

À la recherche de solutions philanthropiques



Comment aider vos clients à atteindre leurs objectifs

La philanthropie est une question très personnelle. *Un conseiller peut aider ses clients à atteindre leurs objectifs philanthropiques en se tenant informé des formes de don possibles, en leur expliquant les choix et en leur suggérant des solutions. Les occasions de don les plus significatives surviennent souvent lorsque les clients doivent prendre des décisions importantes relatives à leurs affaires, à leurs finances et à leur vie personnelle. Notre fondation peut collaborer avec vous et avec vos clients pour recommander les meilleures solutions. Voici quelques scénarios typiques.*

Planification fiscale de fin d'année. Votre client vient de recevoir une grosse prime ou un héritage. Il veut en remettre une partie à la collectivité, mais n'a pas le temps de choisir les bénéficiaires. Recommandez-lui d'établir un fonds auprès de sa fondation communautaire. Il bénéficiera immédiatement d'une déduction fiscale ; il pourra aussi faire des choix qui optimiseront les retombées de son don tout en minimisant les tracas administratifs. En effet, il pourra, de concert avec la fondation communautaire, identifier les organismes bénéficiaires de son don.

Préservation du patrimoine. La planification successorale de votre client révèle que d'importants droits de succession devront être versés à Revenu Canada. Votre client préfère que ses fonds servent à sa collectivité. La fondation communautaire peut collaborer avec vous et avec votre client pour réduire son patrimoine imposable par un legs philanthropique ou tout autre don planifié. Sa volonté de soutenir sa collectivité sera respectée à perpétuité.

(suite au verso)

Planification de don

De nombreux clients veulent que leur conseiller les aide à planifier leur stratégie de don. Votre fondation communautaire peut vous aider à répondre aux questions suivantes.

- Quelles sont les motivations personnelles de votre client à faire un don ?
- Quels sont les intérêts philanthropiques locaux de votre client ?
- Quels sont les domaines d'intervention prioritaires de votre client ?
- Quel niveau de participation votre client souhaite-t-il avoir dans l'allocation de son don ?
- Quelle formule de don correspond le mieux à la situation financière et fiscale de votre client ?



FONDATI
COMMUNAUTAIRES
DU CANADA
ensemble pour tous.



Nous sommes dignes de confiance.

Nous collaborons avec les conseillers pour bonifier le service que leurs clients attendent d'eux et de leur cabinet dans le plus grand respect de la relation qu'ils ont bâtie avec eux.

À LA RECHERCHE DE SOLUTIONS PHILANTHROPIQUES

Pourquoi aborder la question du don avec vos clients.

Certains conseillers hésitent à aborder la question du don avec un client de peur de sembler porter un jugement de valeur, surtout si le client n'a pas exprimé d'intentions philanthropiques.

Pourtant, éviter d'aborder le sujet du don risque de priver votre client et la collectivité d'avantages importants. En fait, beaucoup s'attendent à ce que leur conseiller le leur propose si cela s'y prête et considèrent que le don n'est pas une solution souhaitable s'il ne le fait pas.

Création d'une fondation privée. Votre client aimerait créer une fondation privée, mais recherche une solution plus simple et plus efficiente. La fondation communautaire peut vous aider à analyser les pour et les contre d'un fonds orienté par le donateur par rapport à une fondation privée.

Vente ou cession d'actions à plus-value élevée. Votre client détient des actions à plus-value élevée et veut utiliser une partie du gain en capital à des fins philanthropiques, mais les organismes bénéficiaires identifiés sont trop petits pour accepter des dons directs en actions. Suggérez-lui de créer un fonds dans une fondation communautaire avec son don d'actions à valeur appréciée. Votre client aura droit à une déduction fiscale pour la pleine valeur marchande tout en évitant l'impôt sur le gain en capital qu'il aurait dû payer à la vente de l'action. Votre client pourra même participer au choix des organismes et programmes qui bénéficieront de son don.

Vente d'une entreprise. Votre client détient des actions à plus-value élevée dans une entreprise qui est sur le point de se faire acheter. Votre fondation communautaire vous aidera à structurer un don (en incluant les techniques de planification de dons) pour réduire l'impôt sur le gain en capital de votre client et optimiser son action dans la collectivité.

Don stratégique. Votre client a une cause précise à cœur dans la collectivité et veut la soutenir par un don important. Ensemble, vous pouvez rencontrer nos spécialistes en allocation de subventions pour identifier les besoins et les programmes afin d'orienter le don là où il aura la plus grande influence.

Actif important dans un FEER. Votre client détient un actif important dans des fonds de retraite et veut léguer son patrimoine à sa famille et à des causes qui lui tiennent à cœur. La fondation communautaire peut vous aider à évaluer avec lui la répartition d'actif la plus avantageuse pour minimiser l'incidence fiscale, léguer davantage à ses héritiers et perpétuer son engagement philanthropique.

Vente d'un bien immobilier. Votre client veut se simplifier la vie en vendant des biens immobiliers. Ces transactions ont une incidence fiscale qui peut être réduite par le biais d'un don.

Immortaliser un moment important. Votre client veut célébrer une étape importante de sa vie professionnelle ou personnelle (anniversaire, diplôme, naissance) ou commémorer le décès d'un être cher. Votre fondation communautaire lui permet de nommer un fonds en hommage à une personne ou pour souligner une étape de sa vie.



FONDATIONS
COMMUNAUTAIRES
DU CANADA
ensemble pour tous.

Votre fondation communautaire a beaucoup d'autres ressources pour vous permettre d'aider vos clients à atteindre leurs objectifs philanthropiques. Nous serions très heureux de les partager avec vous.

www.cfc-fcc.ca/conseillers/