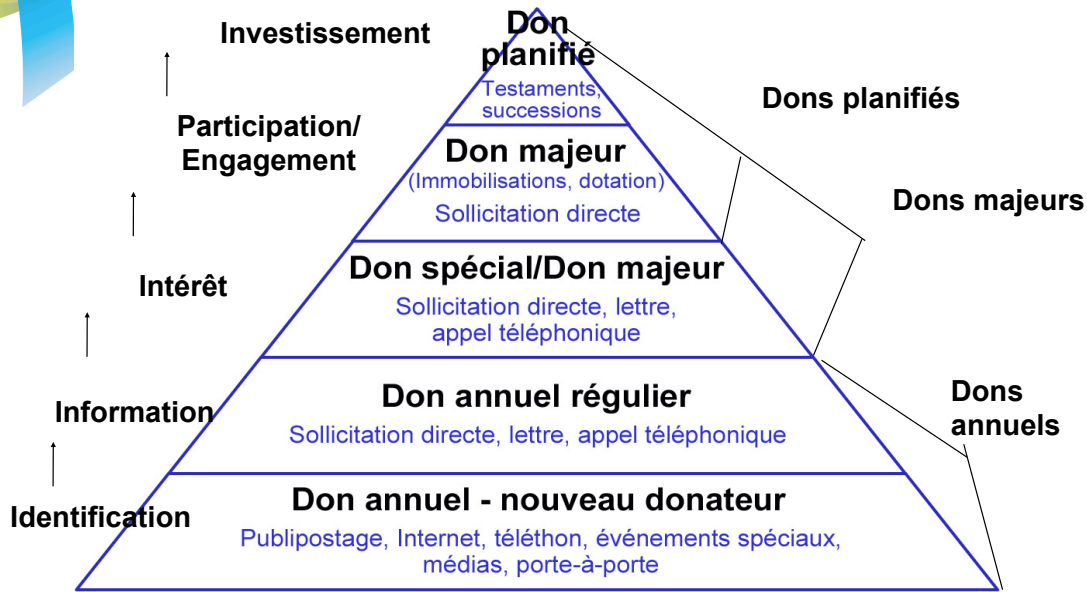


Pyramide des dons



Inspiré de Evaluating and Managing the Fund Development Process, de James M. Greenfield, 2^e édition, New York, NY: John Wiley & Sons, 1999.



Un petit test !

La définition d'un don planifié est un don réalisé avec ses actifs, de la bonne façon, au bon moment et pour la bonne raison.

- Vrai
- Faux





Un petit test !

Sélectionnez la bonne description des dons planifiés.

- Les avantages fiscaux et financiers sont les principales raisons de faire un don planifié
- Un don planifié se réalise toujours lors du décès du donateur
- Le type de don planifié le plus commun est le legs testamentaire



Un petit test !

Afin de déterminer si vous êtes prêt à démarrer un programme de dons planifiés, vous devez regarder votre base de données. Il devrait y avoir :

- Au moins 100 donateurs qui donnent à chaque année au courant des 3 dernières années, et au moins 1,000 donateurs de plus de 50 ans
- Expérience à solliciter des dons majeurs
- Si vous n'avez pas une personne dédiée aux dons planifiés, avoir un avocat et un comptable qui siège sur le conseil d'administration
- Minimum de 5 ans de maturité du programme de financement





Un petit test !

Vous devez établir des objectifs réalistes de chaque phase de votre nouveau programme de dons planifiés. Sélectionnez l'objectif qui n'est pas réaliste pour la 1re année du programme.

- Rédiger un argumentaire
- Développer des politiques et des procédures
- Solliciter les membres du conseil d'administration pour qu'ils fassent leur propre don planifié
- Recueillir 100 000 \$ en dons planifiés
- Développer et commencer à mettre en place votre plan marketing





Un petit test !

Il est important de s'assurer que votre système administratif soit bien en place. Sélectionnez l'élément le plus important à mettre en place.

- Avoir un système de rappel afin de faire des suivis auprès des donateurs
- Assurer que tous les dons sont traités (reçu d'impôt) et reconnus rapidement
- Appeler les membres du comité de dons planifiés chaque mois
- Faire vérifier les politiques et procédures de dons planifiés par un avocat





La définition d'après ...

L'Association canadienne des professionnels en dons planifiés définit le don planifié comme étant l'aboutissement d'un processus de planification de dons de bienfaisance, immédiats ou futurs, qui reflète les objectifs philanthropiques exprimés par le donateur et qui tient compte son contexte personnel, familial et fiscal.



Pourquoi inviter les donateurs à faire un don planifié ?

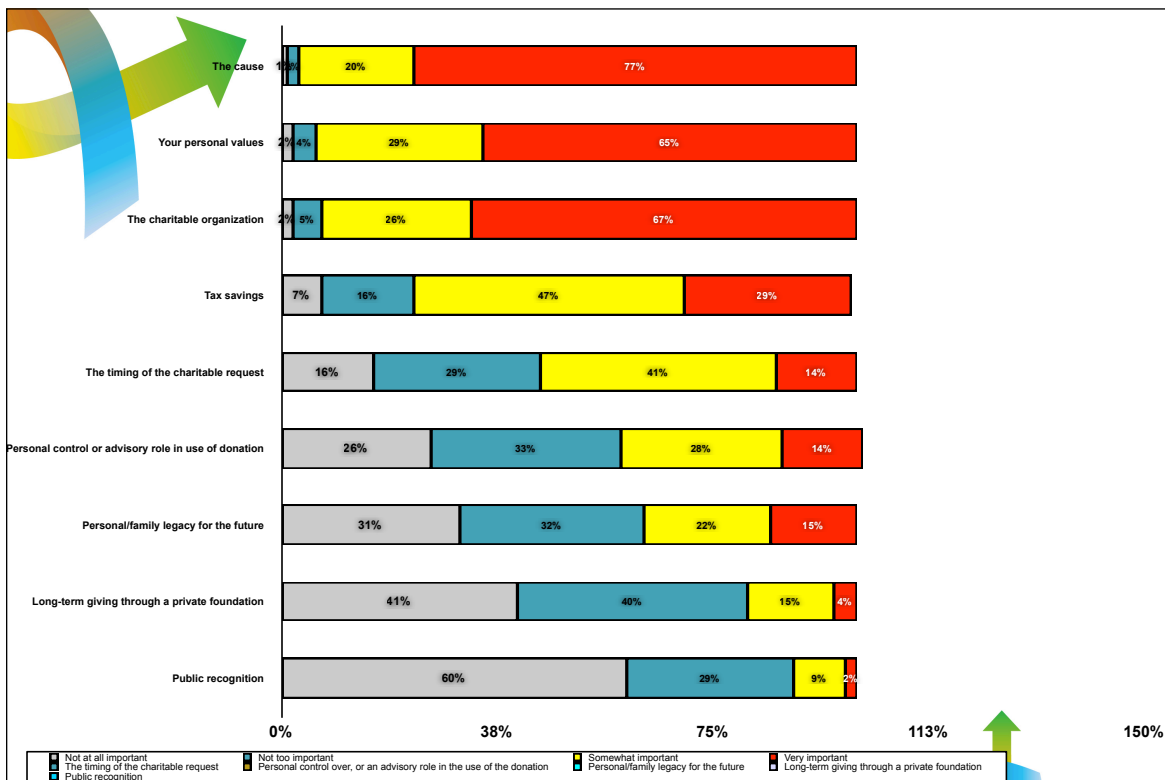
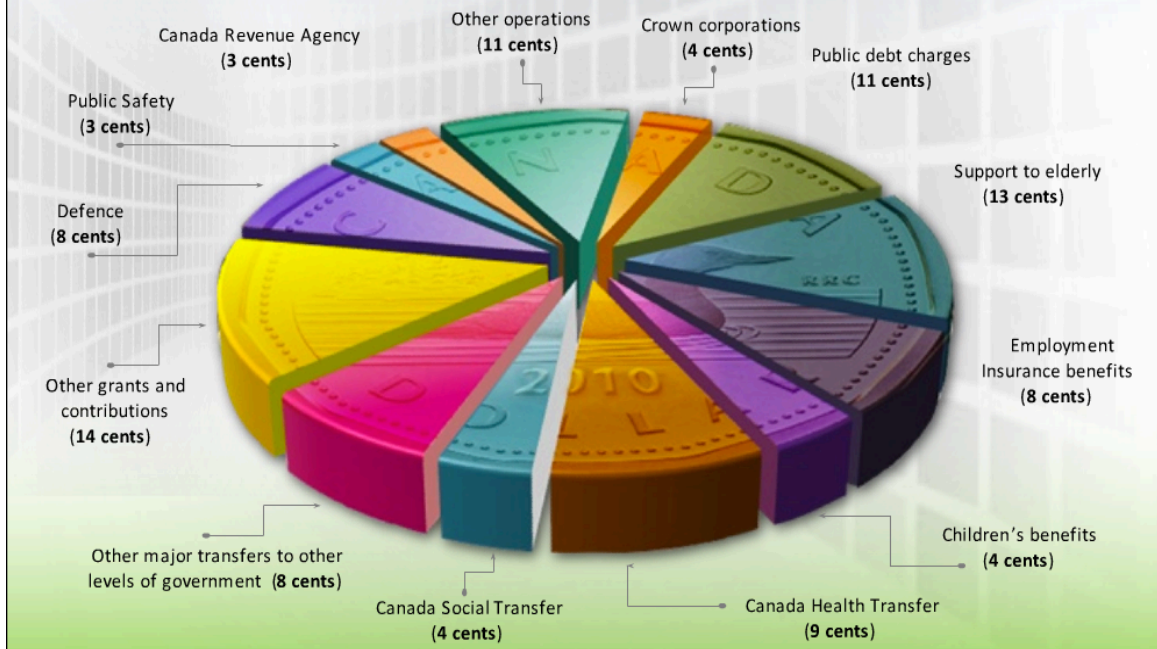




Where your tax dollar goes: Summary

That's our brief summary of federal spending for 2009–10.

Click on colour segment for more information



Source: Scotia Private Client Group survey, June 2006.

Titres — actions cotées en bourse

	Vente des actions et don du produit	Don en nature des actions
Juste valeur marchande des actions	\$10,000	\$10,000
Coût d'acquisition des actions	\$1,000	\$1,000
Gain en capital	\$9,000	\$9,000
Gain en capital imposable (taux d'imposition de 50%)	\$4,500	\$0
Reçu aux fins d'impôt	\$10,000	\$10,000
Crédit d'impôt du don	\$5,000	\$5,000
Taxe imposé sur le gain en capital	$(\$4,500 \times 50\%) = \$2,250$	\$0
Bénéfice net du don	$(\$5,000 - \$2,250) = \$2,750$	\$5,000



Assurance vie

- ✓ Cession de propriété
- ✓ Don d'une police existante — les primes impayées
- ✓ Achat d'une nouvelle police
- ✓ Organisme est bénéficiaire (primaire, co-bénéficiaire ou contingent)



Exemple assurance vie

- Femme, non-fumeuse, pas, âgée de 32 ans
- Achète une police d'assurance vie et transfère la propriété à l'organisme
- Primes coûtent 420 \$ par année, payable sur 10 ans
- L'organisme recevra 25 000 \$ au décès de la donatrice
- Coût net du don, après les impôts = 2 470 \$

Don à l'organisme à titre de propriétaire et bénéficiaire de la police (capital décès)	\$25,000
Prime annuelle (payable sur 10 ans)	\$420
Reçu aux fins d'impôt	\$420
Épargne à l'impôt (crédit de 48 %)	\$173
Coût net de la prime annuelle	\$247
Coût réel du don (247 \$ x 10 years)	\$2,470



Don testamentaire

- ✓ Legs particulier : montant précis ou un bien déterminé
- ✓ Le résiduaire : la totalité ou un pourcentage de ce qui reste après le paiement des dettes et des legs particuliers
- ✓ Désignation d'un bénéficiaire subsidiaire en cas de décès du premier bénéficiaire
- ✓ Legs universel : la totalité des biens, parfois divisée entre plusieurs bénéficiaires
- ✓ Désignation d'un bénéficiaire d'un régime de retraite, d'une caisse de retraite ou d'une police d'assurance vie





Le démarrage

- A. Qui reçoit des dons planifiés ?
- B. Est-ce que tous les organismes devraient avoir un programme de dons planifiés ?
- C. Quand commencer ?
- D. Dons planifiés vs fonds de dotation ?
- E. Nous sommes prêts, que faire ?
- F. Qui siègera au comité de dons planifiés ?
- G. Qui sera responsable du programme ?





Le démarrage

- H. Nous ne répondons pas aux critères, que faire ?
- I. Comment financer le programme ?
- J. Comment compter et reconnaître les dons et les promesses de dons ?
- K. Est-ce qu'un consultant peut aider ?





Les 10 commandements du marketing

Par Phyllis Freedman : <http://www.smart-giving.com/>

I : Réévaluer ce que l'âge de 60, 70, 80, même 90 est.

II : Utiliser une police sérif et en gros format.

III : Ne pas renverser le fond noir avec l'écriture en blanc.

IV : Utiliser un langage simple, éviter les mots techniques.

V : Le design est fait pour ceux qui lisent en diagonale.

VI: Adresser les objections des donateurs



Les 10 commandements du marketing

VII: Toujours utiliser un langage qui suggère des choix.

VIII: Personnaliser votre matériel.

IX: Utiliser des témoignages.

X: Toujours inclure un appel à l'action.

Trois extras ...

XI: Toujours être vrai dans les communications avec les donateurs.

XII: Inclure "N'oubliez pas XYZ dans votre testament" dans tous les bulletins.

XIII: Démontrer les résultats du travail de l'organisme.



Tableau de planification de don

Type de don	Avantages – Organismes	Avantages – Donateurs	Formes de don	Donateurs-types
Don immédiat en espèces	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité d'utilisation immédiate • Liquidité • Aucun risque 	<ul style="list-style-type: none"> • Reçu pour la totalité du montant • Transaction simple • Satisfaction de voir le don servir immédiatement 	<ul style="list-style-type: none"> • Montant en espèces • Chèque • Carte de crédit • Contributions préautorisées (CPA), habituellement mensuelles 	<ul style="list-style-type: none"> • Tous ceux (sans égard à l'âge) qui ont les moyens de donner un montant et de renoncer aux intérêts qu'il produirait
Don d'actions cotées en bourse (y compris de parts de fonds distincts ou communs)	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation immédiate • Liquidité • Faible risque • Opération généralement simple et peu coûteuse 	<ul style="list-style-type: none"> • Reçu pour la juste valeur marchande • Aucun impôt sur le gain en capital si don à une fondation publique (fondation privée : 50 %) • Satisfaction de voir le don servir immédiatement 	<ul style="list-style-type: none"> • Actions • Obligations • Parts de fonds communs • Actions d'employés 	<ul style="list-style-type: none"> • Détenteurs (sans égard à l'âge) d'actions, d'obligations et d'autres titres qui ont les moyens de les donner et de renoncer aux intérêts ou dividendes produits
Police d'assurance vie (organisme désigné comme propriétaire et bénéficiaire irrévocable)	<ul style="list-style-type: none"> • Accès immédiat à la valeur de rachat, obtention du capital-décès si la police est maintenue (les donateurs vieillissants résilient souvent leur police temporaire) 	<ul style="list-style-type: none"> • Reçu pour la valeur de rachat et les primes payées ultérieurement • Faible coût compensé par la réalisation ultérieure du don 	<ul style="list-style-type: none"> • Toutes les polices d'assurance-vie entière (avec participation ou universelle) • Polices temporaires (personnelles) 	<ul style="list-style-type: none"> • Personnes (surtout de 30 à 60 ans) : i) propriétaires d'une police dont ils n'ont plus besoin ou ii) voulant faire un don appréciable mais disposant de moyens limités
Assurance vie (organisme désigné en tant que bénéficiaire mais non propriétaire)	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention du capital-décès à moins que le donateur ne change le nom du bénéficiaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction de faire une promesse de don tout en conservant le contrôle de la police • Reçu à la succession : pleine valeur du capital-décès 	<ul style="list-style-type: none"> • Toutes les polices d'assurance-vie 	<ul style="list-style-type: none"> • Personnes (sans égard à l'âge) dont les besoins individuels ou la situation familiale peuvent évoluer
Legs de montants accumulés dans un régime de retraite	<ul style="list-style-type: none"> • Promesse de don par désignation du bénéficiaire ou par legs pourvu que le libellé ne soit pas modifié 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction de faire une promesse de don tout en assurant sa sécurité personnelle • Reçu annulera à l'impôt à payer lors de la distribution du fonds de retraite 	<ul style="list-style-type: none"> • Montants accumulés dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou dans un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) 	<ul style="list-style-type: none"> • Tous, mais surtout les célibataires et les conjoints survivants qui ont prévu autre chose pour leurs héritiers



Type de don	Avantages – Organismes	Avantages – Donateurs	Formes de don	Donateurs-types
Legs	<ul style="list-style-type: none"> • Promesse de don portée au testament pourvu que le libellé du legs ne soit pas modifié 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction de faire une promesse de don tout en conservant le contrôle • Reçu à utiliser lors de la production de la dernière déclaration de revenus • Legs d'actions cotées en bourse : aucun impôt sur le gain en capital si don à une fondation publique (fondation privée : 50 %); crédit d'impôt (gain) pouvant permettre à la succession de réaliser des économies d'impôt 	<ul style="list-style-type: none"> • Espèces, titres, biens immobiliers, biens meubles corporels 	<ul style="list-style-type: none"> • Tous (sans égard à l'âge), mais surtout les personnes plus âgées n'ayant aucun ou que peu d'héritiers
Actions d'une société fermée	<ul style="list-style-type: none"> • Actions pouvant produire des dividendes • Actions pouvant être vendues à court terme ou conservées pour une période indéfinie 	<ul style="list-style-type: none"> • Reçu établi immédiatement (don à une fondation publique) d'après la valeur estimative. Reçu établi à la vente des actions (don à une fondation privée) au montant le moindre du prix de vente ou de la valeur transférée • gain imposable à 50 %, mais crédit d'impôt supérieur à l'impôt à payer 	<ul style="list-style-type: none"> • Actions d'une société fermée 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneurs philanthropes • Investisseurs en capital de risque philanthropes
Don immédiat de biens immobiliers	<ul style="list-style-type: none"> • Produit disponible dès la vente du bien • Bien pouvant parfois être conservé et utilisé • Évaluation et frais d'entretien pouvant rendre le don plus difficile à administrer 	<ul style="list-style-type: none"> • Reçu : juste valeur marchande (JVM) d'après la valeur estimative • gain imposable à 50 %, mais crédit d'impôt supérieur à l'impôt à payer, donc économies nettes d'impôt 	<ul style="list-style-type: none"> • Biens immobiliers 	<ul style="list-style-type: none"> • Propriétaires (surtout de plus de 50 ans) d'une résidence principale ou d'un bien de placement n'ayant plus besoin du bien ou du produit de sa vente
Don immédiat de biens corporels (autres que des biens culturels)	<ul style="list-style-type: none"> • Bien pouvant être conservé ou vendu ; produit utilisé pour des besoins courants • Nécessité de bien peser la décision de conserver le bien en raison des conséquences au plan de son évaluation et de son utilisation aux fins de bienfaisance 	<ul style="list-style-type: none"> • Reçu : juste valeur marchande d'après la valeur estimative • gain imposable à 50 %, mais crédit d'impôt supérieur à l'impôt à payer, donc économies nettes d'impôt • Satisfaction : le don sert immédiatement ou à court terme 	<ul style="list-style-type: none"> • Oeuvres d'art, mobilier, équipement, collections, automobiles, instruments de musique 	<ul style="list-style-type: none"> • Propriétaires (surtout de plus de 50 ans) d'objets qu'ils n'ont plus l'intention d'utiliser



Type de don	Avantages – Organismes	Avantages – Donateurs	Formes de don	Donateurs-types
Fiducie résiduaire de bienfaisance (FRB)	<ul style="list-style-type: none"> • Promesse de don irrévocable du solde du capital • Souvent complexe à administrer ; peut se révéler un excellent instrument de don planifié selon les circonstances 	<ul style="list-style-type: none"> • Produit net du bien : usufruit à vie ou pour un nombre d'années donné • Reçu égal à la valeur actualisée du solde de la fiducie • Non assujetti à l'homologation 	<ul style="list-style-type: none"> • Espèces, titres et biens immobiliers 	<ul style="list-style-type: none"> • Personnes (surtout de plus de 60 ans) voulant faire une promesse de don et obtenir des économies d'impôt immédiates, mais aussi utiliser le produit du placement pour eux-mêmes ou un survivant
Don d'une participation résiduelle dans des biens immobiliers ou des œuvres d'art	<ul style="list-style-type: none"> • Promesse de don irrévocable 	<ul style="list-style-type: none"> • Usufruit à vie ou pour un nombre d'années donné • Reçu : valeur actualisée de la participation résiduelle • Évitement fiscal sur le gain en capital si le donateur conserve l'intérêt viager résiduel • Non assujetti à l'homologation 	<ul style="list-style-type: none"> • Résidence principale, autres biens immobiliers, œuvres d'art 	<ul style="list-style-type: none"> • Personnes (surtout de plus de 60 ans) qui, autrement, légueraient le bien par testament
Don immédiat d'un bien culturel attesté	<ul style="list-style-type: none"> • Ajout immédiat à la collection ; peut servir immédiatement à des expositions 	<ul style="list-style-type: none"> • Reçu : juste valeur marchande d'après la valeur estimative • Plafond de contribution de 100 % sur l'impôt • Aucun impôt sur le gain en capital • Satisfaction de préserver le bien s'il est d'intérêt national 	<ul style="list-style-type: none"> • Oeuvres d'art, collections, artéfacts ou bâtiments historiques attestés par la Commission d'examen des biens culturels 	<ul style="list-style-type: none"> • Propriétaires (surtout de plus de 50 ans) de biens culturels qui souhaitent que le bien reste au Canada
Prêt sans intérêt (remboursable sur demande)	<ul style="list-style-type: none"> • Apport de capital pour construire ou investir sans frais d'intérêt • Fondations publiques (comme les FC) n'ont pas droit à ces dons, la <i>Loi de l'impôt sur le revenu</i> leur interdisant d'accepter des dons qui créent des obligations financières 	<ul style="list-style-type: none"> • Le capital est recouvrable • Le donateur n'est pas soumis à l'impôt sur l'intérêt • Satisfaction d'aider immédiatement l'organisme 	<ul style="list-style-type: none"> • Espèces et quasi-espèces 	<ul style="list-style-type: none"> • Personnes (sans égard à l'âge) dont les revenus sont plus que suffisants, mais qui veulent préserver leur capital pour assurer leur sécurité ou celle de leurs héritiers



Type de don	Avantages – Organismes	Avantages – Donateurs	Formes de don	Donateurs-types
Don assorti d'une rente (auto-assuré)¹	<ul style="list-style-type: none"> Don irrévocable du solde du capital après l'achat d'une rente commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> Prestations garanties à vie, la totalité ou presque étant libre d'impôt Reçu : valeur égale à une partie de la contribution 	<ul style="list-style-type: none"> Espèces ou titres négociables 	<ul style="list-style-type: none"> Donateurs plus âgés (surtout de 65 ans et plus) qui veulent bénéficier de la sécurité de prestations de revenu garanties
Don assorti d'une rente (réassuré)²	<ul style="list-style-type: none"> Don irrévocable de la contribution conservée après l'achat d'une rente commerciale 		<ul style="list-style-type: none"> Espèces ou titres négociables 	<ul style="list-style-type: none"> Donateurs plus âgés (surtout de 65 ans et plus) qui veulent bénéficier de la sécurité de prestations de revenu garanties

1. **Nota :** À l'heure actuelle, seuls les organismes de bienfaisance (autres que les fondations publiques ou privées) autorisées en vertu d'une loi provinciale peuvent accepter des dons assortis d'une rente.

2. **Nota :** À l'heure actuelle, les fondations publiques et privées, dont les fondations communautaires canadiennes, ne peuvent réassurer des dons assortis d'une rente.

Cotes d'évaluation :

À PRIVILÉGIER ! Dons les plus attrayants pour les fondations communautaires en raison de leur simplicité et de leur souplesse.

ATTENTION ! Dons moins attrayants pour les fondations communautaires en raison de la complexité de leur administration et de la nécessité d'une évaluation. Ils ne conviennent que dans certaines situations.

NON ! Pour l'instant, les fondations devraient éviter (ou rediriger) ces dons en raison de restrictions législatives et réglementaires.

Source : *Planned Giving for Canadians*, Minton & Somers. (version adaptée et révisée)

Ressource Internet à l'intention des conseillers : pour aider vos clients à réaliser leurs objectifs philanthropiques – © 2004



Modèle de legs de biens personnels

Référence : Planned Giving for Canadians, de Frank Minton

Le présent document contient des modèles de libellés de legs destinés à outiller un Bureau du Développement afin qu'il puisse répondre aux demandes des donateurs ou de leurs avocats sur la façon de faire un legs à un Organisme de bienfaisance XYZ. Les exemples suivants devraient d'abord être révisés par le conseiller juridique de l'Organisme en question, qui souhaitera peut-être y apporter certaines modifications.

Lorsqu'on propose un libellé de legs, on doit d'abord déterminer la « forme » et « le but » du legs pour ensuite y associer les clauses pertinentes relatives à chacun de ces aspects.

Si la demande provient du donateur, il faut s'assurer que celui-ci comprenne que le présent modèle constitue une ressource pour son avocat et que l'Organisme de bienfaisance ne fournit pas, par le fait même, de conseils juridiques.

MODÈLES DE LIBELLÉS DE LEGS

1. Legs à titre particulier.

A. Montant d'argent.

« Je charge mon Fiduciaire* de délivrer, payer ou transférer la somme de _____ \$ à l'Organisme de bienfaisance XYZ. »

B. Les biens particuliers tels que des immeubles, des actions, des obligations, des bijoux, des œuvres d'art ou autres biens. À moins que le bien ne soit utile à l'Organisme de bienfaisance, le bien sera vendu et le produit de la vente, déductions faites des dépenses reliées à l'évaluation du bien ainsi qu'à sa vente, sera utilisé de façon à respecter les volontés du donateur.

« Je charge mon Fiduciaire* de payer, remettre ou transférer à l'Organisme de bienfaisance XYZ les biens suivants : (description des biens légués) ... »

2. Reliquat des biens de la succession. Il est légué à l'Organisme de bienfaisance la totalité ou un pourcentage du résidu des biens de la succession, après le paiement des dettes, impôts, dépenses et autres legs à titre particulier.

« Je charge mon Fiduciaire* de remettre, payer ou transférer à l'Organisme de bienfaisance XYZ la totalité (ou un pourcentage) du reliquat des biens de ma succession... »

* Selon la terminologie utilisée dans la province où réside le donateur, les mots « Exécuteur » ou « Liquidateurs » peuvent être utilisés plutôt que « Fiduciaire ».

3. Legs conditionnel. Cette donation est conditionnelle à ce que certaines personnes ne survivent pas au testateur.

« Si (nom du bénéficiaire/légataire) décède avant moi, ou décède dans un délai de quatrevingtdix (90) jours suivant mon décès, ou encore que son décès est simultané au mien, je

demande que mon Fiduciaire* paie, transfère ou remette à l'Organisme de bienfaisance XYZ (décrire la somme d'argent, le bien ou le pourcentage du reliquat de la succession)... »

4. Fiducie résiduaire de bienfaisance. Une portion déterminée des biens de la succession est transférée à une fiducie dont le revenu net est ensuite versé aux bénéficiaires désignés dans le testament du donateur. Lorsque la fiducie sera appelée à s'éteindre (au décès des bénéficiaires ou à l'expiration d'un certain nombre d'années), le capital de la fiducie sera remis à l'Organisme de bienfaisance.

« Je charge mon Fiduciaire* de retirer du capital de ma succession la somme de _____ \$ pour être détenue et investie dans le fonds en fiducie par le fiduciaire de ce fonds, et ensuite de verser à (nom du conjoint ou autres personnes) tout le revenu net de la fiducie accumulé de (son/leur) vivant. Lors du décès de _____, le capital de la fiducie sera distribué à l'Organisme de bienfaisance XYZ. Je nomme (nom d'une personne ou d'une société de fiducie) pour agir à titre de fiduciaire de cette fiducie. »

Cette clause pourrait être modifiée de façon à traiter plus précisément des modalités de la fiducie et de l'utilisation du résidu de la fiducie.

5. Modèle de promesse de don

« Je m'engage à faire une donation au montant de _____ \$ à l'Organisme de bienfaisance XYZ pour le bénéfice de _____. Si, au jour de mon décès, je n'ai pas payé la totalité du montant de cette donation, je charge mon Fiduciaire* de verser la totalité du solde non payé à l'Organisme de bienfaisance ou à un organisme qui lui succèdera, le cas échéant. »

BUTS POURSUIVIES PAR LE(S) LEGS

Quelque soit la forme que revêt le legs, son utilisation peut soit être laissée à la discrétion de l'Organisme ou soit être régie selon les volontés du donateur. Le legs peut également servir à établir une dotation. Les clauses suivantes peuvent être ajoutées à chacune des clauses modèles mentionnées ci-dessus sous la rubrique « Modèles de libellés de legs ».

1. Legs à usage général

« [...] qui servira à la réalisation des objectifs généraux de l'Organisme de bienfaisance XYZ. »
[Avec la possibilité d'ajouter « ... à la discrétion du conseil d'administration. »]

2. Legs à usage désigné ou restreint

« [...] qui servira à (description détaillée de l'objectif poursuivi par le donateur par l'établissement de ce legs). »

Exemples :

- « ...qui servira à offrir de l'aide financière à des étudiants. »
- « ...qui servira à l'acquisition d'oeuvres d'art canadiennes. »
- « ...qui servira à la recherche en cardiologie. »

- « ...qui servira au soutien de programmes éducatifs pour les jeunes. »

3. Établir un fonds de dotation

« Ce don peut être ajouté aux autres actifs de l'Organisme de bienfaisance, mais il doit être inscrit distinctement dans les registres et livres de l'Organisme en portant le nom de FONDS DE DOTATION JEAN et MARIE JEAN... (BOURSE D'ÉTUDES, CHAIRE, FONDS DE RECHERCHE, etc.). Les revenus du fonds de dotation serviront à (soutenir des programmes éducatifs pour le personnel infirmier, à octroyer des bourses pour les étudiants ayant des besoins financiers, à couvrir les dépenses de conférenciers étrangers dans le domaine des sciences humaines, à soutenir la formation professionnelle pour des jeunes artistes prometteurs, etc.). »

Avant de proposer un libellé pour une clause d'établissement d'un fonds de dotation, l'agent du bureau de développement devrait vérifier avec un représentant de l'Organisme de bienfaisance XYZ que le fonds de dotation proposé est compatible avec la mission de l'Organisme et que le montant du legs est suffisant pour créer un tel fonds de dotation.

POSSIBILITÉ DE MODIFIER LES CLAUSES

Si le legs est établi par le donateur pour un usage restreint ou dans le but de créer un fonds de dotation, il est recommandé d'ajouter le paragraphe suivant :

« Si, de l'avis du conseil d'administration de l'Organisme de bienfaisance XYZ, il devient impossible, inopportun ou impraticable d'utiliser ce don pour l'usage spécifié, le conseil d'administration est autorisé, par la présente, à utiliser, à sa discrétion, ce don dans le meilleur intérêt de l'Organisme de bienfaisance en ayant à l'esprit l'intention initiale du don. Advenant telle alternative, l'aide fournie par ce legs doit être clairement identifiée sous le nom de MARIE JEAN. »