

FONDS ORIENTÉS PAR LES DONATEURS

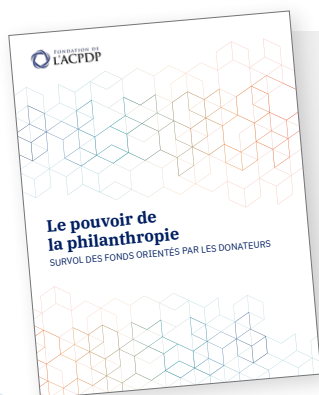
RESSOURCE À L'INTENTION DES
PROFESSIONNELS DU SECTEUR FINANCIER



FONDS ORIENTÉS PAR LES DONATEURS

Ressource à l'intention des professionnels du secteur financier

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 professionnels du secteur financier appelés à discuter des fonds orientés par les donateurs avec leurs clients. 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.

LA CONVERSATION PHILANTHROPIQUE

Pour les professionnels du secteur financier, les dons de bienfaisance représentent un volet important de la planification financière, fiscale et successorale de leurs clients. Voici quelques recommandations sur la manière de mener ces discussions.

Commencer tôt

- > Intégrez les discussions sur la philanthropie dès le début du processus de planification financière afin d'intégrer cet aspect à la stratégie globale de votre client et de comprendre ses valeurs fondamentales et ses motivations à l'égard du don.

Poser des questions ouvertes

- > Des questions comme « Qu'est-ce qui vous passionne dans l'organisme XYZ? » permettent d'obtenir des informations précieuses et de bâtir une relation fondée sur la compréhension mutuelle et la confiance.

Mettre l'accent sur le geste

- > Soulignez l'importance du don plutôt que les avantages fiscaux afin que votre client perçoive la portée réelle de ses contributions. Encouragez-le à se renseigner sur les causes et les organismes qu'il souhaite soutenir tout en l'aidant à analyser les données financières et les aspects de la gouvernance.



LE RÔLE DU PROFESSIONNEL DU SECTEUR FINANCIER À L'ÉGARD DES FONDS ORIENTÉS PAR LES DONATEURS

À titre de professionnelle ou de professionnel du secteur financier, vous pourriez assumer l'un ou plusieurs des rôles suivants :

Planifier

- > Revoir les plans financier, fiscal et successoral de votre client et proposer un échéancier de don : immédiat, ou différé ou successoral, ou une combinaison des deux.
- > Déterminer quels actifs conviennent le mieux pour un don selon la situation de votre client, en veillant à ce que les recommandations respectent le traitement fiscal actuel et la politique d'acceptation des dons de la fondation.

Informé

- > Renseigner le client sur le fonctionnement de ce type de fonds et d'autres véhicules de don.
- > Expliquer comment votre client peut être reconnu par l'organisme de bienfaisance bénéficiaire.
- > Rappeler qu'un FOD **ne peut pas** servir aux fins suivantes :
 - » Verser des contributions à un parti politique ou à un candidat.
 - » Payer les études d'une personne, sauf si le don est fait à un fonds de bourses d'études d'un organisme de bienfaisance enregistré.
 - » Acheter des billets pour un gala caritatif.
 - » Acheter des articles offerts dans une vente aux enchères au profit d'un organisme de bienfaisance.
 - » Payer la participation à une activité de financement, comme un tournoi de golf.
 - » Favoriser le conseiller du FOD, d'autres donateurs du fonds ou des parties liées par le paiement de cotisations, de frais de scolarité, etc.
 - » Participer à une campagne de financement participatif.

- » Faire un versement à un organisme de bienfaisance international qui n'est pas un donataire reconnu, sauf si la fondation est spécifiquement créée à cette fin.

Agir comme intermédiaire

- > Aider le client à établir un FOD dans le cadre d'un programme interne ou auprès d'une fondation communautaire locale, et lui offrir un accompagnement tout au long du processus.
- > L'informer sur toutes les options disponibles, y compris les fondations ou les programmes non affiliés à votre organisation.
- > S'assurer qu'il trouve la solution la mieux adaptée à ses objectifs philanthropiques.

Gérer des placements

- > S'il y a lieu, conclure une entente officielle pour gérer les actifs du fonds orienté par le donateur appartenant à la fondation qui administre ce fonds.
- > Assurer la conformité avec les politiques et règlements de la fondation qui administre le fonds.

Conseiller

- > Représenter le client, à sa demande, en vertu d'une autorisation écrite d'agir en son nom, pour formuler et transmettre des recommandations de versements auprès de la fondation qui administre le fonds.
- > Veiller à ce que toutes les recommandations respectent les politiques de la fondation et la Loi de l'impôt sur le revenu.

RECOMMANDATIONS FINALES

Dans un environnement financier complexe et réglementé, la transparence, l'éthique et le perfectionnement professionnel sont importants.

Faire preuve de transparence

- > Divulquez les avantages, les honoraires ou toute autre forme de rémunération que vous versera la fondation qui administre le fonds, l'institution financière ou une entreprise affiliée.
- > Veillez à ce que la rémunération soit raisonnable et proportionnelle aux services rendus en évitant les structures basées sur les commissions, qui pourraient influencer les conseils.
- > Traitez les conflits d'intérêts potentiels avec transparence, surtout si vous agissez comme gestionnaire de placements du FOD pour la fondation qui l'administre, tout en gérant les actifs de votre client.

Compétence et professionnalisme

- > Restez au fait des changements apportés aux règles régissant les dons de bienfaisance afin d'assurer l'exactitude de vos conseils.
- > Envisagez d'obtenir le titre de MFA-P et de suivre les cours de l'ACPDP afin de rester à l'affût des meilleures pratiques.
- > Collaborez avec d'autres professionnels pour fournir des conseils complets et un soutien optimal aux clients.



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](#)