

Les multiples avantages du don

Point de vue d'une conseillère

Conseillère depuis des dizaines d'années, Jill McAlpine connaît bien les multiples avantages du don de bienfaisance. Elle sait qu'il contribue à sa réussite, enrichit sa vie personnelle et professionnelle et profite à la collectivité. C'est pourquoi elle aborde toujours la question du don avec ses clients. « Après avoir établi le plan successoral et financier général, je parle du don, explique M^{me} McAlpine. Je leur demande s'ils souhaitent soutenir leur collectivité, un enjeu ou un organisme qui leur tient à cœur. »

Bon nombre de clients n'ont que peu ou pas envisagé de faire un don important. Ils craignent de ne pas avoir les ressources suffisantes, d'avoir un actif avec trop peu de liquidités ou ils se disent qu'ils le feront plus tard, par legs. Ils s'interrogent sur le choix de l'organisme ou la forme la plus avantageuse sur le plan fiscal. M^{me} McAlpine les incite à évaluer toutes les possibilités et leur souligne les qualités uniques des fondations communautaires. « Votre fondation communautaire vous offre une façon simple, souple et efficace de réaliser vos objectifs philanthropiques. Elle englobe tous les secteurs et vous permet de soutenir tout organisme de votre choix. »

Le désir d'aider. De sa longue expérience, M^{me} McAlpine a appris que « la plupart des gens veulent parler de ce qui leur tient à cœur. Ils cherchent des façons de transmettre leurs valeurs et leurs intérêts, de partager leurs connaissances de la vie et de leur profession, et de resserrer les liens avec leurs enfants. La philanthropie est un instrument idéal pour réaliser tous ces objectifs. » M^{me} McAlpine soulève la question du don durant ses conversations avec ses clients, dans le but « de les inciter à profiter de la gratification que procure l'élaboration de la planification de dons. » Elle recommande à ses clients « de commencer à y réfléchir dès à présent et de concrétiser leur plan au moyen de leurs dons annuels. Lorsque leur situation s'y prêtera - vente ou introduction en bourse de leur entreprise, vente de titres à plus-value élevée, exécution d'une option d'achat d'actions ou autre afflux de liquidités - ou tout simplement lorsqu'ils sentiront qu'ils ont les ressources, la santé et le soutien pour faire un don important, ils sauront comment procéder. »

(suite au verso)

Un lien entre les clients et la collectivité

« Mes clients actuels s'intéressent de plus en plus à leur milieu, déclare M^{me} McAlpine. Ils veulent être des citoyens informés et engagés, au fait des défis et des forces de leur collectivité. Ils veulent, le moment venu, devenir des donateurs.

En réponse à cet intérêt, je veux que mes clients aient accès à une information solide et éclairée sur les enjeux prioritaires locaux et les organismes qui y répondent le mieux, déclare Mme McAlpine.

Je ne peux pas tout savoir sur les causes qui intéressent mes clients. Je compte donc sur ma fondation communautaire qui connaît bien le milieu.

C'est une ressource locale qui permet aux donateurs de faire des choix personnels très efficaces. »



FONDATIONS
COMMUNAUTAIRES
DU CANADA
ensemble pour tous.



« Vous n'avez pas à être un spécialiste du don pour aborder la question avec un client. Votre fondation communautaire locale peut agir comme conseiller en philanthropie. »

JILL MCALPINE
FCA, (COMPTABLE AGRÉÉE) ET EXPERTE-CONSEIL
PRICEWATERHOUSECOOPERS, S.R.L.

LES MULTIPLES AVANTAGES DU DON

Une expérience enrichissante

Jill McAlpine est convaincue que sa collaboration avec les fondations communautaires renforce ses liens avec ses clients.

« Je peux aider mes clients à faire des dons plus stratégiques et plus satisfaisants. Comme les fondations communautaires soutiennent tous les secteurs ou enjeux, mes clients peuvent adapter leurs dons à leurs besoins et à leurs champs d'intérêt.

Plusieurs d'entre eux souhaitent que la philanthropie devienne une affaire de famille. Les fondations communautaires le leur permettent. En collaborant avec les fondations communautaires, je resserre les liens avec mes clients et avec leurs enfants. »

Façons de donner. Les fondations communautaires sont réputées pour leur souplesse et leur capacité à trouver des solutions aux besoins d'un donateur. Alors que plusieurs choisissent de faire un don par legs, d'autres créent un fonds de leur vivant. Quel que soit leur choix, la fondation sert de lien direct entre le don et les subventions. De plus, les dons à une fondation peuvent être intégrés à des fonds de dotation permanents qui fructifient à l'abri de l'impôt. Les revenus sont versés à des organismes ou programmes de bienfaisance locaux, conformément aux souhaits du donateur. « La fondation communautaire peut aider les donateurs à optimiser leur don, de dire M^{me} McAlpine. Comme elle soutient tous les organismes caritatifs, elle a une vision globale et une solide connaissance de la collectivité, notamment de ses besoins et des organismes qui répondent à ces besoins. Elle a les connaissances et l'expertise nécessaires pour aider les donateurs à agir efficacement. »

Raisons de donner. Les raisons de donner sont nombreuses. Certaines sont d'ordre financier. Exemple : minimiser ses impôts si l'on détient des actions à plus-value élevée ou d'importants actifs non liquides. D'autres sont liées au désir d'aider, de faire un legs permanent ou de redonner à la collectivité ce qu'elle a apporté au fil des ans. « Quelle que soit la motivation, l'optimisation des résultats personnels, financiers et philanthropiques passe par la planification », affirme M^{me} McAlpine.

Par exemple, un client détient une part importante d'une entreprise qui sera bientôt achetée. « Son épouse et lui ont évalué les diverses façons d'investir dans la collectivité et sont prêts à passer à l'action. Le gain en capital sur les actions données à une fondation communautaire sera exonéré d'impôt. Ils doivent cependant agir vite avant le rachat de leurs actions. Il y a quelques années, un client a épargné près de 250 000 \$ en faisant don de 2,5 millions \$ d'actions à une fondation communautaire plutôt que privée. Grâce à la nouvelle exemption sur les gains en capital, un don semblable permettrait aujourd'hui d'épargner près de 500 000 \$, soit le double ! »

M^{me} McAlpine cite également le cas d'un don de titres de société fermée, ajoutant qu'il est aussi possible pour une société de gestion de bénéficier d'avantages fiscaux considérables grâce aux fondations communautaires. « Suivez bien les nouvelles financières et le portefeuille de votre client pour pouvoir identifier les occasions avant qu'il ne soit trop tard. »

Plaisir de donner. Les fondations communautaires offrent à vos clients la possibilité de créer un fonds philanthropique personnel adapté à leurs besoins et intérêts particuliers. Plusieurs clients de M^{me} McAlpine qui songeaient à se doter d'une fondation privée ont réalisé qu'il existait d'autres options moins complexes et prenantes. « Je prends le temps d'expliquer à mes clients les exigences d'une fondation, à la lumière de leur objectifs et de leur style de vie. Après mûre réflexion, beaucoup choisissent de ne pas assumer la responsabilité d'une fondation privée. C'est un choix très personnel. »



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/