni la cohérence des données déclarées dans le formulaire T3010.

Enfin, il n'existe pas d'uniformité dans la manière dont les fondations qui administrent des FOD déclarent les distributions individuelles dans le formulaire T1236. Certaines inscrivent chaque versement effectué à partir d'un FOD, tandis que d'autres inscrivent le total des sommes versées à un même organisme. Par ailleurs, certaines fondations, comme les 209 fondations communautaires au Canada, offrent un large éventail de services et ne sont pas tenues de séparer les versements provenant d'un FOD de ceux issus d'autres types de fonds dans le formulaire T1236.

Afin d'éviter toute surestimation des données, le présent rapport se concentre sur les organismes et les fondations dont les activités principales consistent à solliciter, à établir, à administrer et à gérer des fonds orientés par les donateurs au nom de particuliers, de familles, d'entreprises et d'associations. Il ne recense pas les fonds qui ont indiqué détenir un FOD dans les déclarations récentes ni ne fournit de mesures à cet égard.

2.2 Aperçu des fonds orientés par les donateurs au Canada

Cette section porte sur les tendances et les mesures communiquées par un échantillon de grandes fondations qui administrent des FOD, lesquelles représentent environ 85 % des actifs et des chiffres du secteur. Ces fondations sont les plus importantes, les plus dynamiques, les plus actives et les plus influentes, et elles attirent un large éventail de philanthropes selon l'âge, le genre, le revenu et le patrimoine.

De plus, nous examinerons les relations entre les fondations qui administrent des FOD et les œuvres de bienfaisance qui dépendent entièrement ou partiellement des revenus provenant de dons directs, de subventions, de dons de tiers (y compris des gouvernements), et de dons issus des FOD.

Bien que la catégorisation des organismes de bienfaisance demeure complexe, comme l'indique le rapport de 2025 publié par la Fondation de l'ACPD intitulé *Le pouvoir de la philanthropie*, on peut diviser les fondations qui administrent des FOD en cinq groupes :

- **Fondations communautaires**, comme la Vancouver Foundation
- **Fondations désignées**, comme la Fondation SickKids
- **Fondations confessionnelles**, comme la Canadian National Christian Foundation
- **Fondations liées aux services financiers**, comme la Nicola Private Giving Foundation
- **Fondations indépendantes**, comme la Fondation Canada Gives

À l'exception des fondations liées aux services financiers et des fondations indépendantes, plusieurs fondations présentent un ancrage régional, confessionnel ou axé sur une mission particulière. Les données les plus récentes publiées par l'ARC indiquent que, pour ce qui est des FOD, au moins 80 % des actifs sont détenus par des fondations communautaires, indépendantes ou liées à des services financiers, qui bénéficient toutes de réseaux de référence actifs et en expansion.

2.3 Modèles de fonctionnement

Les fondations qui administrent des FOD ont recours à une diversité de modèles de fonctionnement, sans qu'aucun ne domine le secteur. Par exemple, parmi les quelque 300 à 350 fondations¹⁰ qui administrent ce type de fonds au Canada, le don minimal pour créer un FOD se situe dans une large fourchette de 0 \$ à 250 000 \$.

De plus, de nombreuses fondations n'offrent pas l'option des fonds de dotation et se concentrent entièrement sur les fonds à épuisement du capital ou les fonds en transit.

Un troisième domaine où des écarts sont observés concerne les politiques encadrant les versements effectués par les fondations qui administrent des FOD sur la recommandation d'un conseiller ou d'une conseillère du FOD¹¹. Certaines fondations exigent un montant minimal de distribution annuel (souvent lié au contingent des versements de la fondation), contrairement à d'autres, qui n'ont pas d'exigence spécifique. De plus, la fréquence des versements aux organismes bénéficiaires peut varier d'immédiate à annuelle.

Des différences existent également dans la façon dont les actifs non distribués des FOD sont investis. Les pratiques de gestion de placements varient d'une fondation à l'autre : certaines regroupent les actifs et les confient à un ou plusieurs gestionnaires externes, tandis que d'autres permettent aux gestionnaires ou aux conseillers consultés par le donateur du FOD de gérer les actifs pour le compte de la fondation. Par conséquent, les frais de gestion de placements imputés aux FOD varient généralement de 0,5 % à plus de 2,0 %.

2.4 Dons non monétaires

L'importance des dons non monétaires est un autre aspect qui distingue les fondations qui administrent des FOD du secteur caritatif dans son ensemble. En 2024, les dons non monétaires, notamment les titres (cotés et privés) et les polices d'assurance, représentaient 23 % des dons ayant donné lieu à un reçu fiscal dans le secteur.

Pour 2024, les principales fondations communautaires actives dans la gestion de FOD ont déclaré 38 % de dons non monétaires, comparativement à 66 % en moyenne pour les fondations qui s'appuient sur les recommandations de conseillers en placement. Une fondation associée à deux grands courtiers a indiqué que 88 % de ses dons prenaient la forme de titres ayant pris de la valeur ou de polices d'assurance, par rapport à 86 % pour une autre fondation créée par un gestionnaire de placement d'envergure.

De plus, un certain nombre de fondations de FOD mettent en avant leur capacité à intervenir pour le compte de petits organismes de bienfaisance qui ne sont pas en mesure de gérer la plupart des types de dons non monétaires.

¹⁰ Certains analystes du secteur affirment qu'il existe plus de 500 organismes de bienfaisance et fondations qui administrent des FOD. La fourchette de dons utilisée dans ce rapport est une estimation qui exclut un certain nombre d'organismes qui ne déclarent qu'un seul FOD ou des fonds qui ne détiennent pas de FOD.

¹¹ Dans la plupart des cas, le conseiller ou la conseillère du FOD est la personne ou l'une des personnes qui ont créé le fonds. Il ne faut pas la confondre avec un professionnel ou une professionnelle du secteur financier.

2.5 Dons issus de fonds orientés par les donateurs

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le présent rapport porte sur les relations entre les fondations qui administrent des FOD et les œuvres de bienfaisance¹². Ces relations reposent sur les sommes versées par des fondations qui gèrent de 50 000 à 60 000 fonds. Selon un échantillon de grandes fondations administrant des FOD, on peut croire que la valeur des dons effectués a augmenté de 23 % de 2023 à 2024, pour atteindre environ 1,7 milliard de dollars¹³.

En fonction du total des sommes versées en une année et selon les données du formulaire T3010 publiées récemment, la Fondation communautaire juive de Montréal (237 millions de dollars) et le Fonds de bienfaisance Canada (216 millions de dollars) étaient les deux principales fondations qui administrent des FOD. Si l'on évalue les dons en fonction de leur nombre, en excluant la Canadian Online Giving Foundation, qui exploite un modèle de fonds en transit, les fondations les plus actives étaient la Fondation de philanthropie stratégique (8 161 dons) et la Fondation de dons particuliers (4 995 dons), toutes deux associées à de grandes institutions financières.

En ce qui concerne le nombre de dons par FOD, les FOD les plus actifs sont gérés par la Fondation Canada Givès, où chaque fonds a effectué, en moyenne, 3,2 versements, comparativement à une moyenne de 2,2 pour le secteur des FOD. À l'autre extrémité du spectre, deux fondations établies ont enregistré un nombre de dons bien inférieur à la moitié du nombre de FOD déclarés. Autrement dit, de nombreux FOD étaient inactifs et n'ont généré aucun versement au cours de la période de déclaration.

Bien qu'il n'existe pas de données canadiennes comparables, des données américaines indiquent une augmentation de la proportion de FOD qui ne génère aucun don au cours d'une année donnée : cette proportion est passée de 29 % en 2021 à 35 % en 2024.

2.6 Bénéficiaires des dons

Selon WellFunded, un fournisseur de services en ligne canadien pour les fondations qui administrent des FOD, les principales causes soutenues par les FOD ont trait à la santé (20,7 %), à l'éducation (15,9 %) et à la religion (10,5 %).

Un sondage à portée limitée réalisé en 2026 par Canadian Family Office auprès de donateurs fortunés utilisant des FOD confirme quant à lui la prédominance du secteur de la santé, mais place les arts et la culture au deuxième rang et relègue les causes religieuses au sixième rang. Quel que soit le sondage, ces résultats ne concordent pas avec les tendances générales en matière de dons au Canada.

Les dons provenant de FOD varient considérablement quant à leur montant et à leur destination. Selon les déclarations de 2024 auprès de l'ARC, ils variaient entre 5 dollars (d'une fondation qui administre des FOD basée en Colombie-Britannique à Dogs with Wings, à Edmonton) et 22 millions de dollars (d'une fondation privée qui administre des FOD à la Fondation George Brown College, à Toronto).

¹² Dans le présent rapport, aucune distinction n'est faite entre le versement (ou don) provenant d'un FOD et la subvention, malgré une nette différence entre ces notions. Le don désigne le transfert d'un bien en faveur d'un organisme de bienfaisance, sans restriction quant à l'utilisation de la somme. La subvention est une aide financière destinée à un objectif précis, assortie de modalités et de conditions, d'exigences en matière de reddition de comptes et de résultats attendus. Les dons et les subventions entrent dans la catégorie des « versements admissibles », tels que définis par l'ARC.

¹³ Les données regroupées des déclarations produites à l'aide du formulaire T3010 de 2024 font état de 186 405 FOD individuels et de dons à des donataires reconnus totalisant 1,9 milliard de dollars, une somme exagérée en raison d'erreurs constatées dans les déclarations, comme nous l'avons expliqué dans la section 2.1 Défis liés aux données au Canada ci-dessus.

2.7 Mesure des taux de distribution et de flux

Deux indicateurs sont fréquemment utilisés pour mesurer l'activité des fonds : 1) le taux de distribution, qui mesure le pourcentage d'actifs distribués chaque année, et 2) le taux de flux, qui mesure les entrées dans les FOD (dons) et les sorties des FOD (distributions). Le taux de distribution ne doit pas être confondu avec le contingent des versements. Le taux de distribution se fonde sur le rendement passé, tandis que le contingent des versements concerne les distributions à venir.

Le taux de distribution s'est établi à 10,4 % en 2024, en baisse par rapport à 12,7 % en 2023, mais supérieur à celui qu'ont déclaré toutes les fondations privées. Dans l'échantillon de fondations qui administrent des FOD, les taux de distribution individuels pour 2024 ont varié de 46,5 %, d'une fondation indépendante, à 3,4 %, déclaré par une fondation confessionnelle. Le gouvernement n'impose pas de taux de distribution pour les FOD individuels.

En ce qui concerne les taux de flux en 2024, la moyenne de l'échantillon s'établissait à 56,8 %¹⁴, un résultat légèrement inférieur aux 59,5 % déclarés en 2023. Les taux de flux des fondations qui administrent des FOD individuels pour 2024, qui varient à la fois en fonction des nouveaux dons et de la valeur des versements effectués, ont atteint un sommet de plus de 100 % pour deux grandes fondations communautaires et un plancher de 31 % pour une fondation indépendante en croissance rapide¹⁵.

Bien que le niveau absolu des dons versés par l'intermédiaire de FOD, ainsi que leur nombre, atténue certaines critiques concernant le capital « inactif », la diminution d'une année à l'autre du taux de distribution et du taux de flux, de même que les comparaisons avec des indicateurs similaires aux États Unis et au Royaume Uni, renforce les appels en faveur de lignes directrices ou d'une réglementation afin de s'assurer qu'une plus grande part du capital détenu dans les FOD soit mis à la disposition du secteur chaque année.

2.8 Résumé de la section

Les fonds orientés par les donateurs au Canada continuent d'afficher une forte croissance en ce qui concerne leur nombre, les actifs qui y sont détenus ainsi que les sommes qu'ils versent à des organismes de bienfaisance en exploitation. Toutefois, les taux de distribution du capital n'ont pas suivi cette croissance dans les deux chiffres des actifs détenus. De plus, malgré les difficultés de financement rencontrées par les petits organismes de bienfaisance, les sommes versées par les FOD sont principalement dirigées vers les organismes de grande taille.

La croissance des FOD a été alimentée par des événements de liquidité et des activités de création de richesse découlant de la vente d'actifs immobilisés et à long terme, ainsi que par la vigueur des marchés des capitaux. Le développement de programmes de philanthropie personnalisés par des institutions financières et des sociétés d'investissement de moyenne et grande tailles a également exercé une influence positive, et l'augmentation marquée du recours à des actifs autres que monétaires pour financer les FOD témoigne de leur participation.

¹⁴ Selon les données agrégées tirées du formulaire T3010, le taux de flux était de 58,5 % en 2024.

¹⁵ Il est intéressant de mettre en relation le taux de flux avec l'ancienne règle des 80 %, qui n'est plus en vigueur. Par le passé, les organismes de bienfaisance étaient tenus d'affecter 80 % des dons ayant donné lieu à un reçu fiscal l'année précédente à des activités de bienfaisance. Cette exigence a été abolie en 2010.



3.0 Examen de la littérature

En Amérique du Nord, les fonds orientés par les donateurs (FOD) sont offerts aux philanthropes de toute envergure depuis plus de soixante-dix ans. Ils sont désormais proposés dans des pays aussi divers que l'Australie, la Chine, Hong Kong, l'Inde, l'Irlande, le Japon, les Pays Bas, la Nouvelle Zélande, Singapour, la Corée du Sud et le Royaume Uni¹⁶. Malgré la longue existence et l'ampleur du développement des FOD, les études sur les relations entre les fondations qui administrent des FOD et les organismes de bienfaisance demeurent peu nombreuses. Il n'est donc pas étonnant de constater que la majorité des études ont été publiées aux États-Unis, compte tenu de l'importance qu'y tient ce secteur¹⁷.

Le résumé suivant des études pertinentes analyse les relations entre les fondations administrant des FOD et les organismes de bienfaisance en exploitation sous différents angles.

¹⁶ Consulter l'annexe pour en savoir davantage sur la croissance des FOD à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

¹⁷ En date de décembre 2024, les actifs détenus dans 3,6 millions de FOD aux États-Unis s'élevaient à 326 milliards de dollars.

3.1 Dons issus de fonds orientés par les donateurs

En 2024, les FOD américains ont effectué une moyenne de 2,75 dons, soit un taux supérieur à celui de 2,2 observé dans le secteur canadien des FOD la même année.

Une étude réalisée en 2022 par le Donor Advised Fund Research Collaborative (DAFRC) a révélé que les dons non affectés à fins particulières représentaient 65 % en nombre, mais 35 % pour ce qui est de la valeur monétaire totale. Autrement dit, bien que les dons affectés à fins particulières soient moins nombreux, leur valeur est plus élevée.

Un rapport de 2025 du DAFRC fait état d’une diminution de la part des dons non affectés, tant en nombre qu’en valeur (respectivement 59 % et 29 %), dans un contexte où les organismes de bienfaisance en exploitation cherchent à accroître leurs revenus provenant de dons non affectés¹⁸. Une autre étude récente de la même organisation indique qu’une grande majorité de dons anonymes, tant en nombre qu’en valeur, étaient non affectés¹⁸.

3.2 Divulgaration des renseignements sur le donateur ou la donatrice

La question de la divulgation – ou de l’absence de divulgation – par les donateurs et les fondations administrant des FOD a suscité de nombreux commentaires. Le National Survey of Donor Advised Fund Managers, un sondage publié aux États Unis en 2025, indique que seulement 36 % des dons étaient accompagnés d’une divulgation complète du nom et des coordonnées du donateur ou de la donatrice. De plus, une publication du DAFRC souligne que 12 % des donateurs ayant créé un FOD ont été attirés par la possibilité de faire des dons anonymes.

Les études sur la divulgation portent souvent sur la question de l’anonymat. Voici quelques-unes des raisons invoquées par les donateurs pour garder l’anonymat :

Ne pas vouloir de reconnaissance publique	72 %
Éviter les sollicitations de dons supplémentaires	71 %
Motifs moraux, éthiques ou religieux	48 %
Manque de confiance envers les organismes pour préserver la confidentialité	30 %



Une étude de 2023 sur les FOD, publiée par la Fondation de l’ACPD au Canada, souligne que certains professionnels du secteur financier mettent de l’avant l’option de l’anonymat comme avantage auprès de leur clientèle lors de la création d’un FOD. Or, cette pratique va à l’encontre d’indications selon lesquelles la majorité des donateurs canadiens souhaitent établir une relation avec les organismes de bienfaisance qu’ils appuient. De plus, selon une étude de 2025 de Blakely Inc., 84 % des donateurs canadiens font confiance aux organismes de bienfaisance auxquels ils font des dons.

¹⁸ En 2023, Vanguard Charitable (VC), une importante fondation américaine associée à un grand gestionnaire de fonds communs de placement, a indiqué que la proportion de dons non affectés est demeurée stable au fil du temps, quelle que soit l’ancienneté des donateurs, ceux-ci ayant effectué en moyenne, au cours de la dernière décennie, sept dons sur dix sans restriction quant à leur utilisation. VC a également déclaré qu’en 2022, plus de 50 % des sommes et 70 % des dons individuels étaient non affectés.



3.3 Utilisation et niveau d'activité des fonds orientés par les donateurs

Dans un rapport connexe au National Survey of Donor Advised Fund Managers, les deux tiers des donateurs ayant recours à un FOD ont indiqué utiliser ce véhicule pour effectuer au moins la moitié de leurs dons annuels, tandis que 17 % seulement ont affirmé que la quasi-totalité de leurs dons transitait par un FOD. Les types de dons exclus des FOD comprennent les dons de moins de 100 \$ (87 %), les dons spontanés (62 %) et les dons liés à des catastrophes naturelles (50 %). Les utilisateurs de FOD font également preuve d'un fort degré de fidélité : 61 % ont indiqué qu'au moins 75 % de leurs dons étaient des dons récurrents en faveur d'un petit groupe d'organismes¹⁹.

Par ailleurs, une étude de 2022 du DAFRC a montré que 9 % seulement des FOD pouvaient être qualifiés d'« inactifs », c'est à dire n'ayant reçu aucune contribution ni effectué aucun versement sur une période de quatre ans (2017-2020), et que 86 % de l'ensemble des FOD avaient généré au moins un versement durant cette période. En 2025, le DAFRC a signalé une hausse de la proportion de fonds inactifs à 11 %, malgré la surveillance exercée par près de 80 % des fondations. Les raisons invoquées pour justifier cette inactivité comprennent l'utilisation d'autres moyens pour effectuer des dons (53 %) et le souhait de faire fructifier le solde du fonds (44 %). Les FOD inactifs étaient le plus souvent classés dans les catégories des « petits » ou « très petits » fonds.

L'étude a également révélé qu'environ 18 % et 29 % de l'ensemble des FOD étaient des fonds en transit et des fonds de dotation, ce qui laisse entendre que plus de la moitié des FOD étaient des fonds conventionnels à épuisement du capital.

¹⁹ En 2023, Vanguard Charitable a confirmé cette tendance, indiquant que 69 % des subventions versées par un compte type établi au cours des dix dernières années étaient des subventions récurrentes.

3.4 Dons provenant des fonds orientés par les donateurs

Une étude réalisée en 2020 menée par la Lilly Family School of Philanthropy de l’Université de l’Indiana a révélé qu’environ 70 % des organismes sans but lucratif américains avaient reçu au moins un don provenant d’un FOD.

Dans une autre étude intitulée *Non-Profit Trends and Impacts 2021*, les données ont montré que les petits organismes de bienfaisance recevaient moins de soutien des FOD comparativement aux grands²⁰. Un rapport publié en 2024 fondé sur un échantillon restreint d’organismes sans but lucratif relativement importants a quant à lui indiqué qu’une moyenne de 12 % des dons provenait de FOD. Une autre étude, basée sur un éventail plus large d’organismes de bienfaisance, a révélé que les deux tiers avaient déclaré qu’environ 10 % des dons reçus provenaient de FOD²¹.

Aux États Unis, la proportion d’organismes ayant reçu des dons de FOD se répartissait comme suit (en fonction de leur taille) :

35 %	pour les organismes dont le revenu annuel est inférieur à 100 000 \$ US
47 %	pour les organismes dont le revenu annuel se situe entre 100 000 \$ US et 500 000 \$ US
59 %	pour les organismes dont le revenu annuel se situe entre 500 000 \$ US et 1 000 000 \$ US
65 %	pour les organismes dont le budget est de 1 M\$ US ou plus

Ces tendances ont été confirmées par des données de 2022 publiées par FreeWill en 2023 :

Taille de l’organisme de bienfaisance (revenus annuels) (\$ US)	Nombre de dons provenant de FOD	Valeur totale des dons provenant de FOD (\$ US)	Valeur moyenne du don (\$ US)
0 à 100 000	5	32 922	6 584
100 001 à 1 million	18	68 067	3 781
1 million à 10 millions	60	370 672	6 178

²⁰ Selon une étude de l’Urban Institute, les organismes de bienfaisance en milieu urbain (55 %) sont plus susceptibles de bénéficier d’un soutien financier de la part des FOD que les organismes en milieu rural (44 %).

²¹ Dans une étude menée en 2026 qui s’intéressait aux campagnes de financement, KCI a indiqué que près des trois quarts des répondants au sondage ont déclaré que certains dons sont effectués par l’intermédiaire de FOD, 60 % d’entre eux précisant que les FOD représentaient entre 1 % et 10 % des revenus totaux de campagne. Près du quart des organismes sondés ont indiqué qu’aucune contribution ne provenait de FOD dans le cadre de leurs campagnes.

3.5 Dons provenant de fonds orientés par les donateurs et dons directs : comparaison

En 2023 et 2024, plusieurs études américaines ont montré que les dons moyens et médians provenant d'un FOD étaient considérablement plus élevés que les dons faits directement.

Le DAF Fundraising Report 2024 indique également que 63 % des donateurs qui effectuaient auparavant des dons directs et qui sont passés au FOD ont relevé leur niveau de dons²², contre 15 % qui ont déclaré une diminution.

Dans un article intitulé *How Donor Advised Funds Change Fundraising* publié par le Multidisciplinary Digital Publishing Institute, on souligne que 56 % des dons provenant de FOD sont supérieurs à 10 000 \$ US et que le don moyen d'un FOD se situe entre 10 000 \$ US et 50 000 \$ US, des montants qui correspondent aux seuils de nombreux organismes à but non lucratif pour la catégorisation des dons importants.

Des études montrent également que les flux de FOD ne suivent pas toujours le schéma traditionnel des dons directs, qui tendent à se concentrer vers la fin de l'année. En moyenne, seulement 25 % des dons provenant de FOD aux États-Unis sont versés au cours des derniers mois de l'année.

3.6 Sollicitation de dons provenant de FOD

Plusieurs études ont conclu que les organismes de bienfaisance qui sollicitent des dons provenant de FOD sont plus susceptibles d'en recevoir que ceux qui ne reconnaissent pas publiquement ces fonds comme source potentielle de revenus. Autrement dit, les organismes qui sollicitent ces dons ont tendance à recevoir des sommes plus importantes que ceux qui ne le font pas. En 2023, FreeWill a signalé que 54 % des organismes de bienfaisance américains n'avaient pas sollicité de dons provenant de FOD cette même année, et que parmi ceux-ci, 80 % n'en ont pas reçu.

Par ailleurs, des études montrent que le taux de rétention des donateurs qui utilisent un FOD est plus élevé que celui des autres donateurs. Dans le rapport de FreeWill mentionné précédemment, le taux de rétention des donateurs qui ont recours aux FOD était de 50 % en 2023 et de 59 % en 2024, contre respectivement 42 % et 46 % pour les autres donateurs. La fidélisation de ce type de donateur est influencée, en partie, par la volonté et la capacité de l'organisme de bienfaisance de reconnaître proactivement les dons. Une enquête auprès des donateurs qui contribuent par l'intermédiaire d'un FOD a révélé que seulement 60 % d'entre eux reçoivent « toujours » ou « souvent » des remerciements.

Enfin, une étude menée en 2025 au Royaume Uni par Manifesto s'est penchée sur les problèmes survenant après un don et pouvant nuire à la relation avec les donateurs et, potentiellement, à leur fidélité : 61 % des répondants ont indiqué que des sollicitations répétées ou jugées excessives entraînaient un désengagement, et 40 % ont mentionné recevoir « trop de messages et de courriels ». Près de la moitié des répondants souhaitaient exercer un meilleur « contrôle » sur la nature et la fréquence des communications avec les organismes de bienfaisance.

²² Un rapport de Schwab Charitable publié en 2021 a révélé que les deux tiers de sa clientèle a déclaré avoir fait des dons plus élevés après la création d'un FOD.

3.7 Difficultés liées à la sollicitation de dons provenant de fonds orientés par les donateurs

Malgré les avantages incontestables associés à la sollicitation de dons provenant de FOD, de nombreux organismes hésitent à adopter une telle stratégie. En 2023, FreeWill a indiqué qu'environ 80 % des organismes de bienfaisance ayant répondu à son sondage estimaient que les FOD deviendraient une source de revenus de plus en plus importante, alors que 42 % seulement considéraient la sollicitation de dons provenant de FOD comme une priorité importante.

Dans une étude menée en 2020 par la Lilly Family School of Philanthropy, la moitié des organismes de bienfaisance interrogés qui avaient reçu des dons d'un FOD ont affirmé que la possibilité de solliciter ce type de don était une source de préoccupation. Cette préoccupation atteignait 70 % parmi les organismes qui n'en recevaient pas.

Une partie de cette réticence à élaborer une stratégie de sollicitation de dons d'un FOD peut s'expliquer par les difficultés que les organismes associent à ce type de don, notamment :

- l'incertitude quant à l'identité des donateurs potentiels qui utilisent un FOD;
- l'absence de systèmes permettant de consigner à la fois le nom de la fondation et celui du donateur ultime;
- le manque de clarté quant à l'utilisation du don;
- la divulgation minimale par les fondations administrant des FOD concernant l'identité du donateur, ce qui limite la capacité de l'organisme à établir et à entretenir une relation avec celui-ci.

Près d'un organisme sur trois a indiqué rencontrer des représentants de fondations administrant des FOD comme stratégie de sollicitation. Toutefois, une opinion mitigée de ces fondations est venue tempérer la popularité de cette stratégie : seulement 50 % des fondations nationales aux États Unis (comme Fidelity Charitable) étaient perçues favorablement, une proportion qui atteignait 59 % dans le cas des fondations communautaires. De plus, certains organismes ont indiqué qu'il était difficile de faire affaire avec les fondations nationales.

Comme le souligne l'étude de la Lilly Family School of Philanthropy, le fardeau administratif excessif semble être une perception plutôt qu'un véritable problème : seulement 16 % des organismes qui recevaient régulièrement des dons provenant de FOD l'ont identifié comme un obstacle, contre 42 % chez les organismes peu exposés à ces fonds.

3.8 Fonds orientés par les donateurs et pratiques de collectes de fonds

En 2025, seulement 25 % des collecteurs de fonds ont mentionné le manque de connaissances sur la façon de solliciter des dons de FOD comme un « irritant », comparativement à 29 % en 2024, et 35 % d'entre eux ont reconnu qu'il était prioritaire d'accroître le flux de dons provenant de FOD. La perception que les FOD facilitent les dons importants et complexes constitués d'actifs non monétaires, comme des titres dont la valeur s'est appréciée ou des cryptomonnaies, est un facteur qui a contribué à une attitude plus favorable parmi les sollicitateurs.

Dans un article récent publié dans *Chronicle of Philanthropy*, on avance que le rôle d'intermédiaire joué par les fondations administrant des FOD a perturbé les approches professionnelles traditionnelles à l'égard des collectes de fonds (identification, qualification, fidélisation, sollicitation, reconnaissance des donateurs et entretien de la relation avec eux), ainsi que la gestion et l'administration des renseignements sur les donateurs, éléments centraux de la collecte de fonds relationnelle.

Bien que ce ne soit pas tous les organismes qui se dotent de collecteurs de fonds, la croissance soutenue des FOD a suscité l'émergence de réflexions sur de nouvelles approches dans la littérature spécialisée et universitaire²³.

3.9 Critiques à l'égard des fonds orientés par les donateurs

Les critiques formulées à l'égard des FOD se regroupent en six catégories :

- Obligations de versement aux organismes de bienfaisance
- Capital inactif
- Divulgence des renseignements sur le donateur
- Transparence entourant l'octroi de l'aide financière
- Conflits d'intérêts
- Transferts entre fondations et FOD ou entre FOD

Absence d'obligations claires de versement envers les organismes de bienfaisance

De nombreux critiques ont pressé les autorités de réglementation au Canada et aux États Unis d'imposer soit une obligation de versement pour chaque FOD²⁴ (plutôt qu'aux fondations qui les administrent), soit une obligation, pour les fonds, de verser l'ensemble des actifs initiaux dans un délai déterminé (entre 10 et 15 ans, selon les propositions). Cette dernière mesure est souvent appelée règle de « temporisation ». Ces propositions ne précisent pas si une telle règle s'appliquerait à l'ensemble des dons versés au fonds ou uniquement au don initial ni si elle viserait uniquement le capital donné ou comprendrait également les revenus et gains en capital réalisés au fil du temps.

²³ Le cycle de gestion de la relation avec les donateurs à des FOD est un cadre spécialisé composé de six étapes : identifier, qualifier, fidéliser, solliciter, remercier/reconnaître et entretenir la relation, adapté pour tenir compte des complexités particulières des donateurs qui ont recours aux FOD. Cette approche tient compte de la transition du don direct au don effectué par l'intermédiaire de tiers, assorti d'avantages fiscaux, et met l'accent sur le suivi, la sensibilisation aux restrictions applicables aux FOD et l'établissement de relations à long terme, à fort engagement, avec des donateurs stratégiques.

²⁴ Afin d'assurer un flux de dons vers les organismes de bienfaisance en exploitation et de respecter le contingent des versements d'une fondation, de nombreuses fondations qui administrent des FOD au Canada imposent l'obligation que chaque fonds verse annuellement un montant minimal correspondant à 5 % des actifs en début d'année, ou un contingent des versements propre au fonds prédéterminé tous les 12 mois.



Capital inactif

Le contexte des commentaires et des critiques concernant les versements est fondé sur la conviction, dans certains milieux, que des montants excédentaires ou « inactifs » de capital sont détenus dans les fondations privées et publiques. À titre indicatif, à la fin de 2024, les placements à long terme détenus par l'ensemble des organismes de bienfaisance s'élevaient à 226 milliards de dollars, dont environ 65 % par des fondations. Les investissements à long terme représentaient environ 75 % des actifs des fondations administrant des FOD.

Il serait toutefois trompeur de qualifier ce capital d'« inactif », car la majeure partie est investie de manière à générer des revenus. En 2023, par exemple, les revenus générés grâce à un investissement actif se sont élevés à 3,2 milliards de dollars. Dans certains cas, notamment pour les fondations d'hôpitaux, ces revenus, souvent issus d'actifs de fonds de dotation, servent à financer la recherche médicale essentielle, tandis que dans d'autres cas, ils soutiennent les

activités courantes de la fondation. De plus, dans le cas des fondations publiques et privées, cette réserve de capital dit inactif constitue la provenance des sommes versées aux organismes qui recherchent des sources de financement durables.

En utilisant les placements à long terme comme dénominateur (donc en excluant les actifs illiquides) et en appliquant la formule utilisée pour déterminer le taux de distribution des FOD, le taux de l'ensemble des fondations s'établissait à 8 % en 2024, soit bien au dessus du contingent des versements de 5 % fixé par l'ARC, mais inférieur au taux moyen de distribution des FOD de 10,4 %.

Malgré ces données, il existe un volume important et croissant de capital détenu par les fondations qui est disponible pour distribution.

Divulgaration des renseignements sur le donateur ou la donatrice

Deux problèmes majeurs de divulgation ont été soulevés par les critiques :

- L'organisme de bienfaisance bénéficiaire devrait-il toujours être informé des renseignements de base (nom du fonds et identité du donateur) au moment du don?
- Le public devrait-il pouvoir faire un suivi des versements effectués par chacun des fonds?

Certains observateurs estiment qu'il est raisonnable pour un organisme bénéficiaire de connaître l'origine des fonds afin de s'assurer que sa mission est compatible avec les valeurs du donateur. Ils estiment que, tout comme un conseiller en placement doit « connaître son client », un organisme de bienfaisance devrait être en mesure de déterminer l'identité et la convenance d'un donateur, même si ce dernier utilise une structure de don, comme un FOD, qui peut masquer certains renseignements.



De plus, certains organismes pourraient ne pas souhaiter être associés à certains groupes ou à certaines personnes et doivent donc être en mesure de refuser des dons provenant de donateurs jugés inappropriés²⁵. Le conseil d'administration de l'organisme bénéficiaire a une obligation fiduciaire de protéger l'intégrité et la réputation de l'organisme. Selon certains critiques, ignorer l'identité d'un donateur important pourrait compromettre la capacité du conseil d'administration à s'acquitter de cette responsabilité.

Transparence entourant l'octroi de l'aide financière

En réponse aux critiques formulées à l'égard d'un manque de transparence et de la diffusion limitée d'informations sur l'aide financière accordée, un nombre croissant de grandes fondations administrant des FOD publient des états financiers annuels audités ainsi que des rapports annuels sur leurs activités de don. Aucune exigence réglementaire n'oblige toutefois ces fondations à publier de tels rapports.

L'examen des documents publiés montre que les fondations communautaires sont les plus susceptibles de diffuser des renseignements détaillés et exhaustifs. Certaines ne publient que des données globales, tandis que d'autres indiquent pour chaque fonds le nom et le solde (et non le nom des donateurs), le montant des sommes versées et le nom de l'organisme bénéficiaire²⁶.

Conflits d'intérêts

Une autre critique fréquente concerne les conflits d'intérêts potentiels auxquels sont confrontés les institutions financières et les professionnels du secteur financier. La discussion se corse lorsque la fondation du fonds est liée à une institution financière et que le fonds est tenu d'investir dans des produits d'investissement gérés par celle-ci, comme un fonds commun de placement, qui génèrent des revenus importants pour l'institution. Plus les actifs demeurent longtemps dans un FOD, plus les revenus pour la banque ou la société de placement sont élevés. Dans le cas des professionnels du secteur financier, tant que les placements restent dans le FOD, une partie des frais de gestion peut leur être versée sous forme de commissions de suivi ou de frais administratifs.

Dans l'absolu, les frais, les types de frais et la manière dont ils sont facturés (ou les coûts récupérés), bien que mentionnés par certains commentateurs, ne font pas l'objet du même degré de critique, possiblement parce que certaines fondations ont pris des mesures pour en réduire le niveau et la complexité.

Néanmoins, certains critiques soutiennent que les institutions financières et leurs conseillers sont peu susceptibles de renoncer à leur objectif principal de recherche de profit au bénéfice de la collectivité.

²⁵ Par exemple, en mars 2019, la National Portrait Gallery de Londres a refusé un don de 1 million de livres sterling (environ 1,8 million de dollars canadiens) provenant de Sackler Trust en raison de la pression croissante liée au rôle de la famille dans la crise des opioïdes aux États Unis.

²⁶ Ce sujet est également abordé à la Section 5 du rapport.

Transferts entre fonds orientés par les donateurs

Certains rapports américains avancent que des fondations privées utilisent les FOD pour dissimuler leurs activités. Celles dont les actifs sont supérieurs à 1 million de dollars doivent respecter un contingent des versements de 5 % chaque année, et ces versements sont rendus publics. Cependant, lorsqu'une fondation privée verse un don à un FOD, l'utilisation finale des fonds peut être dissimulée. En principe, les fonds sont remis à un organisme de bienfaisance, mais en raison du manque de transparence des FOD, le public ne sait pas nécessairement si les fonds ont été ultérieurement versés à une œuvre de bienfaisance, et si c'est le cas, de quel organisme il s'agit.

Des transferts sont également effectués d'une fondation administrant des FOD à une autre, pour diverses raisons : déménagement des donateurs, changement de société des conseillers, ou évolution des politiques ou des domaines d'intervention de la fondation si ceux-ci ne correspondent plus aux objectifs du titulaire du fonds.

Selon des rapports américains, environ 2,9 milliards de dollars américains ont été transférés entre fondations en 2024, soit 4,5 % de l'aide financière et des dons versés par l'intermédiaire de FOD cette année-là.

Il est proposé notamment d'exclure les transferts à un FOD par une fondation privée ou d'une fondation qui administre des FOD à une autre du calcul du contingent des versements pour l'organisation à l'origine du transfert.

3.10 Résumé de la section

La plupart des études sur les relations entre organismes de bienfaisance et fondations administrant des FOD ont été menées en Amérique du Nord. Elles révèlent que les avantages des versements provenant de FOD, pour ce qui est de la fréquence et de valeur, diminuent avec la taille de l'organisme. En d'autres termes, les petits organismes en bénéficient moins que les grands.

Des études montrent également qu'un nombre croissant d'organismes aux États Unis développent des stratégies pour solliciter des fonds provenant de FOD, soit directement, soit par l'intermédiaire des fondations. Ces stratégies reposent sur l'idée que les organismes qui s'intègrent activement à l'écosystème des FOD sont plus susceptibles d'obtenir une aide financière que ceux qui n'exploitent pas cette source de financement.

Cependant, une part croissante du financement provenant de FOD, sollicité ou non, est reçu sous forme de dons affectés à des fins particulières, ce qui peut ne pas correspondre aux besoins de l'organisme. Par ailleurs, le fait que des sommes importantes soient transférées chaque année entre FOD, ou de fondations privées vers des FOD, demeure une source de préoccupation.

4.0 Constats de l'étude

Grâce à des entrevues et aux données du sondage du PCPOB, les témoignages suivants d'organismes de bienfaisance en exploitation et de fondations qui administrent des FOD permettent de mieux comprendre le rôle des FOD dans le secteur de la bienfaisance au Canada et ainsi que les facteurs qui nuisent à leurs relations.

4.1 Perspectives sur le secteur

Cette section porte principalement sur les données et les opinions recueillies auprès d'organismes de bienfaisance en exploitation et de fondations qui administrent des FOD au Canada, ainsi que sur la façon dont ces acteurs interagissent.

Perception des FOD dans le secteur de la bienfaisance

Il existe des opinions divergentes sur les FOD dans le milieu des organismes de bienfaisance. Ceux qui ont reçu des dons provenant de FOD ont observé une augmentation, au cours des deux à trois dernières années, tant du nombre que de la valeur de ces dons. Étant donné la commodité des FOD pour les donateurs, la sensibilisation croissante à leur égard, l'influence des professionnels du secteur financier auprès des donateurs fortunés, la création et le transfert du patrimoine financier, ainsi que les préoccupations des donateurs liées à la confidentialité, de nombreux organismes estiment que les FOD continueront de gagner en popularité.

Les organismes qui connaissent bien les FOD ont tendance à les percevoir plus positivement. Ils y voient une occasion de joindre et de mobiliser de nouveaux donateurs et reconnaissent que cela pourrait exiger de nouvelles façons de travailler. Comme l'a exprimé un dirigeant d'organisme :

« Je suis perplexe devant la résistance de certains organismes face aux FOD. Nous collaborons avec eux comme avec d'autres partenaires professionnels du secteur, et nous avons obtenu d'excellents résultats. »

D'autres organismes de bienfaisance expriment toutefois leur frustration et leurs préoccupations quant au rôle croissant des FOD dans le domaine de la philanthropie et se montrent réticents à les adopter. Certains soulignent avec inquiétude qu'aucune expertise particulière ni infrastructure spécifique n'est nécessaire pour créer une fondation administrant des FOD, à l'exception du statut auprès de l'ARC. D'autres considèrent que ces fondations constituent une concurrence indésirable pour des ressources limitées, qu'elles ne servent pas d'intermédiaire, et qu'elles agissent davantage comme un obstacle à but lucratif plutôt qu'un canal facilitant la circulation des dons. Voici comment un dirigeant d'organisme a résumé cette perception :

« Je ne suis pas un adepte... la plupart n'ont aucune expertise communautaire et présentent des conflits d'intérêts liés à la détention des actifs. »

Voici comment les fondations qui administrent des FOD se décrivent :

« Nous créons des liens, nous ne faisons pas obstacle. »

« Nous sommes des partenaires, pas des concurrents. »

« Nous sommes un réservoir, pas un "stationnement de capitaux". »

Un autre organisme a exprimé son désaccord avec le principe même des FOD, affirmant que **« les FOD semblent offrir aux personnes fortunées un moyen supplémentaire d'influencer les activités d'organisations à vocation sociale. »**

Pour leur part, les fondations administrant des FOD rappellent qu'elles sont elles mêmes des organismes de bienfaisance et qu'elles font partie intégrante de l'écosystème philanthropique. Elles ont parlé de la commodité que les FOD offrent aux donateurs et estiment qu'elles contribuent à accroître les dons en faveur des organismes, plutôt qu'à les détourner. Certaines avancent, sans preuve, que des actifs n'auraient jamais été dirigés vers des œuvres philanthropiques sans les fondations qui administrent des FOD et que ces fondations ont une proximité avec les personnes fortunées par l'intermédiaire de professionnels du secteur financier, ce dont les organismes ne disposent pas. Voici ce qu'ont dit des dirigeants de fondations : **« Nous constatons que les organismes reçoivent des dons plus importants et que les donateurs utilisant des FOD sont de plus en plus avisés »** et **« Nous prenons cette responsabilité très au sérieux et souhaitons être de bons partenaires pour les organismes. »**

Les fondations administrant des FOD sont conscientes des critiques qui leur sont adressées et des effets potentiellement perturbateurs des FOD, mais elles constatent que ces derniers sont de plus en plus acceptés par les organismes. Quelques dirigeants de fondations reconnaissent que certains programmes de FOD jouent davantage un rôle de filtre et qu'ils devraient investir davantage dans les relations avec les donateurs et les organismes. Ils demeurent toutefois convaincus du potentiel transformateur des FOD et expriment leur volonté de collaborer davantage avec leurs organismes partenaires. **« Nous devons aller au-delà des critiques et trouver un moyen de travailler ensemble »**, a déclaré le dirigeant d'une fondation. **« Un meilleur lien de confiance entre les FOD et les organismes de bienfaisance ainsi qu'un respect mutuel des rôles et des besoins de chacun aiderait vraiment »**, a suggéré un autre.

Types de conseils offerts aux titulaires de fonds

Les titulaires de fonds qui se tournent vers les FOD recommandent à la fondation les dons à verser à des organismes précis. La fondation examine ces recommandations et y donne suite conformément à ses politiques²⁷. Toutefois, les organismes de bienfaisance avaient souvent des questions sur la teneur des conseils fournis aux titulaires de fonds par les fondations.

²⁷ Les fondations ont la responsabilité envers leurs clients de s'assurer que les politiques d'octroi d'aide financière et toute restriction applicable leur soient clairement communiquées. La capacité des fondations de refuser les recommandations de conseillers de FOD est mise en évidence par la controverse actuelle entourant certaines décisions concernant l'octroi d'aide financière prises par trois grandes fondations américaines qui administrent des FOD (toutes associées à d'importantes institutions financières). Dans ce cas précis, ces trois fondations ont refusé d'effectuer des dons philanthropiques demandés par des donateurs en faveur du Southern Poverty Law Center (SPLC), un organisme de bienfaisance américain récemment accusé de 11 crimes de fraude par le gouvernement américain. Ces crimes n'ont pas été prouvés et semblent être motivés par des considérations politiques. Toutefois, les fondations ont informé les donateurs que, conformément à leurs responsabilités fiduciaires, leurs lignes directrices ne leur permettaient pas d'autoriser des dons à des organisations « faisant l'objet d'une enquête pour des activités illégales présumées » ou ayant été « inculpées ». Il est à noter qu'un certain nombre de grandes fondations communautaires qui administrent des FOD ont publiquement déclaré qu'elles continueront de traiter les demandes de subvention adressées au SPLC.

Bien que certaines fondations qui administrent des FOD n'offrent pas de services-conseils, beaucoup ont indiqué se concentrer sur une éducation globale des donateurs, notamment pour ce qui suit :

- Donner de manière efficiente (par exemple, faire don de valeurs mobilières ayant pris de la valeur).
- Prendre en considération certains éléments dans la sélection de causes ou d'organismes de bienfaisance.
- Déboulonner les mythes courants sur les organismes de bienfaisance (par exemple, l'idée que les frais généraux sont nécessairement une mauvaise chose).

Certaines fondations indiquent également qu'elles encouragent les titulaires de fonds à faire preuve de transparence envers les organismes, à privilégier les dons pluriannuels, et à adopter des principes de philanthropie fondée sur la confiance.

Les fondations mentionnent aussi leurs efforts pour informer les donateurs des exigences de l'ARC en matière de dons en leur transmettant des lignes directrices qui permettent d'effectuer des dons à des donataires reconnus, mais non pour des événements, des commandites ou toute situation entraînant un avantage privé. (Une seule fondation interrogée a indiqué qu'elle offrait aux titulaires de fonds la possibilité de faire des dons à des donataires non reconnus.) L'éducation est offerte aux clients soit individuellement, par la production de contenu lié à la philanthropie, soit par l'organisation d'événements virtuels ou en personne, notamment des activités thématiques réunissant donateurs et organismes.

Un petit nombre d'organismes de bienfaisance s'inquiètent du fait que le personnel des fondations mette de l'avant uniquement des organismes qu'il apprécie personnellement ou avec lesquels ils ont des liens, et d'autres craignent d'être désavantagés s'ils n'ont pas d'accès direct aux dirigeants de ces fondations. En revanche, les fondations affirment de manière constante que les titulaires de fonds choisissent eux mêmes les organismes, et que des recommandations ne sont formulées que sur demande. Dans ces cas, plusieurs organismes sont portés à l'attention du donateur.

Certaines fondations effectuent une vérification diligente de base des organismes, généralement limitée à une recherche documentaire et à la confirmation de leur statut d'organisme de bienfaisance. La principale exception à cette règle concerne les fondations communautaires, dont la proposition de valeur est souvent fondée sur des données et sur leur connaissance du milieu. Cela dit, on constate que certains promoteurs de FOD élargissent progressivement leur offre de services-conseils philanthropiques auprès de la clientèle à valeur élevée.

Les fondations qui administrent des fonds orientés par les donateurs ont également indiqué qu'elles peuvent diriger les titulaires de fonds vers des conseillers externes en philanthropie pour des services de conseil plus complets.

Financement des organismes de bienfaisance par les fonds orientés par les donateurs : données et opinions

Bien que les relations entre donateurs et organismes de bienfaisance puissent débiter par du bénévolat, par exemple en siégeant à un conseil ou en participant à un événement, la majorité font un don, qu'il soit monétaire ou non. Au cours de la dernière décennie, le nombre et la valeur des dons provenant des FOD aux organismes de bienfaisance ont augmenté régulièrement, tout comme le nombre d'organismes bénéficiaires. Toutefois, les données varient considérablement selon la taille des organismes²⁸. Bien qu'il soit difficile d'obtenir des chiffres exacts, on estime que le nombre de dons provenant de FOD en 2024 était d'environ 100 000.

Les résultats récents des FOD sont impressionnants, et leur communauté en expansion les considère comme un élément qui change la donne pour le secteur. Cette perception n'est toutefois pas corroborée par les données publiques et par les résultats du sondage présentés dans ce rapport, ni par les entrevues menées auprès de dirigeants d'organismes de bienfaisance.

Nombre de dons provenant de FOD reçus par les organismes de bienfaisance participants

La première question du sondage du PCPOB portait sur le nombre de dons ou de subventions de FOD reçus par les organismes de bienfaisance interrogés. Une proportion de 45 % des organismes ont indiqué soit ne pas savoir, soit n'avoir reçu aucun financement de FOD entre mars 2025 et mars 2026. Si ces données sont représentatives des quelque 73 700 œuvres de bienfaisance, cela laisse entendre qu'environ 30 000 d'entre eux ont reçu au moins un don provenant d'un FOD durant cette période.

Ce chiffre est légèrement supérieur à une estimation de 20 000 à 25 000 publiée antérieurement. Quoi qu'il en soit, de nombreux organismes ressentent à la fois les effets et les transformations découlant de l'adoption des FOD par un nombre croissant de donateurs au Canada.

En ce qui concerne le nombre de dons, ceux-ci étaient fortement concentrés parmi les plus grands organismes : 41 % des dons étaient attribués aux organismes classés « très grands », et 36 % à ceux de la catégorie « grands »²⁹. Quinze des organismes de bienfaisance de ces deux groupes ont déclaré avoir reçu plus de 50 dons provenant de FOD au cours de la période 2025-2026³⁰.

²⁸ La taille des organismes de bienfaisance du groupe du PCPOB varie de très petite à très grande. Les très petits organismes dépensent de 1 \$ à 11 661 \$ en activités de bienfaisance chaque année. Les petits dépensent de 11 662 \$ à 61 529 \$, et les moyens, de 61 530 \$ à 229 133 \$. Quant aux grands et aux très grands organismes, ils dépensent respectivement de 229 134 \$ à 791 142 \$, et 791 422 \$ ou plus. Pour de plus amples informations, veuillez consulter <https://carleton.ca/cicp-pcpob/2024/does-size-or-age-matter-describing-charity-demographics/> (en anglais).

²⁹ Une importante fondation qui administre des FOD a signalé qu'en 2024, les trois principaux bénéficiaires de dons étaient la Croix-Rouge canadienne, Médecins sans frontières et la Société canadienne du cancer.

³⁰ Il est à noter que 60 % de ces organismes étaient situés en Ontario, comparativement à une part globale de 39 % pour tous les organismes ayant participé au sondage.

Fréquence

Les données du sondage révèlent également que, bien que la portée globale des FOD soit plus étendue qu'on ne le croit généralement, leurs retombées financières demeurent relativement limitées. En excluant les réponses « ne sait pas », parmi les 50 % d'organismes ayant reçu au moins un don provenant de FOD, la moitié a indiqué en avoir reçu au plus dix sur une période de 12 mois. Ce faible taux de dons s'est confirmé dans les discussions avec des dirigeants d'organismes; plusieurs évoquant une fourchette de 10 à 20 dons par année provenant de FOD. Dans un certain nombre de cas, les dons se situaient entre 500 \$ et 10 000 \$, ce qui correspond aux données d'autres études. Le montant des dons provenant de FOD tend à être supérieur à la moyenne des dons directs traditionnels, mais inférieur au seuil des dons majeurs. Comme l'a expliqué le dirigeant d'une fondation qui administre des FOD :

« Je pense que notre don moyen est de 10 000 \$, mais nous pouvons verser un million de dollars comme cent dollars. Tout dépend de ce que le donateur souhaite faire. »

Dans un cas, une fondation du secteur culturel a indiqué qu'environ les trois quarts des dons issus de FOD qu'elle avait reçus provenaient d'une fondation communautaire locale avec laquelle l'organisme de bienfaisance avait établi des relations étroites. Une autre fondation, associée à un important établissement médical de Toronto, a mentionné gérer jusqu'à 25 fournisseurs de FOD actifs.

Si de nombreux organismes ont signalé une augmentation du nombre de dons provenant de FOD au cours des dernières années, d'autres ont indiqué qu'il était demeuré stable et relativement peu élevé. Par ailleurs, cette faible fréquence tend à reléguer au second plan l'élaboration de politiques et de stratégies de sollicitation liées aux FOD.

Incidence des dons provenant des FOD sur les revenus

Le sondage s'est également penché sur l'incidence des dons provenant de FOD sur les organismes de bienfaisance bénéficiaires. En excluant les organismes n'ayant déclaré aucune incidence ou qui n'en étaient pas certains, 70 % des répondants ont indiqué que le financement provenant de FOD était d'une importance « faible » ou « modérée », les autres le jugeant « important » ou « essentiel » pour leur organisme. Parmi ce dernier groupe, 70 % étaient classés comme organismes de bienfaisance de grande ou très grande taille. De plus, en utilisant les valeurs médianes en dollars comme guide, 59 % de la valeur des dons provenant de FOD ont été versés à des organismes considérés de très grande taille, et 30 % supplémentaires à des organismes de grande taille.

À l'autre extrémité du spectre, 51 % des organismes de très petite ou de petite taille ont indiqué que les dons provenant de FOD n'ont eu aucune incidence sur leurs revenus. Ces données concordent avec celles d'autres pays et études, qui montrent que les FOD tendent, intentionnellement ou non, à favoriser les organismes de grande taille, tandis que les organismes de petite et de moyenne taille sont soit moins visibles pour les donateurs utilisant des FOD, soit moins bien compris quant à leurs besoins de financement.

Ces résultats font contraste avec l'opinion de certains dirigeants de fondations administrant des FOD, qui affirment que leurs donateurs souhaitent soutenir des organismes de toute taille. Cependant, comme l'indique le paragraphe précédent, cette opinion n'est pas corroborée par des données.

Types de dons destinés aux organismes de bienfaisance et versements provenant de FOD

Un certain nombre de dirigeants d'organismes de bienfaisance ont fait remarquer que de nombreux dons provenant de FOD, en particulier les dons importants, sont affectés à des fins particulières. Un don affecté à des fins particulières désigne un don pour lequel le donateur impose des conditions spécifiques quant à l'utilisation des fonds. Les dons non affectés provenant de FOD ne sont pas assujettis à de telles conditions et leurs montants ont tendance à être plus modestes et/ou versés en soutien aux collectes de fonds de fin d'année.

Certains organismes de bienfaisance ont également mentionné avoir reçu des dons « aléatoires ». Ces dons posent problème parce que l'intention du donateur est inconnue, celui-ci est inconnu de l'organisme, ou les instructions quant à l'utilisation des fonds ne sont pas claires. Dans de telles situations, il a été difficile d'obtenir des précisions auprès des fondations administrant des FOD.

La question de l'établissement d'un taux minimal de dons annuels provenant de FOD a également suscité de l'intérêt – et des préoccupations – chez les dirigeants d'organismes. Bien que les taux et montants de versement provenant des FOD n'aient pas d'incidence directe sur les relations avec des organismes particuliers, ils sont liés à la relation globale qu'entretiennent les fondations avec le secteur caritatif, lequel a un besoin constant de capitaux.

Un certain nombre de fondations canadiennes exigent un niveau minimal de distribution annuelle pour chaque FOD, à l'exception des fonds créés durant l'année en cours. Dans un cas, cette obligation est énoncée comme suit :

« Chaque fonds philanthropique doit respecter l'exigence annuelle minimale de dons correspondant à 5 % du solde au 1^{er} janvier d'une année donnée, à verser au cours de l'année civile. »

Dans un autre exemple, une fondation d'envergure applique à chaque FOD un mécanisme de contingent des versements semblable à celui imposé à l'ensemble de la fondation³¹:

« En tant qu'organisation, nous avons choisi d'appliquer le contingent des versements à chaque fonds, même si l'ARC l'applique à l'ensemble de la fondation. À compter de l'année suivant le don initial, un minimum de 5 % de chaque fonds doit être versé chaque année. »

Cette fondation détermine le contingent pour chaque fonds et informe le conseiller du fonds de son obligation ainsi que de sa progression pour l'atteindre. Cet exemple vient contredire l'argument avancé par certains dirigeants de fondations de FOD selon lequel il serait lourd, coûteux et complexe de déterminer et de surveiller le contingent propre à chaque fonds.

³¹ Il ne faut pas confondre le taux de distribution d'une fondation qui administre des fonds orientés par les donateurs (FOD), ou celui d'un FOD, avec le contingent des versements. Le contingent des versements est une obligation déterminée par une formule imposée aux organismes de bienfaisance par l'ARC. Cette obligation n'est pas imposée à chaque FOD, bien qu'au moins une fondation administrant des FOD le calcule pour chaque fonds et informe les donateurs de leurs obligations futures en matière de dons. Le taux de distribution est un indicateur rétrospectif qui mesure le rythme auquel les FOD individuels ou les fondations ont dépensé leurs actifs sur une période donnée. Il existe au moins cinq méthodes de calcul de ce taux, mais celle qui est le plus couramment utilisée par les universitaires et autres commentateurs, et retenue dans le présent rapport, correspond au ratio « versements effectués au cours de l'année/somme des actifs en fin d'exercice et des versements effectués au cours de l'année ».

Un certain nombre de fondations qui administrent des FOD intègrent une certaine souplesse dans leurs ententes avec les donateurs et ne respectent pas strictement la règle des 5 %. Comme l'a mentionné un dirigeant de FOD :

« Nous assurons un suivi rigoureux et le signalons aux donateurs. Nous agissons comme si cette obligation s'appliquait, mais si des objections ou des contraintes sont soulevées, nous n'insistons pas. »

Une fondation participante a reconnu ne pas faire un suivi des dons pour garantir un contingent pour chaque fonds, et une autre a indiqué ne pas imposer d'obligation stricte, estimant que la fondation, dans son ensemble, satisferait de toute façon aux exigences réglementaires.

Il n'existe pas de moyen simple d'estimer les flux additionnels vers les œuvres de bienfaisance qu'entraînerait l'imposition d'un taux de distribution obligatoire, par exemple, de 5 %. Toutefois, compte tenu du taux de distribution actuel du secteur et du fait que les FOD inactifs ont tendance à être de taille modeste, il est peu probable qu'une exigence stricte ait un effet important sur les flux additionnels³².

En réponse aux questions sur les montants minimaux de dons (par opposition à la fréquence et au montant total minimal des dons), on observe une variation relativement importante : la plupart des fondations fixent un seuil minimal entre 250 \$ et 500 \$, tandis qu'un petit nombre n'impose aucun minimum. De plus, aucune des fondations interrogées ne facture de frais distincts par don traité.

Résumé de la section

Dans le secteur de la bienfaisance, les FOD suscitent à la fois appuis et critiques. Les organismes qui reçoivent du soutien de FOD et qui comprennent leur influence croissante ont tendance à y être favorables, tandis que d'autres les considèrent comme un obstacle aux pratiques traditionnelles de collecte de fonds professionnelles. Bien que certaines fondations qui administrent des FOD y voient des lacunes, souvent attribuables à une croissance rapide et inattendue, d'autres les considèrent comme transformateurs.

Le faible degré de connaissance des FOD au sein de nombreux organismes de bienfaisance peut entraîner des malentendus sur des sujets importants, tels que la nature des conseils prodigués aux donateurs et l'accumulation d'un capital non productif. Les données des sondages indiquent qu'un nombre important d'organismes reçoivent au moins un don provenant de FOD au cours d'une période de douze mois. Toutefois, l'incidence financière globale est jugée modeste, même si ces dons tendent à être plus élevés que les dons directs.

Certains dirigeants d'organismes, conscients des défis de financement actuels, estiment que les FOD devraient être assujettis à une obligation minimale de distribution annuelle et jouer davantage un rôle de canal de financement, tout en favorisant des relations plus solides avec les donateurs.

³² Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'incidence du dernier ajustement du contingent des versements, consulter le bulletin de recherche d'avril 2026 publié par Imagine Canada.



4.2 Défis relationnels entre les fondations qui administrent des fonds orientés par les donateurs et les organismes de bienfaisance

L'étude a permis d'identifier quatre grands enjeux représentant les principales sources de préoccupation touchant les relations entre les organismes de bienfaisance en exploitation et les fondations qui administrent des FOD. Trouver un terrain d'entente sur ces enjeux permettrait d'améliorer considérablement la collaboration entre ces deux groupes et de favoriser le développement de la philanthropie.

Enjeu 1 : Manque de connaissances sur les FOD

Malgré près de cent ans d'existence – le premier fonds orienté par le donateur ayant été créé en 1932 à New York – et une littérature académique, journalistique et sectorielle de plus en plus abondante, les fonds orientés par les donateurs demeurent des véhicules philanthropiques mal compris.

Écarts entre les secteurs et les personnes qui y évoluent

Le présent projet d'étude montre qu'un déficit de connaissances nuit aux efforts de l'ensemble des participants. Cet écart ne se limite pas aux professionnels des fondations et au personnel des organismes, mais il existe également entre les personnes qui évoluent au sein de ces secteurs, ainsi qu'avec les professionnels – notamment les professionnels du secteur financier – qui interagissent avec eux. La mésinformation et la désinformation qui circulent ont contribué à créer un environnement où l'on perd de vue l'objectif des FOD pour se concentrer sur des critiques qui freinent le développement d'un écosystème reconnaissant la contribution de chacune des parties prenantes.

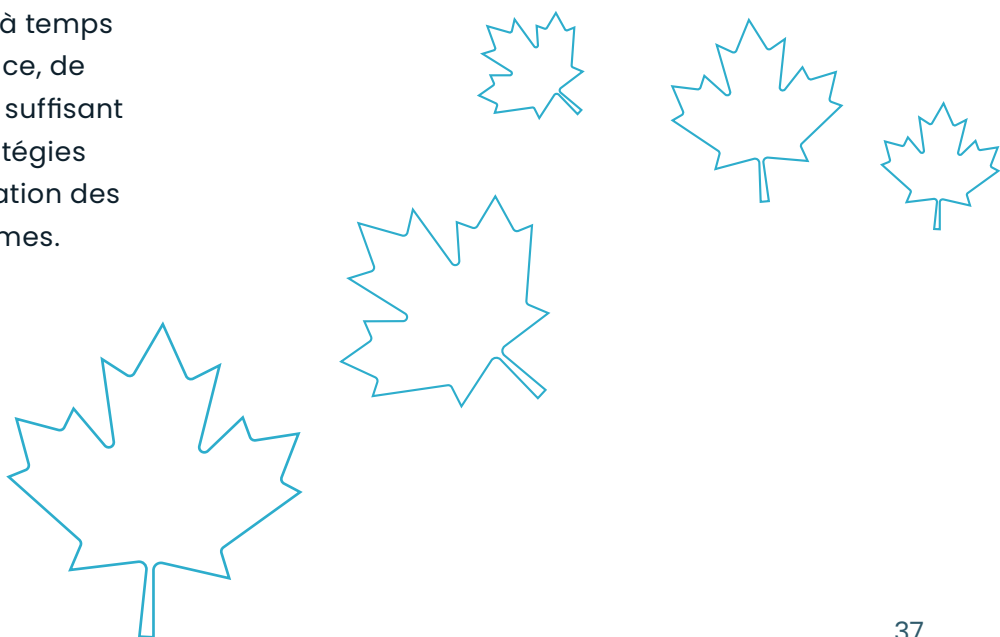
Ce problème s'explique en partie par la croissance très rapide des FOD au cours des deux dernières décennies, alimentée par des changements à la réglementation fiscale, une création et un transfert massifs de richesse, la participation d'un groupe diversifié de fondations qui administrent des FOD et de conseillers, ainsi que par la difficulté des autorités réglementaires et de certains leaders du secteur à suivre le rythme de ces évolutions. À cela s'ajoute la difficulté, pour environ six millions d'employés à temps plein et à temps partiel des organismes de bienfaisance, de maintenir un degré de connaissance suffisant pour élaborer des politiques, des stratégies et des approches favorisant la circulation des fonds des donateurs vers les organismes.

Mise en perspective des FOD

La perception déformée de l'importance des FOD n'a pas aidé à la recherche de solutions. Un organisme participant à l'étude a notamment indiqué que

« les organisations qui font la promotion des FOD ont tendance à trop justifier leur rôle. Ce sont des « intermédiaires » centrés sur les donateurs. »

Si les FOD constituent un segment en forte croissance du cycle de financement des œuvres de bienfaisance, ces dernières signalent que le nombre et la valeur des dons qui en proviennent demeurent modestes par rapport à leurs revenus globaux. Selon les données du sondage du PCPOB, 36 % des organismes n'ont jamais reçu de don provenant d'un FOD et, parmi les 60 % qui en ont reçu, le bénéfice total en revenus était inférieur à 25 000 \$ par organisme.



Connaissance limitée des FOD

Les recherches menées dans le cadre de cette étude, tant qualitatives que quantitatives, révèlent des niveaux de compréhension très variables des FOD. À une question du sondage du PCPOB portant sur le degré de connaissance des FOD, seulement 8 % des organismes répondants (sur un total de 884) ont indiqué être « très bien informés », tandis que 74 % ont admis avoir une « connaissance limitée » ou « aucune connaissance ».

L'évaluation a été corroborée par les réponses à une question sur les principaux défis liés aux DAF : seuls 8 % ont indiqué qu'il n'y avait aucun défi, tandis que 35 % ont mentionné un manque de compréhension interne des FOD.

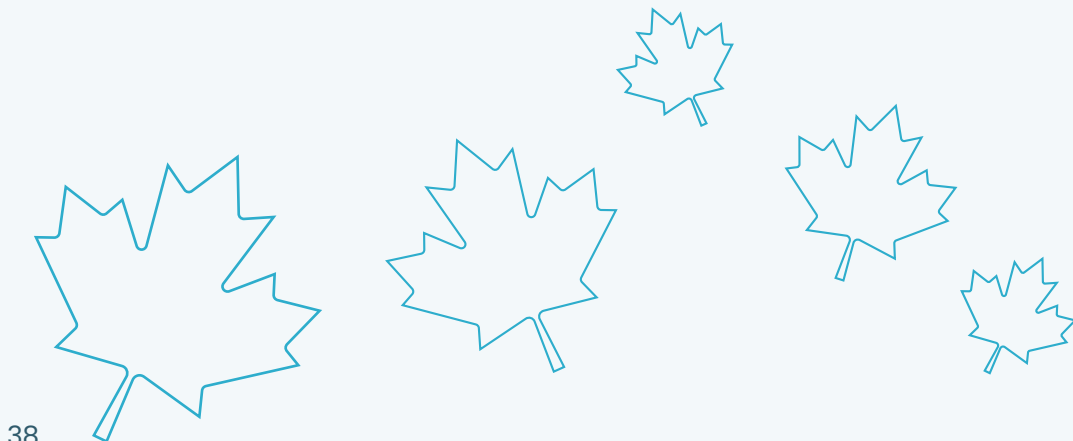
Les réponses écrites à la question concernant les défis posés aux œuvres de bienfaisance par les FOD allaient de « **Je n'ai aucune idée de ce que c'est** » à « **C'est la première fois que j'entends le terme "fonds orienté par le donateur" et je travaille dans le domaine des collectes de fonds depuis plus de 30 ans** », en passant par « **Je ne comprends pas bien comment ils fonctionnent** ».

Ces commentaires, et bien d'autres du même genre, témoignent d'une compréhension limitée du fonctionnement des FOD dans le secteur. Étant donné que 82 % des organismes répondants n'ont reçu aucun don provenant de FOD ou très peu (moins de 10), ce degré de connaissance n'est pas surprenant.

Analyse par segments

L'analyse détaillée des données du sondage du PCPOB montre que certains groupes affichent un degré de connaissance plus élevé que d'autres. Par exemple, la mission des organismes se disant « très bien informés » au sujet des FOD est principalement axée sur le soulagement de la pauvreté et les soins de santé, tandis que les organismes qui se consacrent à l'environnement et au bien-être animal, par exemple, ont déclaré des degrés de connaissance plus faible.

Les organismes de bienfaisance confessionnels ont également un degré de connaissance très faible des FOD, ce qui pourrait expliquer que les deux tiers d'entre eux ne reçoivent aucun financement de ces fonds. Le nombre relativement élevé de réponses « Ne sait pas » de la part des organismes de bienfaisance confessionnels indique également un manque de connaissances ou d'intérêt à l'égard des FOD, malgré la présence de plusieurs fondations administrant des FOD actives dans ce domaine, comme Christian Stewardship et la Canadian National Christian Foundation.



Comparaison entre les organismes de bienfaisance confessionnels et le secteur de la bienfaisance³³

	Très bien informés	Assez bien informés	Peu informés	Pas du tout informés	Ne sait pas
Ensemble du groupe	8 %	18 %	28 %	36 %	10 %
Organismes confessionnels	5 %	13 %	19 %	52 %	11 %

La taille semble être un facteur important en ce qui concerne les connaissances sur les FOD. Sans surprise, les organismes de très grande taille présentent un degré de connaissance légèrement supérieur à celui observé pour l'ensemble du secteur. Néanmoins, moins du tiers de ces organismes ont déclaré posséder un degré de connaissance supérieur à « peu informés ».

Avoir un niveau de connaissance avancé des FOD semble être corrélé à la fréquence de réception de dons provenant de ces fonds. Le tableau ci-dessous indique que 29 % des organismes de bienfaisance ayant un degré de connaissance élevé ont reçu au moins 11 dons provenant de FOD au cours d'une période de 12 mois, comparativement à seulement 9 % des organismes interrogés dans leur ensemble.

Fréquence de réception des dons provenant de FOD et degré de connaissance

	Aucun don	1 - 10	11 - 50	50 - 100	Plus de 100	Ne sait pas
Ensemble du groupe	36 %	46 %	7 %	1 %	1 %	9 %
Très bien informés	5 %	61 %	18 %	4 %	7 %	5 %

De plus, les organismes qui possèdent un degré de connaissance élevé sur les FOD sont les plus susceptibles d'avoir mis en place des politiques à cet égard. Seulement 12 % des organismes sondés ont indiqué disposer de telles politiques. Le portrait change considérablement lorsqu'on isole les organismes qui se disent « très bien informés » : 50 % de ce sous-ensemble ont déjà des politiques en place, et 19 % sont en voie d'en élaborer.

³³ Aux fins de ce tableau, la communauté confessionnelle regroupe les organismes de bienfaisance qui s'identifient à une religion particulière, comme le christianisme, ainsi que ceux qui définissent leur mission comme étant « au service de la religion ».

L'autre point de vue

Les dirigeants de fondations administrant des FOD ont été invités à évaluer le degré de connaissance des organismes de bienfaisance. De manière générale, ils estiment que ce niveau demeure insuffisant, malgré une amélioration notable au cours des dernières années et la multiplication des ressources d'information sur le secteur. Les données du sondage appuient cette conclusion.

À l'instar des dirigeants d'organismes, qui estiment avoir une compréhension de modérée à adéquate des FOD, les membres des conseils d'administration des organismes sont perçus par les dirigeants comme ayant le degré de connaissance le plus faible, une situation qui a des implications pour le secteur à mesure que l'influence de ces fonds augmente. Un organisme de bienfaisance œuvrant pour les enfants a confirmé ce point de vue en expliquant que

« les membres du conseil d'administration sont simplement des parents et ont une compréhension limitée de l'importance des FOD. »

Comme l'indiquent les données du sondage du PCPOB, les dirigeants des fondations qui administrent des FOD estiment que les grands organismes ont développé une meilleure compréhension que leurs homologues plus petits. Comme l'a dit un dirigeant de fondation :

« Dans les plus petites organisations, il reste encore beaucoup à faire en matière de sensibilisation, de compréhension et d'acceptation. »

Diversité de modèles et de pratiques : un obstacle à la compréhension

Le manque de compréhension des fonds orientés par les donateurs est accentué par la diversité des modèles, des missions, des identités et des pratiques des fondations qui les administrent et par le fait que, jusqu'à très récemment, il n'existait aucun guide largement diffusé pour les organismes de bienfaisance ni ensemble de normes sectorielles pour les fondations³⁴.

« Les fondations qui administrent des FOD varient considérablement. Certaines sont d'excellents partenaires, tandis que d'autres posent un réel problème », a admis un dirigeant d'organisme.

Même des dirigeants du secteur des FOD ont mentionné que les différences de modèles opérationnels et de politiques peuvent engendrer de la confusion. Comme l'a expliqué un dirigeant :

« Nos procédures ne sont pas toutes les mêmes... et cela peut prêter à confusion quant à la façon dont chacun fonctionne ».

Facteurs de variation entre les modèles de fondations qui administrent des FOD

- Processus et délais de traitement des dons
- Approche en matière de divulgation des renseignements sur les donateurs
- Gestion des communications avec les donateurs
- Exigences de versement par fonds
- Niveau d'interaction avec les organismes de bienfaisance
- Infrastructure interne (expertise du personnel, plateformes technologiques, production de rapports)

³⁴ <https://www.cagp-acpdp.org/fr/le-pouvoir-de-la-philanthropie-survol-des-fonds-orientes-par-les-donateurs>

Mesures en matière d'éducation

Bien que de nombreux organismes ne considèrent pas la formation sur les FOD comme une priorité, certains développent leurs connaissances de diverses façons, par exemple :

- Discussions avec des fondations administrant des FOD
- Échanges directs avec des donateurs utilisant des FOD
- Ateliers et conférences
- Recherche en ligne sur les politiques et pratiques des fondations
- Rapports d'étude sectoriels sur les FOD, articles spécialisés et publications en ligne

Cependant, une fondation de premier plan a mentionné que les efforts éducatifs n'avaient pas donné les résultats escomptés :

« Nous l'avons fait, puis nous avons cessé, car cela ne semblait pas aider. »

Certains organismes de bienfaisance en exploitation sont conscients de l'importance de bien nuancer la promotion de la philanthropie et le marketing d'entreprise lors d'événements publics ou sectoriels, ce qui devrait inciter les fondations qui administrent des FOD à repenser leur approche et à limiter les activités promotionnelles.

Bien que de nombreuses fondations se disent heureuses d'interagir directement avec les organismes, elles reconnaissent qu'elles ne disposent pas toujours des ressources nécessaires pour parler à tout le monde.

« Nous avons constaté une augmentation notable du nombre d'organismes qui nous contactent pour poser des questions et établir des relations », a mentionné un dirigeant de fondation.

En fait, un certain nombre de fondations ont reconnu qu'il peut y avoir un écart entre leurs aspirations et les réalités opérationnelles, compte tenu de la diversité de leurs parties prenantes et des contraintes de ressources.

Les fondations qui administrent des FOD contribuent également à ces efforts en proposant ce qui suit :

- Matériel expliquant le fonctionnement des FOD qu'ils communiquent aux bénéficiaires
- Conseils sur la façon d'interagir efficacement avec les fondations qui administrent des FOD
- Présentations lors de conférences et de séminaires
- Échanges avec les conseils d'administration et les équipes de direction

« Nous avons du mal à concilier les attentes des donateurs, les besoins des organismes et ce que nous sommes en mesure de gérer », a déclaré un autre dirigeant de fondation.

La confusion, les malentendus et le manque de ressources dans certaines fondations pourraient entraver la collaboration et l'adoption d'approches éclairées par les organismes.

De plus, les organismes de bienfaisance et d'autres experts du secteur estiment qu'il incombe aux fondations qui administrent des FOD de s'appuyer sur une connaissance approfondie du secteur de la bienfaisance, en veillant à ce que les employés, en particulier les nouveaux et les personnes qui commencent dans le domaine, possèdent les connaissances requises, précisant que

« L'éducation est une responsabilité partagée. Les organismes de bienfaisance doivent mieux comprendre les fonds orientés par les donateurs, et les fondations qui les administrent (y compris les conseillers et les institutions financières) doivent mieux comprendre les organismes de bienfaisance et le secteur à but non lucratif », a déclaré le dirigeant d'un organisme.



Enjeu 2 : Divulgence et transparence

Options de divulgation

Au moment de la création d'un fonds orienté par le donateur et chaque fois qu'un don est recommandé, le conseiller ou la conseillère du fonds se voit offrir quatre options en ce qui concerne les communications entre la fondation et l'organisme de bienfaisance bénéficiaire :

- Communiquer le nom du fonds d'où provient le don, ainsi que le nom du donateur ou de la donatrice, son adresse courriel et d'autres coordonnées.
- Communiquer le nom du fonds et l'identité du donateur ou de la donatrice, sans fournir de coordonnées.
- Communiquer uniquement le nom du fonds, qui peut ou non décider d'identifier le donateur ou la donatrice.
- Ne divulguer aucune information sur le donateur ou la donatrice.

Certaines fondations indiquent ne pas avoir d'option par défaut en matière de divulgation, mais plusieurs ont précisé qu'elles appliquent par défaut une divulgation partielle³⁵. De plus, plusieurs ont affirmé avoir eu des conversations avec des donateurs concernant les options de divulgation et leurs implications pour les organismes de bienfaisance. Comme l'a indiqué un dirigeant de fondation : **« Nous faisons de notre mieux pour transmettre l'information que les donateurs souhaitent transmettre. »** Un dirigeant de fondation a précisé qu'environ 40 % des dons sont effectués avec une divulgation presque complète, et que le nom du fonds

est utilisé pour identifier la source du don dans 55 % des cas (par exemple, le Fonds Jean Tremblay)³⁶.

Du côté des organismes, on indique recevoir le plus souvent le nom du fonds, qui inclut parfois le nom de son titulaire, mais rarement les coordonnées du donateur ou de la donatrice. En pratique, ce type d'identification est perçu comme anonyme, puisque l'organisme n'est pas en mesure de communiquer avec le donateur ou la donatrice, ce qui limite sa capacité à lui transmettre des remerciements et à entretenir la relation directement.

Plusieurs représentants d'organismes ont mentionné qu'une divulgation limitée oblige l'organisme à affecter des ressources pour tenter de déterminer l'identité complète du donateur ou de la donatrice (en utilisant Internet, les médias sociaux et d'autres outils) afin de pouvoir communiquer directement avec lui ou elle.

Il est à noter qu'une importante fondation communautaire a reconnu la frustration des organismes de bienfaisance face au manque d'information sur les donateurs tout en indiquant être liée par les modalités de l'entente qu'elle a conclue avec le donateur ou la donatrice du fonds. En revanche, un dirigeant d'organisme a souligné que les fondations communautaires, en particulier, sont plus faciles à approcher que d'autres types de fondations, car elles sont plus susceptibles de divulguer suffisamment d'information pour permettre le contact avec le donateur ou la donatrice.

³⁵ Certains organismes de bienfaisance ont signalé que d'anciens donateurs directs avaient créé des FOD et ensuite fait des dons à l'organisme sans divulguer entièrement leurs coordonnées, ce qui a placé les organismes dans la situation délicate de devoir clarifier les souhaits des donateurs concernant les communications.

³⁶ Les fondations qui administrent des FOD sont tenues, en vertu de la législation fédérale (et de la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques*, ou LPRPDE), de respecter les demandes de divulgation exprimées par les donateurs.



Fondations qui administrent des FOD et anonymat

La confidentialité accordée aux donateurs utilisant des FOD par la plupart des fondations administrant ces fonds, notamment quant à leur visibilité et au solde de leurs actifs, constitue un avantage recherché par certains titulaires. Les dirigeants de fondations qui administrent des FOD (tout en reconnaissant que ces fondations ne sont pas elles-mêmes confrontées à la question de recevoir des dons anonymes) ont suggéré qu'au plus 3 % ou 5 % des dons sont versés de façon anonyme. Dans ces cas, aucune information sur le donateur ou la donatrice ou le fonds qui verse le don ne serait communiquée à l'organisme bénéficiaire.

Une fondation a fait remarquer qu'il n'y a pas de tendance marquée vers les dons anonymes, tandis qu'une autre cherche à décourager l'anonymat, jugeant qu'il « nuit à l'établissement de liens communautaires. » De nombreuses fondations sont sensibles aux besoins des organismes de bienfaisance : « **Nous voulons que les titulaires de fonds entretiennent des relations significatives avec leurs partenaires caritatifs, quand et où ils le souhaitent. Mais ce n'est pas nécessairement ce que veulent chaque fois tous les donateurs** », a déclaré un dirigeant de fondation.

Perception des organismes de bienfaisance à l'égard de la transparence

Selon les données du sondage du PCPOB, le manque de transparence ne constitue pas un problème, puisque seulement 8 % des organismes de bienfaisance participants l'ont identifié comme tel, ce qui est nettement inférieur par rapport à des questions comme l'entretien de la relation et les communications avec les donateurs utilisant des FOD. Ce pourcentage atteint 12 % si l'on considère uniquement les organismes qui reçoivent des dons provenant de FOD, dont les trois quarts sont de grande ou très grande taille.

Malgré le petit nombre de dons anonymes effectués par des FOD (estimé à un maximum de 5 000 en 2024) et la place relativement peu importante qu'occupe le manque de transparence comme défi, plusieurs commentaires sur la divulgation ont été formulés par les dirigeants d'organismes au cours d'entrevues.

Certains dirigeants d'organismes, tout en respectant le droit au respect de la vie privée du donateur ou de la donatrice, estiment qu'il est raisonnable pour les organismes de connaître l'origine des fonds qu'ils reçoivent afin de s'assurer que les valeurs du donateur ou de la donatrice et les sources de sa richesse et de son revenu correspondent à la mission, aux objectifs et aux politiques de l'organisme.

Conformément aux conclusions d'autres études, des organismes ont également souligné qu'ils peuvent ne pas souhaiter être associés à certains groupes ou certaines personnes, et qu'ils doivent être en mesure de refuser des dons provenant de donateurs jugés inappropriés. Il a également été mentionné que le conseil d'administration d'un organisme de bienfaisance a un devoir fiduciaire de protéger l'intégrité et la réputation de l'organisme, et que le fait de ne pas connaître l'identité d'un donateur important pourrait compromettre la capacité du conseil à s'acquitter de cette responsabilité.

Dans le cas des fondations de FOD hébergées au sein d'institutions financières, la grande majorité des titulaires de fonds ont été recommandés par des courtiers de plein exercice ou des conseillers en placement, lesquels sont fortement réglementés et tenus de respecter les exigences de connaissance du client et de lutte contre le blanchiment d'argent (LBA). Ce que ces fondations ne font pas, cependant, c'est évaluer les titulaires de fonds en fonction de leurs valeurs, de leur réputation et de leurs convictions idéologiques. Comme l'a indiqué un dirigeant de fondation : « **Nous n'agissons pas comme gardiens pour les organismes qui reçoivent des dons.** »



Confidentialité et personnalisation

Certains dirigeants et acteurs du secteur ont suggéré d'adopter une approche fondée sur la confidentialité plutôt que sur l'anonymat complet, qui donnerait aux organismes un certain contrôle. La confidentialité implique que le nom du donateur ou de la donatrice (au minimum) soit communiqué à l'organisme à des fins de vérification diligente, et que celui-ci s'engage à ne pas divulguer cette information à l'extérieur de l'organisation.

Raisons derrière une divulgation limitée

Les dirigeants de fondations qui administrent des FOD ont quant à eux souligné que la réticence des donateurs à fournir tous leurs renseignements est fondée sur des préoccupations personnelles et leur expérience avec des organismes de bienfaisance, notamment pour ce qui suit :

- Les organismes pourraient ne pas respecter la confidentialité du don et publier le nom du donateur ou de la donatrice ou communiquer ses coordonnées à des tiers sans consentement spécifique.
- Les organismes pourraient solliciter des dons supplémentaires ou des dons qui ne correspondent pas à la situation financière du donateur ou de la donatrice.
- Certains donateurs pourraient souhaiter préserver la confidentialité de leurs avoirs afin d'éviter de devenir la cible d'une attention publique indésirable ou de risques de criminalité.
- Les donateurs pourraient vouloir éviter de créer des attentes quant à de futurs dons similaires.
- Certains donateurs pourraient ne pas souhaiter que le montant ou la destination de leur don soit connu de leur famille, de leurs amis et de leurs collègues, qui ne partagent pas nécessairement leurs priorités philanthropiques.
- Certaines traditions religieuses encouragent le don anonyme, considérant qu'il est plus spirituellement gratifiant.

Malgré les efforts de certaines fondations pour encourager une divulgation complète, certains donateurs, ainsi que les fondations avec lesquelles ils travaillent, conservent des positions fermes qui pourraient être difficiles à modifier.

« Beaucoup de nos donateurs créent des fonds pour des raisons d'efficacité, d'anonymat ou pour éviter d'être "harcelés" par des organismes, a expliqué le dirigeant d'une fondation. Nous ne sommes pas des gardiens, nous nous contentons de remplir nos obligations envers nos donateurs. »

Pour les fondations qui fournissent des renseignements limités, le défi réside dans le fait que certains organismes pourraient perdre tout intérêt à collaborer avec leurs donateurs et/ou pourraient adopter des politiques qui limitent les dons à ceux qui offrent un niveau de divulgation acceptable. Comme l'a résumé un dirigeant d'organisme :

« Les FOD doivent respecter la vie privée des donateurs, mais lorsque leurs politiques empêchent les organismes de les remercier, cela donne l'impression qu'il est inutile de passer par un FOD. »



Autres enjeux

Le dirigeant d'une fondation qui administre des FOD a laissé entendre que plusieurs fondations semblent accorder plus d'importance à la création de nouveaux fonds qu'à l'amélioration de leurs pratiques en matière d'octroi de subventions et de divulgation, et que le secteur pourrait bénéficier de l'orientation de l'ARC ou d'un ensemble de normes sectorielles applicables à toutes les fondations. Tout en reconnaissant qu'il est difficile d'assurer l'adoption universelle de normes de service qui ne sont pas imposées par voie réglementaire, des représentants d'organismes de bienfaisance ont également soulevé ce point lors d'entrevues.

Un autre enjeu fréquemment mentionné dans la littérature sur les FOD a aussi été mentionné spécifiquement par un dirigeant d'organisme. Il établit un lien entre le subventionnement par l'État des dons de bienfaisance (par des crédits d'impôt et l'exonération de l'impôt sur les gains en capital) et l'idée que les donateurs et les fondations qui administrent des FOD devraient être tenus d'assurer une transparence complète en ce qui concerne les informations relatives aux dons afin de permettre au public de suivre les retombées de ces politiques fiduciaires dans la société³⁷.

Enfin, plusieurs dirigeants d'organismes ont indiqué que la croissance du nombre d'utilisateurs de FOD, en particulier parmi ceux ayant un potentiel de dons majeurs, modifie fondamentalement la manière dont les relations avec les donateurs sont établies et gérées. Certaines relations importantes sont désormais gérées par l'entremise d'une fondation administrant des FOD (plutôt que directement par celle-ci), la relation principale étant alors établie entre un professionnel ou une professionnelle du secteur financier ou un conseiller ou une conseillère philanthropique et la personne qui a fait le don.

Comme il a été mentionné précédemment, même si ces changements peuvent répondre aux besoins des donateurs et aux intérêts des conseillers, ils réduisent considérablement la capacité des organismes de bienfaisance à établir des liens durables avec des donateurs qui ont les ressources et la volonté d'offrir un financement important et/ou pluriannuel. Cette situation complique la planification des revenus des organismes et entraînera vraisemblablement des changements au modèle traditionnel de collecte de fonds.

³⁷ Selon un échantillon de fondations qui administrent des FOD, les crédits d'impôt pour dons à des FOD ont été estimés à 510 millions de dollars en 2024. Cependant, si l'on utilise les données agrégées du formulaire T3010, le crédit d'impôt associé aux 3,3 milliards de dollars de dons provenant de FOD déclarés en 2024 est estimé à près de 1 milliard de dollars en recettes fiscales non perçues.

Enjeu 3 : Mobilisation des donateurs et communications

En ce qui concerne la question de la divulgation des renseignements sur les donateurs, les répondants du sondage du PCPOB ont relevé les deux principaux obstacles comme étant l'identification et la fidélisation des nouveaux donateurs utilisant des FOD (56 %) ainsi que la communication et l'entretien de la relation avec les anciens donateurs utilisant des FOD (29 %).

Difficultés liées à l'identification et à la fidélisation des donateurs utilisant des FODs

La capacité d'identifier des donateurs potentiels utilisant des FOD et de les fidéliser constitue le principal défi pour plus de la moitié des participants au sondage du PCPOB. Bien que l'identification de donateurs potentiels de tout type soit généralement difficile pour la plupart des organismes de bienfaisance, les donateurs utilisant des FOD, contrairement aux personnes qui donnent par l'intermédiaire de fondations privées (dont les informations sont accessibles publiquement), sont difficiles à repérer en tant que groupe.

Certaines fondations qui administrent des FOD interviennent dans ce contexte de manière limitée ou au cas par cas, ou adoptent une politique de divulgation publique qui facilite la recherche de donateurs potentiels. Il était réconfortant d'entendre un dirigeant d'organisme nous dire :

« Nous travaillons avec une excellente fondation. Elle est proactive dans la création de relations pour aider la collectivité et ne se contente pas de verser des fonds. »

Cependant, comme il est suggéré dans l'ensemble du présent rapport, l'incapacité d'identifier les donateurs qui ont recours aux FOD demeure une source de tension pour la plupart des organismes de bienfaisance.

La plupart des organismes interrogés ont déclaré qu'ils étaient en train de déterminer s'ils devaient ou non inclure des références aux FOD dans leurs communications et leurs documents de sollicitation, et comment le faire. Un petit nombre d'organismes qui ne soutiennent pas les FOD ont indiqué qu'ils ne prévoient pas y faire référence, car ils ne souhaitent pas promouvoir un « **véhicule financier** » et estiment que ce n'est pas leur rôle de « **faire la promotion d'institutions financières** ». Cette position peut sembler manquer de vision étant donné que d'autres outils de don liés au secteur financier, tels que les cartes de crédit, la planification successorale et les polices d'assurance vie, sont largement utilisés et encouragés dans le secteur de la bienfaisance.

Reconnaissance des donateurs

La reconnaissance est importante pour de nombreux donateurs. Il est courant, notamment dans le cas des fondations communautaires, que certaines fondations qui administrent des FOD exigent que le nom de la fondation soit inclus dans toute forme de reconnaissance du ou de la titulaire du fonds (puisque la fondation est le donateur légal), tandis que d'autres indiquent que la reconnaissance devrait se faire uniquement au nom du donateur du FOD ou du fonds.

Un certain nombre d'organismes de bienfaisance ont souligné que l'ajout du nom de la fondation à celui du donateur ou de la donatrice ou du fonds donne souvent lieu à de lourdes mentions qui mettent la fondation au premier plan plutôt que la personne qui a posé un geste de générosité, soit le ou la titulaire du fonds.



Entretien de la relation avec les donateurs utilisant des FOD

Comme mentionné à plusieurs reprises dans le rapport, les organismes de bienfaisance ont indiqué que le recours aux FOD peut perturber les pratiques traditionnelles de communication avec les donateurs, ce qui rend plus difficile le développement des relations avec eux. Ils ont également mentionné que les FOD nuisent à leur capacité de cerner les motivations et les objectifs des donateurs et à établir une relation durable.

« **Nous aimerions avoir davantage d'occasions d'entretenir directement la relation avec ces donateurs** », a déclaré un dirigeant d'organisme.

Un organisme a indiqué qu'il renforçait particulièrement son premier message de remerciement adressé au donateur ou à la donatrice lorsque celui-ci ou celle-ci passait par une fondation administrant des FOD, sachant qu'il pourrait s'agir de la seule occasion d'établir une base solide pour une relation future potentielle.

Bien que la plupart des organismes de bienfaisance gèrent les dons provenant de FOD et la relation avec leurs donateurs en fonction du montant du don, certains adoptent une approche différente. Conscients que les donateurs qui créent un FOD sont engagés et disposent généralement d'actifs plus importants, ils intègrent tous ces donateurs (quel que soit le montant du don) dans leurs programmes de dons majeurs, offrant ainsi un cadre pour établir des relations plus approfondies dans la mesure du possible.

Les organismes s'inquiètent également des effets des FOD sur les programmes de dons planifiés, s'ils ont peu d'occasions de cultiver des relations à long terme susceptibles de mener à de tels engagements. Cette préoccupation est exacerbée par le fait que les fonds de dotation des organismes de bienfaisance sont souvent financés par des legs; certains dons de succession qui auraient autrement été versés directement aux organismes restent désormais dans le FOD et sont gérés par les conseillers des ayants droit (souvent les héritiers ou les liquidateurs de succession ou exécuteurs testamentaires du donateur ou de la donatrice). Toutefois, comme l'a indiqué un dirigeant de fondation :

« **Les organismes doivent adapter leurs pratiques de collecte de fonds pour tenir compte des FOD... ils sont là pour rester.** »

Ce ne sont pas tous les donateurs ayant recours aux FOD qui souhaitent avoir des relations directes avec les organismes de bienfaisance qu'ils soutiennent, mais ces derniers expriment leur frustration face au filtrage, intentionnel ou non, et estiment que les fondations devraient faire davantage pour faciliter les relations entre donateurs et organismes.



Communications entre les organismes et les donateurs qui utilisent des FOD

Les organismes de bienfaisance communiquent avec leurs donateurs détenant un FOD autant qu'ils le peuvent, de toutes les manières possibles. Lorsqu'ils n'ont pas de contact direct avec eux, la fondation qui administre le FOD agit comme intermédiaire, mais l'engagement et les pratiques varient considérablement.

« Il est difficile d'accepter qu'il y ait un intermédiaire entre nous et le donateur ou la donatrice. »

– LE DIRIGEANT D'UN ORGANISME DE BIENFAISANCE

Un petit nombre de fondations qui administrent des FOD utilisent des portails en ligne pour simplifier la diffusion de communications aux titulaires de fonds et permettent aux organismes de bienfaisance de télécharger leurs propres documents à l'intention de ces derniers. Toutefois, la plupart des fondations n'ont pas de portails en ligne. Les fondations indiquent d'ailleurs être submergées par le volume et la fréquence des documents reçus des organismes, sous forme numérique ou papier.

Les fondations diffèrent aussi quant à leur degré de transparence envers les organismes. Certaines ne transmettent que des communications personnalisées liées aux dons, comme des lettres de remerciement et des rapports spécifiques, mais écartent le reste de la correspondance sans en informer l'organisme de bienfaisance. D'autres transmettent tout ce qu'elles reçoivent, y compris les infolettres.

De leur côté, les organismes ne savent pas toujours si les communications transmises aux fondations sont relayées ou non aux donateurs. Dans le doute, ils ont tendance à tout envoyer à la fondation qui administre le FOD.

Enjeu 4 : Administration des dons

Les frictions administratives représentent un défi pour les organismes de bienfaisance. Les données du sondage du PCPOB indiquent que les organismes qui n'ont pas de politiques et de procédures concernant les fonds orientés par les donateurs ressentent plus vivement ce fardeau. Le fait que ce problème ait été mentionné à plusieurs reprises lors des entrevues avec des dirigeants laisse croire qu'il s'agit d'une préoccupation largement répandue.

De leur côté, les fondations qui administrent des FOD estiment que les organismes oublient que les fondations doivent elles aussi respecter des obligations fiduciaires, réglementaires et de conformité, notamment en matière de protection des renseignements des donateurs et de transactions financières. Ces considérations se reflètent dans leurs approches en matière de processus et d'administration. La plupart des fondations ont indiqué qu'elles sont ouvertes à collaborer avec les organismes, et certaines ont révisé leurs pratiques ou en ont adopté de nouvelles à la suite des commentaires reçus.



Avis de don et renseignements bancaires

Peu d'organismes ont indiqué avoir réussi à ajuster adéquatement leurs pratiques liées à la réception et à l'administration de dons provenant de FOD. Parmi ceux-ci figurent des organismes dotés de systèmes modernes de gestion de l'information sur les donateurs, ce qui leur permet de faire un suivi des dons reçus des fondations administrant des FOD à l'aide d'une combinaison de crédits directs (attribués à la fondation) et indirects (attribués à la personne à l'origine du don). D'autres organismes ont soulevé des préoccupations quant à la façon dont les fondations les ont informés du versement de dons et quant à la qualité des communications connexes.

Un exemple a été donné concernant un très bref courriel de notification demandant des renseignements bancaires. Il provenait d'une personne stagiaire travaillant pour une fondation administrant des FOD peu connue, ce qui a incité le dirigeant de l'organisme de bienfaisance à consulter le site Web de la fondation. Comme aucune coordonnée n'y figurait, le dirigeant a vérifié le profil de cette personne sur LinkedIn pour confirmer qu'elle était bien liée à la fondation. Compte tenu des risques de sécurité et d'hameçonnage, il était inquiet – avec raison – de communiquer des informations bancaires par courriel non sécurisé, mais s'est senti obligé d'accepter le don. Il est clair que les fondations doivent être attentives à ces préoccupations et y répondre par des ajustements de leurs politiques, de leurs procédures et de la formation de leur personnel.

Les fondations qui utilisent des mécanismes de transfert électronique de fonds ont besoin de renseignements bancaires pour effectuer les versements, mais font remarquer que certains organismes tardent à les fournir. Cette question deviendra encore plus importante avec la diminution de l'utilisation des chèques et l'augmentation du nombre de dons provenant de FOD.

La majorité des fondations ont indiqué qu'elles transmettent des lettres de notification complètes comprenant des renseignements sur le don, son objet et toute information sur le donateur ou la donatrice qu'elles sont en mesure de communiquer. Certaines incluent également des informations sur la fondation elle-même afin de rassurer les organismes quant à la légitimité du don. Toutefois, ce ne sont pas toutes les fondations qui administrent des FOD qui suivent cette pratique.

Des fondations ont signalé le roulement de personnel au sein des organismes comme étant un facteur contribuant aux difficultés administratives et de communication. Les courriels sont retournés ou n'ont pas de suite, et de nombreux organismes ne fournissent pas de noms ou de coordonnées sur leur site Web. Un organisme de bienfaisance a mentionné avoir créé une adresse courriel spéciale (et surveillée) pour la réception des notifications de dons provenant de FOD afin de simplifier ce processus.

Écarts de communication entre les équipes de collecte de fonds et des finances

Les fondations ont relevé des lacunes au sein des organismes de bienfaisance : une communication insuffisante, voire inexistante, entre les équipes de collecte de fonds et le personnel des finances, ce qui entraîne la perte de notifications et de renseignements concernant les transactions provenant des fondations. Il en résulte que les employés des organismes (le plus souvent des collecteurs de fonds) demandent à la fondation des renseignements déjà transmis. Les fondations ne sont pas satisfaites du temps accru consacré à l'administration et de la frustration qu'elle engendre des deux côtés.

Les organismes de bienfaisance signalent que la plupart des dons provenant de FOD ne sont pas planifiés, ce qui peut compliquer la conciliation entre les équipes. De plus, en raison de lacunes dans les processus entre la collecte de fonds et les finances, les dons versés pour honorer un engagement sont parfois mal affectés.

Cycles de versement

Les fondations qui administrent des FOD effectuent des versements à différentes fréquences : hebdomadaire, bihebdomadaire, mensuelle, trimestrielle et même annuelle. De plus, certaines détiennent des actifs dans des fonds en gestion commune assortis de périodes de rachat prescrites, ce qui peut entraîner des retards dans les transferts aux organismes de bienfaisance.

Les organismes expriment leur frustration face à l'incertitude entourant les délais, notamment lorsqu'il s'agit de respecter les échéances de dons jumelés. Bien que certaines demandes ponctuelles puissent être accommodées, les fondations préfèrent que les organismes fassent preuve de plus de flexibilité quant au moment de réception des fonds.

Engagements et conventions

Les fondations qui administrent des FOD rencontrent des difficultés à honorer certains engagements pris par les titulaires de fonds dans le cadre d'activités-bénéfice, les dons commémoratifs ou d'autres types de dons généralement effectués en ligne. Certaines ont mis en place des solutions de rechange, comme l'utilisation d'une carte de crédit de la fondation et son remboursement ultérieur par le fonds, mais ces pratiques sont lourdes à gérer pour les grandes fondations.

Une promesse de don énoncée dans une convention de don établie avec un organisme de bienfaisance est traitée différemment selon les fondations qui administrent des FOD. Certaines ne participent pas aux conventions de don, estimant qu'il s'agit d'un engagement entre le donateur ou la donatrice et l'organisme de bienfaisance. D'autres exigent que les ententes soient signées par les trois parties – la fondation, la personne qui a fait le don et l'organisme – en se basant sur le fait que si les actifs du donateur ou de la donatrice sont détenus dans la fondation, c'est cette dernière qui est le donateur légal et qui doit respecter les conditions de la convention (qui peuvent être exécutoires) sur recommandation du ou de la titulaire du fonds.

Indépendamment des aspects juridiques, cette approche suscite des réserves chez certains grands organismes, qui y voient une intrusion dans la relation avec leurs donateurs. Dans certains cas, les organismes ont opté pour des lettres d'intention plutôt que des ententes formelles, afin de répondre aux exigences des fondations.



5.0 Initiatives encourageantes

Le présent rapport a mis en lumière des enjeux qui ont freiné le développement de relations productives entre les fondations qui administrent des FOD et les organismes de bienfaisance. On observe toutefois des exemples d'organismes et de fondations qui s'attaquent à ces enjeux et qui prennent des mesures, parfois audacieuses, pour y remédier. Ces organisations adoptent des pratiques qui favorisent l'acquisition de connaissances, le partage de l'information et une meilleure circulation des capitaux philanthropiques aux endroits et au moment où ils sont le plus nécessaires. Voici quelques exemples.

5.1 Exemples provenant d'organismes de bienfaisance

Les organismes de bienfaisance qui présentent publiquement les fonds orientés par les donateurs comme une source attrayante de financement philanthropique (et non comme un produit financier ou un mécanisme de paiement) sont beaucoup plus susceptibles de recevoir des dons ponctuels ou réguliers de ces fonds. Un certain nombre d'organismes canadiens l'ont compris et intègrent désormais des renseignements éducatifs et des conseils sur les dons provenant de FOD dans leur matériel promotionnel, sur leurs sites Web, dans leurs publications, comme les rapports annuels de dons et les états financiers annuels, et, surtout, dans leurs échanges avec les donateurs actuels et potentiels. Dans la plupart des cas, ces contenus éducatifs s'appuient sur des rapports, notamment celui de l'ACPDP, intitulé *Le pouvoir de la philanthropie*, et sur des articles issus de publications universitaires et autres.

Voici six exemples de la façon dont les organismes de bienfaisance présentent les fonds orientés par les donateurs.

- 1** Un organisme international œuvrant pour les enfants propose une description enthousiaste du fonctionnement des FOD, bien que certaines formulations soient inexactes³⁸ ou exagérées : **« Considérez-le comme un compte bancaire fiscalement avantageux pour vos dons de bienfaisance »,** et **« Les Canadiens versent chaque année environ 3 milliards de dollars aux fonds orientés par les donateurs ».**
- 2** Le site Web d'un organisme de bienfaisance confessionnel, dans la section « Comment faire un don », fournit des renseignements et des conseils sur les FOD, notamment en encourageant les donateurs actuels et potentiels à consulter des professionnels du secteur financier. Le ton et le style sont appropriés, bien que la définition du FOD mérite quelques ajustements : **« Dans un esprit de générosité sincère, de nombreux donateurs, actuels et potentiels, éprouvent de la joie à donner par l'intermédiaire de leur fonds orienté par le donateur (FOD) – un compte de placement de bienfaisance qui facilite le soutien de divers ministères innovants. »**
- 3** Un organisme de bienfaisance populaire qui a reçu un total de 18 millions de dollars en dons (dont certains provenant de FOD) en 2024 fournit des renseignements clairs et invite les donateurs actuels et potentiels à communiquer directement avec ses collecteurs de fonds : **« Si vous souhaitez en savoir plus sur les fonds orientés par les donateurs et leurs avantages pour vous, contactez-nous directement. Notre équipe est là pour vous guider à chaque étape du processus. »**
Cet organisme de bienfaisance de grande envergure a manifestement développé une compréhension approfondie des FOD parmi son personnel professionnel.
- 4** Un organisme confessionnel national fournit des renseignements exacts et objectifs sur les FOD, mais ceux-ci sont difficiles à trouver, car ils sont présentés dans la section des dons planifiés du site Web, ce qui pourrait limiter le nombre de donateurs potentiels.

³⁸ Un FOD est un actif de la fondation qui administre des FOD, et non du donateur ou de la donatrice. Un compte bancaire est un passif pour la banque et un actif pour le déposant.



5

Un grand organisme de bienfaisance mondial axée sur la protection de la faune a déclaré avoir dépensé 7,4 millions de dollars dans ses activités de collecte de fonds au Canada en 2024. Il fournit très peu d'explications sur le fonctionnement des FOD, mais facilite leur utilisation via une plateforme tierce basée aux États-Unis. L'organisme indique également la possibilité de recevoir un don testamentaire d'un FOD.

6

Voici un dernier exemple, concernant cette fois-ci un organisme de bienfaisance canadien axée sur l'éducation autochtone. Les renseignements sont accessibles dans la section « Comment faire un don » et la sous-section « Autres façons de donner ». Le contenu sur les FOD et l'invitation à communiquer avec la direction des dons majeurs sont présentés à côté d'informations sur les dons en cryptomonnaie et les dons de points de fidélité d'une compagnie aérienne. Ce positionnement pourrait ne pas refléter l'importance potentielle du financement provenant de FOD pour les organismes de bienfaisance.

Ces exemples illustrent la diversité des approches adoptées par les organismes pour encourager les dons provenant de FOD. Certains privilégient un contact direct avec les collecteurs de fonds internes, d'autres misent sur le recours à des professionnels du secteur financier. On utilise un langage promotionnel ou encore un ton objectif plutôt que persuasif. Enfin, il est évident que certaines des informations divulguées au public sont inexactes et soulignent la nécessité pour les organismes de bienfaisance de collaborer avec les experts des fondations qui administrent des FOD.

5.2 Exemples provenant de fondations qui administrent des fonds orientés par les donateurs

Tout comme les organismes reconnaissent les possibilités offertes par les FOD, les fondations comprennent de plus en plus que la prise en compte des besoins des organismes favorisera la circulation des capitaux des donateurs, par l'intermédiaire des fondations, vers les organismes de bienfaisance.

1 Une fondation qui a fait son entrée récemment dans la communauté des fondations qui administrent des FOD propose un service d'évaluation des organismes de bienfaisance. Elle indique : **« Dans ce processus, les activités et le rôle de votre organisme de bienfaisance font l'objet d'un examen approfondi afin de vous fournir des commentaires sur son fonctionnement actuel et des idées sur la façon d'aller de l'avant. »** La fondation souligne également les réalisations d'organismes de bienfaisance à l'échelle canadienne grâce à un programme national de prix. Ces deux initiatives créent un lien positif entre un nombre croissant d'organismes et la fondation.

2 Une fondation en forte croissance indique sur son site Web qu'elle **« ... aide votre organisme à prospérer grâce à des outils de dons efficaces et à une éducation intégrée des donateurs qui favorise la générosité, pendant que nous prenons en charge les aspects complexes en coulisses. »** Il est évident que les services proposés sont particulièrement utiles aux petites organisations, qui ne disposent pas toujours des systèmes sophistiqués et des ressources des grands organismes de bienfaisance. Comme l'a indiqué un petit organisme qui recueille moins de 1 million de dollars en dons annuels, la fondation **« ... gère les dons, les reçus d'impôt et les dépôts directs, le tout avec des rapports fournis rapidement. Nous sommes très reconnaissants de ce partenariat. Nous recommandons fortement! »**

3 Les fondations communautaires, en raison de leur mission et de leur ancrage dans leur collectivité, jouent un rôle différent de celui des fondations indépendantes ou de celles créées par des institutions financières telles que les banques ou les courtiers en placement et qui leur sont associées. Elles offrent des services de formation, y compris sur les FOD, aux organismes locaux et, à l'occasion, attirent l'attention de donateurs sur les besoins de financement d'organismes dont elles savent qu'ils correspondent à leurs intérêts. Les fondations communautaires établissent également des normes élevées en matière de divulgation pour les autres fondations qui administrent des FOD. Bon nombre d'entre elles publient des rapports annuels présentant des informations sur les FOD et les organismes bénéficiaires. Dans son rapport d'impact de 2024, une importante fondation communautaire indique le nom de 497 fonds orientés par les donateurs (dont seuls 13 sont anonymes), ainsi que le solde de chaque fonds.



4

Certaines fondations qui administrent des FOD, et qui ne sont pas des fondations communautaires, considèrent également que leur mission dépasse le cadre strict des donateurs qui ont recours aux FOD, comme l'indique l'énoncé de mission de l'une d'entre elles : **« Nous agissons comme un pont vers d'autres organismes de bienfaisance et d'autres fins caritatives. »** Cette orientation se concrétise par la mise en place d'un partenariat de travail entre cette fondation et un grand établissement de santé³⁹.

5

Une importante fondation nationale indépendante pilote actuellement une approche novatrice visant à jumeler des philanthropes et des organismes sélectionnés proposant des occasions de financement. La fondation décrit cette initiative comme **« une rencontre sur invitation réunissant des donateurs engagés, des philanthropes expérimentés et des organismes porteurs de changements. »** Elle explique le processus comme suit : **« Six organismes de bienfaisance soigneusement sélectionnés présenteront chacun des solutions innovantes aux défis urgents dans un format concis, semblable à celui de l'émission "Dans l'oeil du dragon". Ensemble, les participants détermineront comment les fonds seront attribués. L'accent sera mis sur l'éducation, la réflexion et le partage d'expériences. »**

À la lumière de ces exemples, il est clair que de nombreuses fondations sont sensibles à la nécessité de collaborer plus étroitement avec les œuvres de bienfaisance. Dans une certaine mesure, les fondations indépendantes et associées s'inspirent des pratiques mises en place par de grandes fondations communautaires. La différence tient au fait que la plupart des fondations qui administrent des FOD, qu'elles soient bien établies ou émergentes, ont un mandat national plutôt que régional ou local, ce qui rend plus difficile la mobilisation des titulaires de fonds, des petits organismes et des organismes en milieu rural.

Les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD sont conscients des lacunes qui ont nui à la collaboration. Comme l'illustrent les exemples présentés dans cette section, des initiatives sont en cours, et certaines pratiques mises en place seront probablement suivies par beaucoup d'autres.

³⁹ Selon les résultats d'un sondage publié récemment par le PCPOB, un certain nombre de fondations (tous types confondus) offrent des services aux organismes de bienfaisance qui bénéficient d'un financement. Ces services comprennent le « soutien au renforcement des capacités » et le « soutien à la recherche, aux données ou à l'apprentissage ».



6.0 Besoins, solutions et voie à suivre

Ce rapport met en lumière plusieurs défis qui sont au cœur de la relation entre les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD, où persiste une certaine réticence mutuelle à s'adapter. Dans un esprit de bonne volonté, ces deux groupes partagent la responsabilité de renforcer leurs relations. Ils y arriveront en reconnaissant les besoins de chacun, en respectant leurs rôles distincts au sein de l'écosystème philanthropique et en favorisant le dialogue. Comme l'a expliqué un participant au sondage du PCPOB :

« Au fond, renforcer la relation, c'est une question de communication, de confiance et de la mise en commun des retombées du travail. « Lorsque les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD se considèrent comme des partenaires pour soutenir les dons porteurs de sens, et non comme de simples facilitateurs de transactions financières, cela crée des liens plus solides pour les donateurs et de meilleurs résultats pour les collectivités que nous servons. »

Afin de renforcer ces relations, un certain nombre de solutions potentielles sont présentées ci-dessous pour répondre aux besoins et aux enjeux recensés dans l'étude. Il ne s'agit pas de recommandations, mais plutôt de pistes de réflexion qui devraient être examinées et approfondies. En l'absence d'obligations réglementaires, il est reconnu que la mise en œuvre de changements pourrait être graduelle et difficile, car toutes les solutions ne conviennent pas à toutes les parties. Pourtant, même des améliorations graduelles sont porteuses de résultats. Et, grâce à la poursuite du dialogue, d'autres solutions pourraient émerger.

6.1 Améliorer la connaissance des fonds orientés par les donateurs

Enjeux et défis

- Le degré global de connaissance des FOD au sein des organismes de bienfaisance canadiens est faible; seulement 8 % se disant très informés.
- De nombreux organismes n'utilisent pas d'outils et d'événements de formation pour accroître les connaissances.
- Certaines fondations qui administrent des FOD considèrent les FOD comme un élément qui change la donne, mais cette perception est peu partagée par les organismes.
- Certains organismes estiment que les FOD nuisent à la distribution des capitaux philanthropiques.
- Les fondations communautaires sont perçues plus favorablement que les autres fondations qui administrent des FOD.
- Des organismes s'inquiètent du manque de connaissances du personnel des fondations qui administrent des FOD.

Pistes de solutions

ORGANISMES DE BIENFAISANCE :

- Solliciter l'appui des principales fondations qui administrent des FOD afin de mieux faire connaître les FOD, leur fonctionnement et leurs avantages pour le secteur de la bienfaisance.
- Accroître les connaissances auprès des équipes et des conseils d'administration des organismes de bienfaisance grâce à du contenu éducatif, à des ateliers, à des échanges avec des conseillers financiers et philanthropiques, ainsi qu'à d'autres occasions d'apprentissage.

FONDATAIONS QUI ADMINISTRENT DES FOD :

- Offrir de la formation sur les FOD aux organismes de toutes tailles afin de réduire la mésinformation et la désinformation.
- Investir dans la formation continue et la sensibilisation au secteur de la bienfaisance, au fonctionnement des organismes de bienfaisance et aux besoins dans la collectivité.
- Sensibiliser les nouveaux employés et ceux en contact avec les organismes, notamment par des stages au sein d'organismes locaux.
- Créer un réseau de fondations qui administrent des FOD et d'associations du secteur afin de mener une initiative nationale de formation par la diffusion de matériel, la tenue d'ateliers et de séminaires locaux pour les organismes de bienfaisance, ainsi que l'organisation de webinaires et de séances pour les conseillers.
- Mettre sur pied une association nationale de FOD pour les fondations et les organismes de bienfaisance ou créer une unité spécialisée au sein d'une association sectorielle existante qui serait responsable de la collecte de données, de la recherche, de la diffusion d'information, de la formation et de la promotion.

6.2 Accroître la divulgation de renseignements et le partage d'information

Enjeux et défis

- Seulement 40 % des dons étaient accompagnés d'une divulgation complète des coordonnées du donateur ou de la donatrice.
- Une divulgation limitée empêche l'établissement de relations avec les donateurs.
- Les donateurs ne sont pas conscients des conséquences de cette limitation.
- Les procédures de communication actuelles imposent un fardeau aux fondations qui administrent des FOD.
- L'anonymat pose un défi aux politiques et aux responsabilités fiduciaires d'un organisme de bienfaisance.
- On constate une confusion quant à la distinction entre l'anonymat et la confidentialité.

Pistes de solutions

ORGANISMES DE BIENFAISANCE :

- Remercier directement ou indirectement les donateurs qui ont recours aux FOD pour tous les dons, même s'ils ne donnent pas toutes leurs coordonnées ou souhaitent demeurer anonymes. Mentionner l'option de la confidentialité.
- Veiller à ce que les politiques d'acceptation des dons précisent comment l'organisme s'assurera qu'une divulgation limitée liée à un FOD n'associera pas involontairement l'organisme à des personnes, à des organisations ou à des sources de richesse incompatibles avec sa mission.

FONDATIONS QUI ADMINISTRENT DES FOD :

- Adopter une approche plus nuancée lorsqu'elles discutent avec les donateurs des options de divulgation et de leurs conséquences, et encourager ces derniers à établir des relations directes avec les organismes bénéficiaires.
- Uniformiser les options de divulgation offertes aux donateurs et veiller à ce qu'elles permettent un niveau raisonnable d'information afin de faciliter les communications avec les donateurs. Considérer l'anonymat comme une exception nécessitant l'approbation du conseil, plutôt que comme une option.
- Lorsqu'un don anonyme est approuvé, informer l'organisme bénéficiaire qu'aucune information sur le donateur ne sera transmise et fournir une attestation concernant le donateur afin de répondre aux exigences internes de l'organisme.
- Les fondations qui administrent des FOD et les programmes philanthropiques offerts par l'intermédiaire de conseillers professionnels devraient limiter la promotion de l'anonymat comme avantage.

6.3 Renforcer la collaboration en matière de mobilisation des donateurs et de communications

Enjeux et défis

- Le nombre, la taille, l'incidence et l'influence des FOD devraient continuer de croître.
- Les organismes souhaitent obtenir l'appui des fondations pour développer des relations avec les donateurs utilisant des FOD.
- Les FOD perturbent les pratiques traditionnelles de collecte de fonds.
- Les donateurs qui ont recours aux FOD sont réputés plus généreux que les donateurs directs.
- Les organismes de bienfaisance estiment qu'il est inefficace de communiquer avec les donateurs qui utilisent des FOD par l'intermédiaire des fondations.
- Les fondations qui administrent des FOD peinent à gérer les communications qu'elles reçoivent au nom des donateurs.
- Les organismes de bienfaisance en exploitation sous-investissent de façon importante dans leurs activités de collecte de fonds.

Pistes de solutions

ORGANISMES DE BIENFAISANCE :

- Clarifier les pratiques de communication avec les fondations qui administrent des FOD dont ils reçoivent des dons. Adopter une approche stratégique quant à la fréquence et à la qualité des communications avec les donateurs, et envisager l'élaboration de communications spécialement conçues pour les donateurs qui utilisent des FOD.
- Signaler leur intérêt à recevoir du financement provenant de FOD en mettant ces FOD en évidence sur leur site Web, dans leur matériel promotionnel, lors de séminaires ainsi que dans leurs échanges individuels avec les donateurs actuels et potentiels.
- Considérer tous les dons provenant de FOD comme des dons majeurs, quel que soit leur montant, au motif que les donateurs utilisant des FOD ont généralement la capacité d'effectuer un don majeur.
- Reconnaître l'incidence de la présence accrue des FOD sur les modèles traditionnels de collecte de fonds. Investir davantage dans la capacité de collecte de fonds et faire évoluer les pratiques et les systèmes afin de tenir compte du rôle des intermédiaires entre les donateurs et les organismes.

FONDATIONS QUI ADMINISTRENT DES FOD :

- Adopter des pratiques qui favorisent les liens entre les organismes de bienfaisance et les titulaires de fonds (par exemple, publier les profils et les centres d'intérêt des donateurs afin que les organismes puissent les repérer), faciliter les présentations directes entre donateurs et organismes, et réunir donateurs et organismes dans un but précis.
- Expliquer clairement aux organismes bénéficiaires comment la fondation gère et facilite les communications ainsi que l'administration des dons; adopter l'utilisation de portails de communication directs pour permettre aux organismes de communiquer avec les donateurs avec une certaine autonomie.

6.4 Améliorer l'administration des dons et le processus de versements provenant des FOD

Enjeux et défis

- Les communications entre les organismes de bienfaisance et les fondations sont souvent difficiles en raison du roulement de personnel et des renseignements restreints sur les noms et les coordonnées des donateurs.
- Les processus utilisés par certaines fondations qui administrent des FOD concernant l'avis de don et les demandes de renseignements bancaires des organismes créent des risques sur le plan de la sécurité.
- Dans de nombreux organismes, il existe un manque de coordination entre les fonctions de collecte de fonds et les fonctions financières, ce qui entraîne un fardeau supplémentaire tant pour les organismes que pour les fondations.
- Seulement 12 % des organismes de bienfaisance ont mis en place des politiques et des lignes directrices opérationnelles concernant les FOD.
- L'utilisation accrue des FOD et les pratiques modifiées en matière de planification successorale ont entraîné une diminution des dons planifiés directs aux organismes de bienfaisance et des difficultés à faire le suivi des dons prévus.
- La plupart des organismes de bienfaisance considèrent l'identification de sources de revenus durables comme un défi, bien que la majorité d'entre eux ne considèrent pas les FOD comme une source de nouveaux revenus.
- L'accumulation d'actifs dans les FOD et les faibles taux de dons sont perçus comme une réserve de capital inactif.
- Un certain nombre de FOD sont inactifs, ce qui préoccupe les organismes et les organismes de réglementation.
- La formule et le taux actuels du contingent des versements font actuellement l'objet d'un examen par l'ARC.

Pistes de solutions

ORGANISMES DE BIENFAISANCE :

- Fournir sur leur site Web et dans leur correspondance les noms et coordonnées de personnes-ressources à l'intention des fondations qui administrent des FOD et des donateurs.
- Simplifier les processus entre les fonctions de collecte de fonds et les fonctions financières afin de veiller à ce que les dons provenant de FOD soient correctement saisis et enregistrés.
- Élaborer des politiques et des procédures appropriées relativement aux FOD.

FONDATIONS QUI ADMINISTRENT DES FOD :

- Établir des normes sectorielles afin de calculer, communiquer et suivre un contingent des versements propre à chaque FOD, lequel devrait être respecté chaque année, sauf durant l'année de création du fonds.
- Mettre en place, pour chaque fondation, une politique prévoyant un niveau minimal de dons annuels, le fait de n'effectuer aucun don constituant une exception qui nécessite l'approbation du conseil d'administration.
- Lorsque le donateur ou la donatrice l'autorise, informer les organismes qu'ils ont été désignés comme bénéficiaires dans les plans de succession d'un FOD.
- Fournir sur le site Web de la fondation ainsi que dans la correspondance les coordonnées de personnes-ressources afin de permettre aux organismes de communiquer facilement avec la fondation.
- Consacrer des ressources adéquates et renforcer l'infrastructure interne afin de mieux collaborer avec les organismes de bienfaisance, notamment en établissant des liens sécurisés pour le téléversement d'informations confidentielles (par exemple les renseignements bancaires ou les coordonnées des donateurs).

6.5 Grandir ensemble

Bien que les FOD constituent un véhicule financier de don, l'objectif ultime demeure une philanthropie porteuse de sens. En poursuivant leur croissance commune et en renforçant leur capacité de collaboration, les organismes de bienfaisance et les fondations qui administrent des FOD peuvent passer de relations fondées sur des versements transactionnels à partenariats transformateurs.

Les résultats de l'étude offrent un point de départ permettant aux FOD et aux organismes de bienfaisance en exploitation de se réunir et d'engager un dialogue sur les constats, les solutions possibles et les mesures envisageables. Des études supplémentaires portant sur les attitudes, les points de vue et les attentes des donateurs qui utilisent des FOD apporteraient des perspectives additionnelles et possiblement d'autres solutions aux enjeux identifiés.

La croissance des FOD ne doit pas être perçue comme une menace pour les organismes de bienfaisance et pour les activités professionnelles de collecte de fonds. De même, les préoccupations exprimées par les organismes de bienfaisance ne doivent pas être interprétées comme un obstacle. En comblant les lacunes sur le plan des connaissances et en réduisant les frictions administratives, l'écosystème canadien des FOD et des organismes de bienfaisance peut passer d'une situation de prudence mutuelle à un modèle fondé sur une collaboration plus fructueuse.

Annexe – La réalité des FOD dans les pays en dehors de l’Amérique du Nord

Asie Depuis le milieu des années 1990, le fonds orienté par le donateur ou tout fonds ayant des caractéristiques similaires fait partie du paysage philanthropique dans un certain nombre de pays asiatiques :

Pays	Création du premier FOD	Exigence de versement
Chine	2017	Oui ⁴⁰
Hong Kong	2012	Non
Inde	1995	Non
Japon	1997	Non
Corée du Sud	2000	Non
Singapour	2008	Non

Singapour

Bien que nouveau venu dans le domaine, Singapour est considéré comme étant le pays asiatique le plus avancé en ce qui concerne le développement des FOD. Comme en Amérique du Nord, les FOD peuvent être administrés par des fondations communautaires, des fondations indépendantes et des fondations associées à des sociétés de services financiers.

La position de premier plan de Singapour ne se reflète pas dans le nombre relativement faible de fondations qui administrent des FOD, mais plutôt dans son statut de principal centre de services de gestion de patrimoine privé en Asie. Par exemple, à la fin de 2024, on estimait à 1 500 le nombre de bureaux de gestion de patrimoine établis à Singapour et pouvant profiter des généreuses mesures fiscales applicables aux dons philanthropiques.

Le Wealth Management Institute de Singapour prévoit que le nombre de FOD passera d’environ 620 en 2025 à près de 3 100 d’ici 2030. Malgré l’absence de contingent des versements officiel dans ce pays, des rapports publiés par d’importantes fondations indiquent que les taux de distribution annuels se situent entre 60 % et 80 %, ce qui est très élevé par rapport aux taux nord-américains.

⁴⁰ L’exigence de versement en Chine est de 70 % pour les fondations publiques et de 8 % pour les fondations non publiques.



Japon

Comme l'indique un rapport publié en 2023 par le Centre for Asian Philanthropy and Society, les FOD fonctionnent différemment au Japon comparativement à ceux des autres pays, car les donateurs ont des pouvoirs limités en matière de recommandation concernant la distribution des actifs. Tous les dons doivent être distribués dans le cadre d'appels publics, un processus qui consiste à inviter des personnes et des groupes admissibles à présenter une demande de financement, la recommandation ou la sélection finale relevant ensuite du conseil d'administration de la fondation.

Australie et Nouvelle-Zélande

En Australie, les FOD sont appelés « sub-funds » (sous fonds) et sont hébergés au sein d'une structure connue sous le nom de « public ancillary fund » (fonds auxiliaire public). Le concept de sous fonds comme véhicule de don est bien établi en Australie et, selon des estimations récentes, environ 6 milliards de dollars australiens seraient détenus dans ces fonds. Leur création a été dirigée par le gouvernement fédéral australien en 2000, et non par une activité indépendante. Selon des statistiques récentes sur les dons de bienfaisance, 5 % des donateurs font un don à un fonds équivalant à un fonds orienté par le donateur. Un rapport du gouvernement australien propose de porter le taux minimal de distribution à 6 % comparativement au niveau actuel de 5 %. Le gouvernement envisage également de mettre en place un processus permettant d'ajuster l'obligation de distribution minimale imposée aux sous-fonds afin de tenir compte des besoins du secteur de la bienfaisance (plutôt que des rendements générés par les actifs détenus dans ces fonds).

En Nouvelle Zélande, un pays qui compte environ 28 000 organismes de bienfaisance, les FOD sont appelés « gift funds » (fonds de bienfaisance). La plus importante institution de fonds orientés par les donateurs en Nouvelle-Zélande, Perpetual Guardian, a signalé qu'en 2024, la subvention moyenne versée à partir d'un fonds s'élevait à 16 729 dollars néo-zélandais (13 300 dollars canadiens), et que 30 % de l'ensemble des subventions étaient destinées à des causes liées à la santé. La croissance des FOD en Nouvelle Zélande a toutefois été limitée comparativement à d'autres pays, car la réglementation fiscale nationale ne prévoit pas la possibilité de faire le don de titres cotés en bourse malgré le fait que 58 % des organismes de bienfaisance considèrent le financement comme leur principal défi.



Royaume-Uni

Dans un rapport publié par le National Philanthropic Trust UK, les actifs détenus dans les FOD du Royaume Uni atteignaient 3,1 milliards de livres sterling à la fin de 2024, les contributions de cette année-là représentant près de 6 % de l'ensemble des dons de bienfaisance. Les principales institutions qui administrent des FOD au Royaume Uni comprennent des fondations à vocation spéciale, des fondations liées à des banques étrangères (comme UBS), des institutions (National Philanthropic Trust) et des fondations liées à des sociétés de gestion de patrimoine privé de premier plan (Cazenove).

Comparativement au Canada et aux États-Unis, le taux global de distribution des FOD au Royaume Uni (20,4 %) et le taux de flux (91,1 %) témoignent d'une générosité financière beaucoup plus grande et d'un capital inactif moindre, et ce, malgré l'absence d'un contingent des versements obligatoire. L'importance accordée aux services conseils personnalisés destinés aux donateurs utilisant des FOD ainsi que la capacité démontrée d'aider les donateurs à effectuer des dons internationaux constitue deux autres caractéristiques du secteur des FOD au Royaume-Uni.

Résumé de la section

L'évolution des fonds orientés par les donateurs à l'échelle internationale montre que certains pays connaissant une forte croissance de l'utilisation de ces fonds adoptent une réglementation et des pratiques qui diffèrent de celles du Canada et qui favorisent une circulation accrue des dons provenant de FOD vers les organismes de bienfaisance.



Sources

DAF Fundraising Report. The Inaugural Benchmark Study on Nonprofit Fundraising from Donor Advised Funds. K2D Strategies and Chariot, 2024.

Donor-Advised Fund Account Patterns and Trends (2017 – 2020). Dre Danielle Vance-McMullen, Université DePaul, et Dr H. Daniel Hesit, Université Brigham Young, DAF Research Collaborative, 2022.

FreeWill DAF Report, 2025.

FreeWill DAF Report, 2023.

Fundraising Forecast: Adjusting to the new climate of giving. Rapport d'étude, Blakely, 2025.

Fundraising in Canada: Donor Behaviour Insights. Blackbaud Canada, 2023.

How charities can benefit from donor-advised funds. Schwab Charitable, 2021.

How Donor Advised Funds Change Fundraising. H. Daniel Heist, Genevieve G. Shaker, Rachel M. Sumsion, Jenna Tomlinson et Alyssa Minor, MDPI, 2025.

Influence, Affluence & Opportunity: Donor-advised Funds in Canada. Fondation de l'ACPDP, 2023.

Mind the Engagement Gap. Manifesto, Royaume-Uni, 2025.

The National Study on Donor Advised Funds. DAF Research Collaborative, 2025.

Non-profit Trends and Impacts. Urban Institute, 2021.

Nonprofits and Donor-Advised Funds: Perceptions and Potential Impacts. Indiana University Lilly Family School of Philanthropy et Schwab Charitable, 2020.

Smart New Ways to Win Gifts from DAF Donors: Our best guidance on how to connect with donors and unlock giving from donor-advised funds. The Chronicle of Philanthropy, 2026.

The Fundraising Forecast. Blakely, 2024.

The National Study on Donor Advised Funds. DAF Research Collaborative, 2024.

The National Survey of Donor Advised Fund Donors. DAF Research Collaborative, 2025.

The National Survey of Donor Advised Fund Managers. DAF Research Collaborative, 2025.

Why Giving Matters. Vanguard Charitable, 2023.

Why Giving Matters. Vanguard Charitable, 2024.



Watermark
PHILANTHROPIC COUNSEL

Retrouvez ce rapport
et d'autres sur
www.watermarkpc.com