

FONDS ORIENTÉS PAR LES DONATEURS

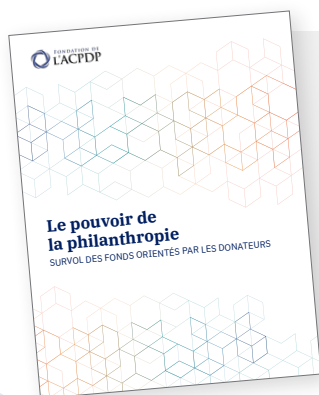
RESSOURCE À L'INTENTION DES
ORGANISMES DE BIENFAISANCE



FONDS ORIENTÉS PAR LES DONATEURS

Ressource à l'intention des organismes de bienfaisance

Ce document fait partie d'une série de quatre documents de référence portant sur les fonds orientés par les donateurs qui visent à informer les organismes de bienfaisance, les donateurs, les professionnels du secteur financier ainsi que les fondations qui administrent ces fonds. Il s'adresse tout particulièrement aux spécialistes qui traitent les dons provenant de fonds orientés par les donateurs au sein d'organismes de bienfaisance. Les quatre documents ont été rédigés par un groupe de travail mis sur pied par l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPD), composé de praticiens, de collecteurs de fonds, de spécialistes juridiques et de chercheurs.



Pour obtenir des renseignements plus détaillés, veuillez consulter le document intitulé Le pouvoir de la philanthropie : survol des fonds orientés par les donateurs.

Définition et résumé

Le fonds orienté par le donateur (FOD) est un fonds établi auprès d'un organisme de bienfaisance enregistré au nom d'une personne, de plusieurs donateurs, d'un groupe, d'une association ou d'une entreprise. Il permet aux donateurs de faire un don de bienfaisance, de recevoir immédiatement un reçu fiscal et de recommander que soit versée une aide financière à certains organismes de bienfaisance sur une période déterminée.

Il s'agit d'un véhicule philanthropique simple et pratique pour effectuer des dons de bienfaisance stratégiques; les donateurs peuvent ainsi centraliser leurs dons et planifier les distributions à un ou plusieurs organismes de bienfaisance enregistrés sur une longue période. Les FOD connaissent une croissance exponentielle. Il est donc important que chaque groupe de participants comprenne son rôle et ses responsabilités, ainsi que ceux des autres parties.

UNE TENDANCE CROISSANTE

Chaque année, au moins 20 000 organismes de bienfaisance canadiens bénéficient de l'aide financière provenant de FOD, et celle-ci a totalisé 1,4 milliard de dollars en 2023. Comme il deviendra de plus en plus probable que votre organisme reçoive des dons de cette façon, il est important de connaître les pratiques actuelles en matière d'acceptation et d'inscription des dons. L'intégration des dons issus de ces fonds dans l'approche globale de collecte de fonds de votre équipe permet à chaque personne de reconnaître, d'encourager et de valoriser ces contributions qui gagnent en popularité, optimisant ainsi les occasions de mobilisation et d'engagement des donateurs à tous les points de contact.

Acceptation et inscription d'un don

- > Un organisme de bienfaisance **ne devrait pas** délivrer de reçu fiscal pour un don provenant d'un FOD puisque la fondation qui administre ce type de fonds l'a déjà fait lorsque le donateur, qui est devenu le conseiller du FOD, a fait sa contribution au fonds.
- > Vous pouvez toutefois envoyer un accusé de réception du don à la fondation, qui peut prendre la forme d'un reçu administratif, si c'est plus simple pour vous.
- > Si vous avez ses coordonnées, le conseiller du FOD peut également être reconnu (et devrait l'être). Vous pouvez aussi demander à la fondation de vous les transmettre. Dans certains cas, le don est accompagné d'une lettre qui vous indique si vos communications doivent passer par la fondation ou si vous pouvez les transmettre directement au conseiller du FOD.
- > Un don provenant d'un FOD peut être affecté à un fonds spécifique ou à un secteur précis, ou non. La fondation ou le conseiller du FOD devrait fournir cette information. Vous pouvez demander des précisions à ce sujet au besoin.
- > En général, le don est inscrit dans votre base de données au nom de la fondation, et un crédit indirect est attribué au conseiller du FOD.
- > Si le conseiller du FOD a fait une promesse de don, un don provenant d'un FOD sera comptabilisé à l'égard de son engagement, comme tout autre don.

Gestion de la relation

- > Si vous avez les coordonnées du conseiller du FOD, offrez-lui le même traitement qu'à tout autre donateur. Sinon, demandez à la fondation si elle est en mesure de vous les communiquer.
- > S'il vous est impossible d'entrer en communication directement avec le conseiller du FOD, demandez à la fondation si elle peut lui transmettre vos communications.
- > Ajoutez la fondation aux destinataires des communications que vous envoyez au conseiller du FOD.
- > La plupart des fondations qui administrent des FOD accordent des versements en fonction des propositions du conseiller du FOD, mais la décision finale leur revient. Il est donc avantageux de leur rappeler le travail remarquable que vous accomplissez. Vous pouvez adapter votre stratégie pour souligner leur rôle dans la facilitation de ces dons.

Reconnaissance

- > Si vous choisissez de reconnaître à la fois la fondation et le conseiller du FOD dans vos listes de donateurs, la fondation sera reconnue pour le montant total qui vous a été accordé, ce qui peut inclure l'ensemble des dons reçus de plusieurs FOD.
- > Les droits de dénomination physique, comme une salle ou un banc, sont généralement réservés au donateur.
- > Les fondations ont des politiques variables en matière de reconnaissance. Il est donc préférable de vérifier directement avec elles.

Développement de la relation

- > Il est prouvé que les donateurs qui contribuent par l'intermédiaire d'un FOD ont beaucoup plus tendance à faire des dons récurrents contrairement aux autres types de donateurs. Ils ont de plus la capacité de maintenir leurs dons. Cela en fait un groupe à privilégier dans les efforts de mobilisation et d'accompagnement.

- > N'hésitez pas à manifester votre intérêt pour ces dons. Les organismes de bienfaisance qui ont un site Web ou des documents qui ciblent les FOD sont plus susceptibles de bénéficier d'une aide financière provenant de ce type de fonds.
- > Votre personnel responsable des collectes de fonds doit posséder des connaissances pratiques sur les FOD afin de pouvoir en discuter avec les donateurs qui les détiennent.
- > Intégrez le sujet des FOD dans les conversations et les communications sur les différentes façons de donner, comme vous le feriez pour les dons de titres ou de polices d'assurance vie.
- > Assurez-vous que votre personnel des finances connaît bien ces fonds afin qu'il puisse les traiter correctement et en informer l'équipe des relations avec les donateurs dès leur réception.
- > Lors de recherches, les noms de fondations et de fonds apparaîtront dans les résultats : veillez à ce que les personnes affectées à la recherche de donateurs potentiels comprennent bien ce véhicule de don.
- > Identifiez de manière proactive les fondations qui administrent des FOD disposées à vous rencontrer pour mieux connaître votre organisme ou accepter des demandes d'aide financière directes.

ET APRÈS?

- > L'élaboration de pratiques cohérentes à intégrer dans l'ensemble de votre organisation sera bénéfique à long terme.
- > À mesure que le nombre de fondations et de fonds continuera d'augmenter, il sera possible de faire évoluer votre stratégie pour développer les relations ainsi que pour solliciter et gérer ces dons.



REMERCIEMENTS

Merci à toutes les personnes qui ont contribué à ce projet en mettant à profit leurs connaissances, leur expertise et leur temps. Nous tenons tout particulièrement à remercier les personnes suivantes, membres du groupe de travail sur les fonds orientés par les donateurs :

NICOLA ELKINS

Fondation Benefaction, coprésidente du groupe de travail sur les FOD

MALCOLM BURROWS

Fondation Aqueduct, coprésident du groupe de travail sur les FOD

KEITH SJÖGREN

Expert-conseil indépendant, qui a dirigé la rédaction du document intitulé *Le pouvoir de la philanthropie : survol des fonds orientés par les donateurs*.

RÉDACTEURS PRINCIPAUX DES QUATRE DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

ANEIL GOKHALE

Toronto Foundation

CHRISTINE KANG

l'Association canadienne pour la santé mentale

CATHERINE MUDIE

Fondation Desjardins

MIKE TODD

Transform Philanthropy

Nous tenons également à remercier la Fondation Aqueduct, la Fondation Benefaction, la Fondation Desjardins, Myriad Canada et la Fondation de dons particuliers par l'intermédiaire de la Banque TD pour leur généreux soutien, financier ou en nature, dans le développement de ces ressources.

Pour obtenir la liste complète des membres du groupe de travail sur les FOD, veuillez consulter le document intitulé [Le pouvoir de la philanthropie : survol des fonds orientés par les donateurs](#)