

ÉTABLIR UNE FONDATION

**UN GUIDE POUR
LES MÉCÈNES**

2^e édition

PfC Fondations
philanthropiques
Canada

3 VUE D'ENSEMBLE DU GUIDE

4 PARTIE 1

Pourquoi donner ?

- 4** La philanthropie à long terme
- 5** Motifs qui incitent à la philanthropie
- 5** Une occasion de rendre ce qu'on a reçu
- 7** La possibilité de s'engager personnellement
- 7** Réunir la famille autour d'une cause commune
- 9** La création d'un héritage durable
- 9** S'engager dans la philanthropie à risque élevé
- 10** La gestion autonome de son actif

12 PARTIE 2

Planifier ses dons à long terme

- 13** Joindre un cercle de donateurs
- 13** Contribuer à une fondation publique
- 14** Donner par le biais d'une fondation privée

16 PARTIE 3

Établir une fondation

- 16** Buts, valeurs et mission
- 19** Le rôle de la famille
- 22** Administration et gouvernance
- 26** Questions structurelles et fiscales
- 29** Conclusion

30 PARTIE 4

Ressources

- 30** À propos des fondations
- 38** Autres options et ressources pour les donateurs

40 ANNEXES

- 40** Annexe A : Quelques faits sur le secteur des fondations au Canada
- 41** Annexe B : À propos de FPC

REMERCIEMENTS

Nous remercions les membres de FPC d'avoir généreusement offert le récit de leurs expériences lors de l'élaboration de ce guide. Nous tenons spécialement à souligner la contribution de quelques membres de l'association aux frais de production.

©2004 Fondations philanthropiques Canada, 2^e édition révisée et réimprimée en 2008.

This publication is also available in English.

VUE D'ENSEMBLE

DU GUIDE

Souhaitez-vous établir une fondation? Désirez-vous être plus engagé dans votre activité philanthropique? Souhaitez-vous produire un effet durable dans votre communauté ou dans un domaine qui vous intéresse? Cherchez-vous des moyens de faire participer d'autres membres de votre famille à la cause philanthropique? Ce sont là des questions qui vous viennent peut-être à l'esprit si vous songez à mettre une fondation sur pied.

Le choix du véhicule philanthropique qui convient le mieux à vos valeurs et à vos intérêts débute par un examen de vos motivations, de votre style et de votre situation personnels. Les aspects juridiques et fiscaux joueront bien sûr un rôle important dans votre décision, mais vos préférences sont encore plus déterminantes.

Nous avons préparé un guide à l'intention des mécènes qui envisagent d'établir une fondation subventionnaire, afin de les aider à trouver leurs propres

réponses à ces questions. Ce guide est divisé en trois parties distinctes.

Dans la partie 1, nous résumons certains des motifs les plus souvent évoqués pour répondre à une première question fondamentale : pourquoi vouloir s'engager dans la philanthropie à long terme?

Nous brossons ensuite, dans la partie 2, un tableau des avenues qui s'offrent aux mécènes intéressés par la philanthropie à long terme, telles que l'adhésion à un cercle de donateurs, la contribution à une fondation publique ou à un fonds à des fins recommandées par le donateur ainsi que la création d'une fondation privée.

La partie 3 prend la forme d'une série de questions et réponses. Voici quelques exemples de questions : combien de temps pouvez-vous consacrer à la fondation? Dans quelle mesure souhaitez-vous en détenir le contrôle et y participer? Quelles sont certaines des considérations administratives?

Pour rédiger le guide, nous avons interrogé plusieurs personnes qui ont partagé avec nous leurs expériences concernant la création d'une fondation privée. Qu'ils soient à la tête de fondations nouvellement mises sur pied ou établies depuis plusieurs générations, ces collaborateurs offrent au nouveau mécène un point de vue inspirant. Tout au long du guide, vous pourrez lire leurs commentaires et prendre connaissance de différentes études de cas.

Enfin, la partie des ressources contient de nombreuses références à des sources d'information utiles qui vous permettront, de même qu'à votre famille, d'explorer plus à fond des aspects spécifiques. Nous espérons que ce guide vous sera utile et qu'il vous amènera à la découverte des multiples possibilités et bienfaits de la philanthropie personnelle.

PARTIE 1

POURQUOI DONNER ?

Je crois que la philanthropie peut donner un sens à la vie. Je ne veux pas avoir trop de regrets lorsque j'aurai 85 ou 95 ans. Je veux être convaincu que j'ai fait ma part, que j'ai contribué de manière positive au monde qui m'entoure.

Cofondateur
fondation de deuxième génération

Chaque année, on dénombre de plus en plus de nouvelles fondations privées¹ au Canada. Le nombre de fonds à des fins recommandées par le donateur est également en hausse. D'autres avenues, notamment les cercles de donateurs, se font de plus en plus courantes. De toute évidence, la philanthropie à long terme gagne en popularité chez les mécènes canadiens.

La philanthropie à long terme

Qu'entendons-nous par philanthropie à long terme? Nous utilisons ce terme dans le guide en référence à un type plus structuré de philanthropie qui prend la forme d'un fonds, financé par dotation ou renouvelé périodiquement, et qui

engage généralement le donateur auprès des bénéficiaires de façon plus durable. Ce guide ne traite pas des dons directs ou planifiés versés à des organismes de bienfaisance à l'issue d'une campagne publique de souscription et qui n'engagent pas le donateur personnellement et directement, même par le biais d'un intermédiaire. La philanthropie à long terme renvoie à une philanthropie continue, structurée et engagée. Dans le milieu des affaires, on parle d'un plan d'affaires; dans celui de la philanthropie, d'un plan philanthropique.

¹ Selon la *Loi de l'impôt sur le revenu*, une fondation publique est reconnue comme un organisme de bienfaisance lorsque plus de 50 % des administrateurs/ fiduciaires sont des personnes sans lien de dépendance et pas plus de 50 % du capital provient d'un particulier ou d'un groupe de personnes liées. Les fondations privées sont celles qui ne rencontrent pas ces critères. Cette définition pourrait changer en raison d'une modification prévue à la *Loi de l'impôt sur le revenu* visant à supprimer la restriction s'appliquant au capital.

Motifs qui incitent à la philanthropie

Il y a maintes raisons qui poussent les donateurs à s'engager dans la philanthropie à long terme ; certaines sont brièvement décrites dans la partie suivante. Nous avons interviewé neuf Canadiens et Canadiennes qui, par eux-mêmes ou à l'aide de leur famille, ont choisi d'établir une fondation. Si ces gens sont très différents, leurs motifs étonnent par leur constance : s'engager personnellement dans leurs activités philanthropiques, mettre à profit leurs compétences et expériences dans la gestion de leurs dons, profiter de la souplesse qu'offre le modèle d'une fondation et associer leur famille à l'acte de donner.

Une occasion de rendre ce qu'on a reçu

La première raison, sans doute la plus importante aussi, qui incite nombre de mécènes à privilégier une forme plus structurée de philanthropie est très personnelle : elle naît de leur désir de rendre à la communauté et à la société ce qu'ils en ont reçu. Convaincus d'avoir acquis leur patrimoine grâce au soutien des communautés dans lesquelles ils vivent et travaillent, ils s'estiment heureux d'en rendre une partie par des dons significatifs et durables qui profiteront à bien d'autres gens. Cela leur permet de faire leur part en appuyant les communautés et les institutions de leur choix. L'altruisme est au nombre des principaux motifs de la création d'une fondation.

Cet argent sert au bien commun. Je suis convaincue que beaucoup de mécènes prennent cette responsabilité avec sérieux.

Directrice générale
fondation de deuxième génération

Je n'avais pas d'idée précise de l'aventure dans laquelle je me lançais au début. Si je ne m'étais pas personnellement investie à ce point, je ne suis pas certaine que je ferais ce genre de travail aujourd'hui. Ce que je fais au sein de la fondation me passionne. Je ne peux pas imaginer ma vie autrement.

Cofondatrice
fondation de première génération

La fondation nous a ouvert de nombreuses portes. Dans certains cas, nous faisons du bénévolat pour les organismes que nous finançons. Il y a tellement de gens qui font des choses vraiment formidables; travailler avec eux est une constante source d'inspiration.

Directeur général
fondation de troisième génération

Mon père est chirurgien, il pratique à Montréal. Je suis travailleuse sociale et consultante dans l'Ouest du pays. Si ce n'était de la fondation, je n'aurais jamais eu l'occasion d'œuvrer si étroitement avec mon père, mon cousin, ma sœur et d'autres plus jeunes membres de la famille.

Directrice générale
fondation de troisième génération

UNE CONTRIBUTION MARQUANTE

Un homme d'affaires au milieu de sa carrière ayant une jeune famille, et son frère, ont fait d'habiles investissements dans une compagnie qui les a rendus millionnaires en peu de temps. Hélas, le frère, qui était célibataire et sans enfant, est décédé prématurément du cancer. Avant de mourir, l'homme d'affaires lui a promis que sa fortune inattendue servirait à créer une fondation de bienfaisance. Comme promis, il a mis l'argent de côté dans un fonds de dotation, qu'il a géré de manière à le faire fructifier, et a versé des dons à l'hôpital où son frère s'était fait soigner.

Au début, il consacrait peu de temps au travail de la fondation. Mais, petit à petit, l'homme d'affaires averti qu'il était a commencé à s'interroger sur la manière dont les fonds étaient dépensés. Il a constaté qu'il était difficile, voire impossible, de déterminer avec précision les retombées de l'aide qu'accordait la fondation. Il a convenu qu'il devait à l'avenir réfléchir plus attentivement aux décisions concernant son activité subventionnaire. En se penchant sur ce que faisaient d'autres fondations, il a découvert des besoins urgents à combler dans sa communauté auxquels la fondation de son frère pourrait apporter une contribution visible et marquante. Il a établi de nouveaux objectifs pour la fondation, a visité des organismes communautaires et s'est entretenu avec leur personnel. Il a appris l'existence d'un plus vaste réseau de fondations actives, qui apportaient des changements significatifs dans leur milieu. Il est devenu non seulement un mécène actif, mais un fervent défenseur et promoteur des fondations. Aujourd'hui, il encourage activement la création de nouvelles fondations, évoquant la satisfaction personnelle qu'il retire de ce qu'il fait.

La possibilité de s'engager personnellement

Bien souvent, la décision de s'engager davantage naît du désir d'influencer sa contribution de façon plus personnelle. Le don à long terme permet de s'engager dans le choix des projets et des gens que l'on souhaite appuyer, dans la détermination des buts et résultats visés, dans l'analyse des retombées des dons et autres formes d'appui accordées et dans la communication à d'autres des résultats et des enseignements tirés de ces expériences. Si la nature et l'ampleur des fonds varient grandement, les donateurs affirment par contre que les récompenses récoltées sont les mêmes pour tous ceux et celles qui s'engagent : des expériences enrichissantes et un sentiment de réussite et de satisfaction

personnelle. Plusieurs affirment travailler davantage qu'ils ne l'ont jamais fait, parce qu'ils le veulent. Dans bien des cas, plus les mécènes s'engagent au sein de leur fondation, plus ils en retirent de satisfaction. La fondation fait appel aux habiletés, talents, expériences et connaissances de chacun, d'une manière qui les engage profondément.

Réunir la famille autour d'une cause commune

Les fondations familiales peuvent constituer des points de ralliement pour les membres de la famille élargie. Elles permettent à de nombreux membres de la famille, même plusieurs générations, de réunir leurs compétences, talents et intérêts en vue d'appuyer une cause qui leur est chère. Pour beaucoup de fondateurs et

de fiduciaires de fondations familiales, ce modèle représente une occasion positive et attrayante de travailler de concert. Une fondation familiale peut contribuer à définir les valeurs partagées et à consolider l'identité de la famille. La structure d'une fondation offre un véhicule idéal pour enseigner aux générations montantes les valeurs de la philanthropie et d'autres habiletés importantes en gestion de portefeuille, allocation de ressources, évaluation de projet et évaluation d'impact.

Lorsque vous versez des dons à des œuvres de bienfaisance chaque année, vous obtenez une déduction d'impôt et appuyez une œuvre charitable. Par contre, lorsque vous possédez une fondation, deux choses se produisent : vous obtenez la même déduction d'impôt et pouvez vous-même gérer ce capital. À ceux qui ont l'habitude de gérer leur argent, le faire au sein d'une fondation procure à la fois la satisfaction de le gérer et celle de le voir croître dans des projets fructueux.

Président
fondation de première génération

LA PERSPECTIVE D'UNE CONTRIBUTION PERMANENTE

Un couple âgé propriétaire d'une entreprise florissante a créé une fondation. L'épouse, qui avait consacré de nombreuses années à la collecte de fonds pour diverses causes en tant que travailleuse sociale, était particulièrement enthousiaste à cette idée, sachant d'expérience ce qu'il en coûte de demander des fonds. Peu après la création de la fondation, l'époux est décédé. À la suite du décès, l'épouse est demeurée active dans son milieu grâce à la fondation, établissant des contacts avec les projets qui lui tenaient le plus à cœur. « Cela m'a permis de rester en contact avec les gens et avec un monde dont je fais partie », confie-t-elle. Depuis peu, ses deux filles contribuent plus activement au travail de la fondation. Aujourd'hui, mère et filles unissent leurs efforts pour sélectionner les projets, visitent les projets et partagent le même intérêt envers l'appui aux œuvres de bienfaisance locales. La famille discute d'un plan de succession qui permettra aux filles de poursuivre ce travail et d'accroître leur engagement au sein de la fondation. Aujourd'hui, toutes trois partagent un but qu'elles jugent très gratifiant.

La création d'un héritage durable

Puisque les fondations et les fonds à des fins recommandées par le donateur octroient habituellement des subventions à même le rendement de l'actif qu'ils investissent, ils peuvent s'engager à verser des fonds pendant de nombreuses années (tant que leur capital n'est pas entamé). Bien qu'elles n'aient pas l'obligation de détenir des fonds à perpétuité, la plupart des fondations préfèrent conserver leur actif ou le faire croître plutôt que de l'épuiser à long terme. Les donateurs ne choisissent pas tous de créer une fondation qui poursuivra ses activités après leur décès. Toutefois, que ce soit pour la durée de leur vie ou pour une fin durable, les donateurs créent des fondations dans la perspective de laisser une empreinte philanthropique permanente sur la société. Le désir d'un donateur de créer un

héritage durable est lié de près à son désir de faire sa part dans la communauté d'une manière continue, parfois dans le but d'offrir à son tour l'aide qu'il a lui-même reçue à une autre étape de sa vie.

S'engager dans la philanthropie à risque élevé

Le subventionneur jouit d'une grande liberté au sein d'une fondation privée pour décider des subventions qu'il accorde individuellement, avec sa famille ou avec des collègues. Toutefois, il y a une règle importante à observer : le gouvernement fédéral exige que toutes les subventions accordées par les fondations soient versées à des organismes de bienfaisance enregistrés. En revanche, peu de restrictions s'appliquent au choix du bénéficiaire ou à la manière dont le donateur prend ses décisions. Beaucoup de donateurs de

Nous avons consulté plusieurs fondations et organismes et avons découvert qu'aucun des modèles observés ne convenait à nos aspirations. Nous ne voulions pas confier à quelqu'un d'autre le soin de gérer notre capital ou de décider dans quel secteur l'investir.

**Cofondateur
fondation de première génération**

PARTIE 1

fondations ont la capacité de repérer des idées formidables, de réagir rapidement et de prendre des risques en appuyant des initiatives qui n'ont pas encore fait leurs preuves. L'octroi d'une subvention destinée à l'avancement d'une idée ou d'une approche novatrice pourrait contribuer à la prochaine percée majeure dans la recherche sur le cancer, dans la protection de l'environnement ou dans l'intégration au monde du travail.

La capacité de réagir rapidement et sans condition, de s'engager pendant de nombreuses années et d'essayer de nouvelles approches compte parmi les caractéristiques qu'un grand nombre de mécènes jugent attrayantes. Dans bien des cas, les mécènes à long terme sont très motivés par l'idée d'apporter une

contribution marquante au monde qui les entoure. Or, pour ce faire, il faut prendre des risques. Une approche privée de la philanthropie leur permet de prendre de tels risques.

La gestion autonome de son actif

Les fonds de dotation et les fondations privées permettent d'exercer un important contrôle sur la gestion des fonds ou de l'actif de la fondation. Les administrateurs d'une fondation peuvent travailler avec l'aide de conseillers en placements ou gérer eux-mêmes les placements de la fondation. Ceux qui choisissent de gérer eux-mêmes les placements de la fondation le font souvent parce qu'ils possèdent de solides compétences et aptitudes en matière de gestion d'actif,

ainsi qu'une bonne tolérance au risque. En effet, les fondations privées sont souvent créées par des particuliers qui ont eux-mêmes amassé leurs capitaux au cours de leur carrière et qui estiment posséder les capacités nécessaires pour gérer et faire fructifier ces capitaux dans un fonds de bienfaisance.

L'INCARNATION D'UNE PASSION

Une fondation créée en 1997 par un jeune entrepreneur illustre ses passions pour l'art, la technologie, et l'éducation, et sa préférence à l'égard de projets ciblés mais non restreints sur le plan géographique. « Nous vivons dans un monde transnational et nous voulions faire notre modeste part pour élargir les avenues culturelles qu'ouvrent les nouvelles technologies. »

Le fondateur a choisi au départ d'exploiter un créneau particulier, soit d'appuyer le talent artistique et de préserver l'art créé avec l'aide de la technologie. La fondation s'appuie sur l'immense talent du fondateur et sur son expertise dans ces domaines. Depuis ses débuts, la fondation s'est faite « citoyenne du monde » parce que les nouvelles technologies des communications transcendent les frontières géographiques. La fondation a pour mission d'aider à accroître les possibilités culturelles liées aux nouvelles technologies, spécialement Internet. Par le biais de contrats d'agence établis avec des donateurs reconnus, elle cible en priorité des régions en émergence dans le monde, versant plus de la moitié de ses subventions à des projets et à des artistes à l'extérieur du Canada. Une telle vocation exigeait l'embauche de personnel favorable à l'idée de travailler et de se déplacer dans d'autres pays, une contrainte exigeante pour une petite fondation. Le fondateur s'engage à fond dans les décisions de la fondation, laissant dans son sillage une empreinte personnelle. Sa contribution originale et durable à l'héritage culturel mondial est rendue accessible à tous et partout grâce à la toile mondiale.

PARTIE 2

PLANIFIER SES DONS À LONG TERME

De quelle façon les gens font-ils des dons ?

Pour choisir l'option qui vous convient le mieux, vous devez tenir compte d'un certain nombre de facteurs. La formation d'un cercle de donateurs, la création d'un fonds à des fins recommandées par le donateur au sein d'une fondation communautaire et la mise sur pied d'une fondation privée comptent parmi les options qui s'offrent à vous. Chacune de ces avenues possède ses propres caractéristiques et accorde un degré de contrôle différent. Vous devrez évidemment discuter de leurs incidences fiscales, juridiques et réglementaires respectives avec un conseiller juridique ou financier en qui vous avez confiance. Toutefois, avant d'examiner ces aspects formels, vous devez songer à vos aspirations, préférences et style personnel, qui sont des aspects tout aussi importants.

Le présent guide examine trois options en matière de philanthropie à long terme :

- la mise en commun de fonds avec ceux d'autres mécènes ayant des vues similaires menant à la formation d'un **cercle de donateurs** ;
- la création d'un fonds à des fins recommandées par le donateur géré par une autre fondation, telle une **fondation publique** ; et
- la mise sur pied d'une **fondation privée**.

Ce guide traite de la création d'une fondation privée. Des ressources répertoriées à la fin du guide renseigneront les personnes intéressées par les autres options. L'option que vous choisirez au départ pourrait changer en cours de route. Il est possible (certains donateurs le font) de passer d'une option à une autre (habituellement mais pas toujours par ordre de complexité, soit d'un cercle de donateurs

à un fonds à des fins recommandées par le donateur, puis à une fondation privée). En fait, il convient de choisir le véhicule qui épouse le mieux vos aspirations à un moment précis de votre parcours.

Joindre un cercle de donateurs

Un cercle de donateurs est un groupe de mécènes aux vues similaires qui placent leurs dons de bienfaisance dans un fonds commun et conviennent ensemble des organismes de bienfaisance qu'ils souhaitent appuyer. Souvent, les membres de ces cercles s'engagent à contribuer un montant établi durant plusieurs années; ces fonds sont habituellement versés à des organismes sans but lucratif choisis par le groupe. Règle générale, les membres s'engagent à donner de leur temps et à mettre à profit leur expertise au sein du groupe. Pour plusieurs, l'avantage du

cercle est qu'il offre une occasion de se familiariser avec la pratique subventionnaire pour être en mesure, par la suite, de déterminer s'ils souhaitent continuer dans cette voie. Vous devriez considérer joindre un cercle de donateurs si :

- Vous êtes intéressé à vous familiariser avec l'octroi de subventions.
- Vous êtes prêt à verser une contribution financière annuelle au cercle de donateurs. Au Canada, certains cercles exigent de verser un don minimum de 5 000 \$ pour deux ans.
- Vous êtes disposé à donner de votre temps et à mettre votre expertise à profit au sein du groupe.
- Vous êtes intéressé à travailler avec un groupe de donateurs, de pairs, de collègues ou de membres de votre famille, en vue d'appuyer un domaine d'intérêt commun (p. ex. : éducation, santé, arts, protection de l'environnement).

Contribuer à une fondation publique

Les donateurs qui versent leurs dons à des fondations publiques peuvent le faire de quatre manières : par un don aux fonds sans restriction de la fondation ou par le biais d'un fonds à des fins déterminées par le donateur, d'un fonds affecté à un domaine ou d'un fonds à des fins recommandées par le donateur. Vous devriez considérer contribuer à ces fonds si :

- Vous désirez contribuer au mieux-être de votre communauté et n'avez peut-être pas le temps d'étudier les possibilités ou problèmes locaux ou d'évaluer l'efficacité des organismes demandeurs avec toute la diligence requise.
- Vous souhaitez léguer une somme d'argent à la communauté en créant un fonds permanent.

- Votre fonds est relativement restreint, et vous souhaitez réduire au minimum les frais généraux et les tâches administratives.
- Vous aimeriez qu'un fonds porte votre nom, ou celui d'un membre de votre famille, mais n'êtes pas intéressé à le gérer vous-même.
- Vous préférez ne pas être en rapport avec les demandeurs de subventions directement.
- Vous êtes favorable à l'idée d'appuyer un organisme qui bâtit un fonds de dotation au bénéfice de la communauté.

Donner par le biais d'une fondation privée

Une fondation privée représente la forme la plus structurée de philanthropie à long terme. Le donateur devra y consacrer plus de temps et d'efforts que dans le cas des options décrites précédem-

ment, mais elle offre de meilleures possibilités en termes d'engagement et de satisfaction personnelle.

Vous devriez considérer établir une fondation privée si :

- Vous souhaitez apporter une contribution marquante à la société en créant un organisme qui **reflète vos intérêts** et peut s'adapter rapidement à l'évolution des idées et des possibilités.
- Vous souhaitez diriger les fonds vers des domaines de votre choix et vous **engager personnellement** dans le processus subventionnaire et auprès des bénéficiaires.
- Vous **recherchez une plus grande satisfaction personnelle** et êtes ouvert à la possibilité de prendre des **risques plus importants** lorsque vous faites des dons. Les fondations privées permettent de prendre des risques plus élevés parce que le donateur en assume la responsabilité ultime.

Tout comme un investisseur, le mécène est prêt à accepter un certain degré de risque. La communauté en partage les bénéfices.

- Vous souhaitez être **plus présent** auprès des organismes demandeurs et acquérir des compétences dans le domaine de l'octroi de subventions.
- Vous désirez financer des causes ou des programmes hors de votre localité, notamment des projets **d'aide nationaux ou internationaux**.
- Vous souhaitez **engager votre famille** ou resserrer les liens familiaux en rapprochant plusieurs générations autour d'un projet commun.
- Le fonds de dotation est **suffisamment important** pour justifier des frais administratifs plus élevés, ou vous prévoyez qu'il croîtra dans les années à venir.

Facteurs à considérer dans le choix d'une fondation privée

- Vous désirez faire partie d'un **réseau de fondations** et collaborer avec d'autres subventionneurs éventuellement. Encore une fois, tout dépend du temps et de l'énergie que vous aurez à consacrer à la fondation. Dans plusieurs régions, des regroupements de fondations locales se réunissent régulièrement pour échanger de l'information. L'adhésion à un réseau national mène au partage d'idées et de ressources. Consultez **le tableau** suivant pour évaluer rapidement vos motifs et préférences.

- Vous voulez vous-même gérer l'actif investi
- Vous avez du temps à consacrer au travail de la fondation
- Vous voulez prendre les décisions qui concernent l'octroi de subventions
- Vous voulez avoir l'occasion d'engager les membres de votre famille
- Vous voulez travailler en collaboration avec d'autres fondateurs
- Vous voulez travailler ou être en contact plus étroit avec les bénéficiaires
- Vous voulez financer de nouveaux projets de bienfaisance de portée locale, nationale ou internationale
- Vous voulez bénéficier d'un encouragement fiscal pour vos dons d'argent ou de titres*

* Nous vous recommandons de communiquer avec un conseiller financier ou fiscal pour plus de détails sur les avantages fiscaux. Par exemple, le donateur et la famille peuvent continuer à faire des dons personnels via la fondation ou ils peuvent faire un don initial à conserver dix ans.

PARTIE 3

ÉTABLIR UNE FONDATION

Vous avez examiné les options décrites à la partie précédente et la mise sur pied d'une fondation privée semble être la solution qui vous convient. Quels sont les points à considérer avant d'entreprendre des démarches pour créer une fondation? Les questions et réponses qui forment cette partie sont conçues pour vous aider à bien réfléchir à ce choix et à obtenir l'information dont vous avez besoin avant de commencer.

L'avantage d'une fondation familiale, c'est qu'il s'agit d'une entreprise familiale. Une entreprise vouée à la philanthropie et dans laquelle les membres de la famille sont engagés ensemble.

Directrice générale
fondation de deuxième génération

Nous devons avoir une idée plus précise de ce que nous visions et du lien logique qui rattache ce but à la fondation, parce qu'il est très difficile pour quelqu'un de s'aventurer dans ce domaine quand ces règles ne sont pas encore établies.

Directrice générale
fondation de deuxième génération

But, valeurs et mission

Q+R

Quelle est l'importance de définir une mission particulière? Dois-je absolument savoir dans quel domaine accorder mon soutien?

Si vous avez déjà une idée générale de ce que vous voulez faire, il serait bon de prendre le temps d'y réfléchir à l'avance et de clarifier cette idée. Si vous souhaitez, par exemple, financer des projets dans le domaine de l'itinérance, de la protection de l'environnement ou de la recherche médicale, plus votre mission sera précise, plus il sera facile de définir les buts et objectifs de l'activité subventionnaire au sein de la fondation. Un énoncé des buts ou des domaines d'intérêt et de la région visée vous aidera à cibler vos efforts, à mieux communiquer avec

d'éventuels bénéficiaires et à définir vos activités. Mais cela dépend du contexte et des circonstances. Certaines fondations possèdent des objectifs clairs dès le départ; d'autres non, parce que les membres de la famille poursuivent des buts différents. Il sera peut-être plus facile de délimiter votre champ d'intérêt après quelques années d'expérience dans l'octroi de subventions.

Dans un cas comme dans l'autre, *la mission évolue constamment*. L'idée est de prendre le temps de préciser ses intentions le plus possible.

Q+R

Comment évoluer d'un champ d'intérêt à une fondation subventionnaire aux visées bien déterminées?

Vous pouvez consulter des dirigeants communautaires ou d'autres fondations déjà actives dans votre région.

Vous pouvez inviter votre famille ou les membres du conseil d'administration à une retraite afin de discuter de vos intérêts communs et préoccupations respectives, et convenir des caractéristiques de votre communauté. Vous pouvez parler à des spécialistes et à des chercheurs qui œuvrent dans un secteur qui pourrait intéresser la fondation afin de mieux cerner les besoins ou les enjeux prioritaires dans ces domaines. Vous pouvez attribuer des subventions, puis dresser le bilan de cette expérience et des résultats obtenus après un certain temps. Un consultant en stratégie et mission philanthropiques pourra vous épauler sur ce plan. Il existe une foule de guides et d'articles qui éclaireront votre démarche. Certains sont répertoriés à la fin du guide dans la partie **Ressources**.

Il est beaucoup plus difficile de donner de l'argent de manière efficace que je ne l'aurais crû... mais c'est une expérience d'apprentissage inouïe. C'est tellement gratifiant, je ne pourrais pas imaginer faire quelque chose d'autre.

**Cofondatrice
fondation de première génération**

PARTIE 3

Si vous prévoyez faire participer plusieurs membres de la famille aux activités de la fondation, donnez-vous des lignes directrices sur les conflits d'intérêts. Établissez des politiques en ce sens ou discutez de cette question de manière constructive en consignait le tout par écrit afin d'éclairer tout débat futur sur la gestion des intérêts personnels.

Président
fondation de troisième génération

Je crois qu'il aurait été utile de s'attarder d'emblée à la question générationnelle. Si l'on doit siéger au conseil d'administration, il serait bon de prendre le temps de se prononcer sur nos attentes collectives à ce chapitre.

Directrice générale
fondation de deuxième génération

JOUER UN RÔLE ACTIF

Une jeune femme qui avait joué un rôle important dans l'entreprise prospère de sa famille a décidé de créer une fondation familiale après la vente de l'entreprise. Elle avait pris cette décision en constatant que ce qu'elle avait le plus aimé au sein de l'entreprise et ce qui avait davantage compté pour elle, c'était la fondation établie pour la compagnie et le travail de collecte de fonds et de sensibilisation accompli en faveur de la recherche sur le sida. Mais pourquoi créer une fondation sans détenir une expérience directe de la philanthropie ? Voici sa réponse : « Je ne voulais pas me contenter de signer des chèques à des organismes sans autre forme d'engagement. »

Au tout début, le monde des fondations privées lui était peu familier. Persuadée qu'elle pourrait apprendre au fur et à mesure, elle a pris des cours avec d'autres membres de fondations familiales et s'est entretenue avec le plus grand nombre possible de gens. Elle recherchait un domaine dans lequel elle pourrait s'investir totalement. Après quelques mois d'exploration personnelle et de consultation, il a été convenu que la fondation emploierait ses ressources à créer un programme « Jeunesse et philanthropie » destiné à initier les jeunes au processus subventionnaire. Selon elle, il y a d'énormes avantages à inciter les jeunes à faire des dons à leur communauté. « Il est clair que je voulais contribuer à la réalisation de projets communautaires locaux... nul besoin de prendre le monde entier sur ses épaules pour avoir la conviction de faire sa part. »

Le rôle de la famille

Q+R

Est-ce que je tiens à ce que ma famille joue un rôle dans la fondation ? Les membres de la famille peuvent-ils faire partie du conseil d'administration ? Quelle place réserve-t-on à la génération montante ?

Le degré de participation des membres de la famille dépend de plusieurs facteurs et relève en bout de ligne d'un choix personnel et individuel. Il n'y a aucune restriction quant au nombre de membres qui peuvent jouer un rôle actif dans une fondation privée. Les membres de la famille peuvent certainement faire partie du conseil d'administration, et même y être majoritaires si les fondateurs le souhaitent. En pratique, il appartient aux fondateurs d'en décider. Il faut toutefois accorder mûre réflexion à la taille de la famille, aux relations entre frères et sœurs, au rôle des beaux-frères et belles-sœurs et à la planification

successorale dans les cas où les membres de la famille appelés à participer de façon permanente sont nombreux.

Des ressources utiles sur la gouvernance, la dynamique familiale et la planification successorale au sein des fondations sont répertoriées à la fin du guide.

Q+R

Quelle est l'importance d'établir une procédure pour la prise de décisions au sein de la famille ?

Les débats familiaux peuvent mener à de sains désaccords ou à des impasses qui compromettent la prise de décisions. Encore une fois, il importe d'accorder toute l'attention voulue à cette question avant de créer une fondation familiale qui prévoit la participation active des membres de la famille. Il y a une abondance de ressources et de spécialistes aujourd'hui dans ce domaine qu'il vaudrait la peine de consulter si vous devez définir de manière plus détaillée le processus de prise de décisions au sein de la famille. Voir la partie **Ressources** pour plus de détails à ce sujet.

Nous nous sommes attaqué à la question de la succession ces deux ou trois dernières années. L'un des aspects intéressants d'une fondation familiale, c'est qu'il s'agit à la fois d'une entreprise et d'une affaire de famille. Elle présente les mêmes tribulations et avantages qu'une entreprise familiale. Elle exige de travailler côte à côte, d'apprendre à se connaître, d'agir pour le bien. Elle fait œuvrer de concert des gens élevés dans des familles différentes aux valeurs parfois divergentes, issus de groupes d'âge et de régions variés, possédant des intérêts, philosophies et compétences qui leur sont propres.

Président
fondation de troisième génération

DÉFINIR SES BUTS

En mai 2001, devant l'accroissement de la charge de travail et du nombre de demandes mal ciblées, une fondation établie depuis 35 ans a décidé de revoir sa mission. Depuis sa création, cette fondation familiale appuyait le travail d'organismes venant en aide à des familles et à des enfants vulnérables de la grande région de Montréal et de Toronto.

Les sept membres du conseil d'administration ont décidé d'un commun accord d'entreprendre la révision en respectant ces trois exigences :

- continuer de répondre aux besoins des enfants vulnérables, comme le souhaitait le fondateur ;
- préserver la vocation familiale de la fondation, autre souhait formulé par le fondateur. (Une autre option envisagée, mais écartée aussitôt, consistait à transférer le capital à la fondation communautaire locale sous forme de fonds à des fins déterminées par le donateur) ; et
- accorder des subventions moins nombreuses mais plus substantielles (50 000 à 75 000 \$ annuellement) que par le passé pour contribuer au lancement de nouveaux projets et prendre une part plus « satisfaisante » à leur réussite.

Conscients de ne disposer d'aucune expertise dans les spécialités génétique, psychologique, médicale, sociologique ou éducative liées à la santé et au bien-être des enfants, les membres du conseil ont convenu qu'ils avaient besoin d'aide. Après consultation auprès d'autres fondations, ils ont mis en place un processus de révision peu onéreux. Six spécialistes reconnus de diverses branches de la santé infantile ont été invités à leur dispenser une série de cours à l'heure du dîner. À tour de rôle, chacun a exposé aux membres du conseil les découvertes et orientations les plus récentes dans son champ d'expertise particulier.

Neuf mois ont suffi à la fondation pour décider de financer la recherche et les nouvelles thérapies destinées à contrer les facteurs de risque dans le développement de la petite enfance.

Q+R

Devrions-nous établir des règles au sujet des conflits d'intérêts ?

Oui. Il est important d'établir ce genre de règles, mais vous n'avez pas à le faire avant de commencer. L'engagement de séparer les intérêts personnels des

membres de la famille de leurs obligations et fonctions en tant qu'administrateurs ou employés est un important principe de comportement éthique et de responsabilité pour une fondation privée.

Je ressens l'urgence d'utiliser ces fonds sans tarder. Quand je choisis de regarder sous la surface des choses, je vois que les systèmes matériels et sociaux presque partout dans le monde sont sur le point de s'effondrer. En utilisant ces fonds de manière stratégique dès maintenant, au lieu de les mettre de côté pour plus tard, j'ai l'impression que l'avenir que je souhaite aux prochaines générations a de meilleures chances de se concrétiser.

**Cofondatrice
fondation à durée déterminée**

FONDATION À DURÉE DÉTERMINÉE	PERPÉTUITÉ
Le fondateur n'a aucun parent ni proche associé à qui transmettre l'actif et les activités de la fondation.	Le fondateur a des parents ou associés à qui il souhaite transmettre la fondation.
Le fondateur souhaite atteindre un but précis de son vivant.	Le fondateur n'a aucun but pressant qui doit être atteint de son vivant.
Le fondateur est d'avis que l'actif devrait être dépensé aussi vite que possible afin d'en faire profiter la communauté ou d'atteindre un but.	Le fondateur est d'avis que la fondation devrait constituer une source continue de financement dans la communauté.
La fondation entame son capital et l'épuise au fil des ans pour financer un programme d'envergure faisant partie des activités de bienfaisance qu'elle exerce.	La fondation se concentre sur son activité subventionnaire et, bien qu'il lui soit encore possible d'administrer ses programmes, son actif est maintenu au fil des années.

Administration et gouvernance

Q+R

De combien de capital dois-je disposer ? Quels sont les frais généraux associés à la création d'une fondation ?

Contrairement à une croyance répandue, il n'est pas nécessaire d'être multimillionnaire pour établir sa propre fondation. En fait, la majorité des fondations privées canadiennes ont un actif inférieur à un million de dollars. Il n'y a pas de montant minimal pour la dotation en capital. Plusieurs fondations sont d'avis que le capital investi devrait être suffisamment important pour leur permettre de verser annuellement un minimum de 3,5 % de l'actif investi sans empiéter sur leur capital (à moins que le donateur ne le souhaite suivant les conditions spécifiques du don). D'autres fonds peuvent s'ajouter par la suite, provenant de membres de la famille et d'amis.

Il est nécessaire d'évaluer attentivement les frais de démarrage de la fondation. Des frais seront liés aux services juridiques et comptables dont vous aurez besoin pour constituer la fondation en personne morale, l'enregistrer et l'organiser. Il pourrait également y avoir des frais pour l'aménagement des bureaux et l'achat des fournitures initiales, si la fondation ne partage pas les locaux d'un membre de la famille ou d'une organisation liée. Vous devriez allouer au moins 5 000 \$ et jusqu'à 25 000 \$ (pour les fondations plus élaborées) pour les frais et honoraires associés au démarrage. Vous devriez également tenir compte des frais d'exploitation annuels, qui pourraient s'avérer moins élevés si vous bénéficiez d'un moyen de partager les dépenses et si vous faites appel à du personnel bénévole.

Q+R

Quel degré de contrôle suis-je intéressé à exercer sur les placements ? Devrais-je retenir les services d'un gestionnaire de placements ?

En tant que fondateur et principal donateur, il est très important que vous décidiez de la façon dont vous voulez gérer l'actif de votre fondation. Vous pouvez le faire avec l'aide des membres de votre conseil d'administration ou encore vous en remettre à des conseillers en placements ou à des gestionnaires de portefeuilles. En gestionnaire prudent et responsable, vous devrez élaborer une politique et une stratégie de placement qui reflètent votre tolérance au risque, en gardant à l'esprit que votre actif doit générer un rendement suffisant pour satisfaire à votre contingent des versements et à vos autres dépenses. Il s'agit là d'un aspect qui exigerait des conseils financiers avant de commencer.

Q+R

Combien de temps ai-je l'intention ou la capacité de consacrer à l'administration de ma fondation ?

Il faudrait décider si vous souhaitez jouer un rôle dans l'administration de la fondation, ce qui englobe des tâches comme présider le conseil, gérer le portefeuille de la fondation avec ou sans l'aide de conseillers, et, si l'activité subventionnaire vous intéresse, visiter des établissements et traiter directement avec les bénéficiaires. Ces fonctions exigeront sans doute plus de votre temps. Votre disponibilité et vos intérêts seront à considérer. Certains donateurs ne souhaitent pas s'engager activement dans leur fondation et confient la plupart des tâches de gestion à un conseiller financier ou à un gestionnaire, telle une société de fiducie, qui se charge de l'administration en grande partie. D'autres, au contraire, s'occupent de l'administration de la fondation à temps plein ou partiel, avec ou sans rémunération. Tandis que d'autres embauchent un ou plusieurs employés, qui sont ou non membres de la famille, afin qu'ils assument certaines des

responsabilités. Vous devez vous situer sur cette échelle de participation et décider si vous avez besoin d'un employé. Certaines nouvelles fondations gèrent leur temps en n'acceptant que des propositions sur invitation au lieu de recourir à des appels publics de propositions. Vous pouvez également restreindre le nombre de propositions non sollicitées en énonçant clairement et ouvertement les intérêts et les lignes directrices de votre fondation. En réalité, il est fort probable que les dix-huit premiers mois s'écouleront avant que vous ne puissiez déterminer la quantité de temps et d'énergie requise et ce qui doit être accompli.

Q+R

Je souhaite que ma fondation soit en activité pendant combien de temps ?

Cette question stratégique devrait être examinée dès le début. La plupart des fondations sont créées afin de promouvoir une philanthropie durable au fil des ans. Seul un nombre restreint de fondations sont mises sur pied avec l'objectif d'épuiser leur capital pendant

la vie du donateur. Maintes fondations sont constituées à l'aide d'un don qui doit être conservé au moins dix ans. Dans un tel cas, la fondation ne peut épuiser son capital, du moins à court terme. Si l'une des principales motivations du donateur est d'engager les membres de sa famille et de passer le relais aux générations montantes, ou de créer un héritage permanent dans la communauté, la politique de placement de la fondation devrait être structurée de façon à faire fructifier son actif à long terme. Si, au contraire, l'objectif du donateur est de dépenser la dotation, le don ne sera alors assujéti à aucune restriction, et le donateur entamera le capital et planifiera l'extinction graduelle de la fondation en moins de temps.

Il y a plusieurs facteurs à considérer lorsqu'il s'agit de déterminer la durée de vie d'une fondation. Chaque option présente des avantages et des inconvénients. Le tableau illustré à la page 21 énumère certains des facteurs à prendre en compte.

Q+R

Comment former un conseil d'administration ?

Vous devez réfléchir attentivement aux compétences, expériences et qualités personnelles que vous souhaiteriez retrouver chez les membres du conseil d'administration. Bien des créateurs de fondations confient à des conseillers juridiques et financiers de confiance, ou à des proches et amis, les fonctions d'administrateur. Il n'y a pas de règle précise concernant la taille du conseil. Habituellement, le conseil d'administration d'une fondation familiale compte entre 5 et 10 membres.

Q+R

Devrait-on rémunérer les membres du conseil d'administration ?

La rémunération des membres du conseil d'administration d'une fondation est très inhabituelle. Dans certaines provinces, elle est même interdite par la loi. La plupart des membres des conseils d'administration siègent bénévolement. Toutefois, le remboursement des dépenses est permis et relativement courant pour les dépenses encourues durant les réunions et activités du conseil, par exemple les frais de déplacement et d'hébergement.

Q+R

Quelles sont les dépenses administratives usuelles ? Existe-t-il une règle générale concernant les dépenses administratives d'une fondation ?

Il n'existe ni règle générale ni exigence, mais les dépenses des fondations dotées représentent normalement de 0,75 % à 1,5 % de leur actif (excluant les frais de gestion de placements). Évidemment, si la fondation fait appel aux membres de la famille ou à d'autres bénévoles, les charges d'exploitation représenteront moins de 1 % de l'actif. Les fondations actives, soit les fondations dotées qui dirigent elles-mêmes certains programmes et comptent un personnel plus nombreux, constateront que les coûts récurrents équivalent à un pourcentage plus élevé de leur actif. Parmi les dépenses d'administration courantes, il y a les frais d'avocat, de constitution en personne morale et d'enregistrement, les frais comptables et liés à la vérification, le loyer et les fournitures de bureau, la rémunération du personnel et les charges sociales (le cas échéant), les frais de voyage, et les frais d'abonnement ou d'adhésion.

Q+R

Combien dois-je déboursier en subventions chaque année ?

En vertu de la loi fédérale, une fondation doit verser à des donataires reconnus un montant équivalant à 3,5 % de son actif investi. C'est ce que l'on entend par le contingent des versements. Dans certaines circonstances, si, pour un exercice donné, une fondation n'est pas en mesure de satisfaire à son contingent à l'aide du rendement du capital investi et des dons qu'elle a reçus, elle peut appliquer les dépenses excédentaires accumulées au cours des derniers exercices, calculées sur une moyenne mobile de cinq ans. Si elle ne peut pas respecter son contingent en utilisant les dépenses excédentaires d'exercices antérieurs ou en entamant son capital, elle peut faire une demande d'allègement administratif auprès de l'Agence du revenu du Canada.

Les fondations doivent également verser 80 % des dons pour lesquels elles ont délivré des reçus au cours de l'exercice précédent, sauf si ces dons sont destinés à leur capital de dotation.

Les frais de gestion de placements ne font pas partie des dépenses admissibles aux fins du calcul du contingent des versements.

Il importe de se plier à l'obligation de n'octroyer de subventions qu'à des bénéficiaires reconnus. Ces bénéficiaires, appelés donataires reconnus par le gouvernement fédéral, sont pour la plupart des organismes de bienfaisance enregistrés ; il peut également s'agir d'un gouvernement, de l'Organisation des Nations Unies, de certaines universités étrangères, ainsi que des associations de sport amateur enregistrées.

Q+R

Dois-je rendre compte des activités de ma fondation ?

Il n'y a pas de disposition légale imposant la production d'un rapport annuel public. Toutefois, nombre de fondations choisissent de le faire ou de créer un site Web où elles décrivent leurs activités.

Tous les organismes de bienfaisance enregistrés, y compris les fondations, sont tenus chaque année de soumettre un rapport (formulaire T3010A) à l'Agence du revenu du Canada (ARC), dans lequel ils font état de leurs activités et des versements effectués durant l'exercice précédent. Les fondations ont l'obligation de déclarer la valeur de leur actif et de leurs subventions et de fournir la liste de leurs administrateurs. L'information contenue dans ce rapport, à l'exception de certains renseignements personnels, est rendue publique sur le site Web de l'ARC.

Questions structurelles et fiscales

Q+R

Les fondations ont-elles toutes la même structure ?

Non. Après avoir décidé de mettre sur pied une fondation, vous devriez accomplir un certain nombre de démarches liées à l'organisation. En premier lieu, il faut décider du statut juridique de la fondation.

La structure d'une fondation peut être :

- celle d'une fiducie (une personne morale distincte créée par un acte de fiducie et administrée par des fiduciaires) ;
- celle d'une société (constituée en personne morale sans but lucratif en vertu des lois provinciales ou fédérale). Une société a l'avantage d'offrir une protection limitée en matière de responsabilité à ses membres (p. ex. : les administrateurs ne sont pas

personnellement responsables, ils ne peuvent faire l'objet de poursuites au regard des dettes ou du passif de la société ni en être tenus responsables) ;

- celle d'une association de personnes non constituée en personne morale. Une association non constituée en personne morale n'est pas une personne morale distincte et n'a pas de statut juridique autre que celui de ses membres¹.

En deuxième lieu, qu'elle soit constituée ou non en personne morale, une fondation devrait s'enregistrer comme organisme de bienfaisance auprès de l'ARC. (Voir la question sur l'enregistrement des organismes de bienfaisance aux pages suivantes). En troisième lieu, il faut décider comment la fondation sera financée. La plupart des fondations privées investissent leurs avoirs financiers et déboursent les revenus générés par ces avoirs sous réserve de l'obligation de verser un montant minimum chaque année (3,5 % de la valeur du capital investi de la fondation). Normalement, dans le cas d'une fondation établie au

moyen d'un don à conserver pendant dix ans, seuls les revenus sont dépensés et le capital demeure intact (sauf dans des circonstances particulières).

Certaines fondations dotées utilisent une partie de leurs revenus pour mener leurs propres programmes ou services de bienfaisance. Les fondations privées ne sont soumises à aucune restriction statutaire et elles peuvent consacrer la totalité de leurs ressources à l'exercice de leurs activités de bienfaisance. En revanche, les fondations publiques doivent déboursier au moins 50 % de leurs revenus pour appuyer leurs activités subventionnaires. Il arrive qu'un donateur préfère financer la fondation par des dons annuels. Dans ce cas, la fondation doit consacrer 80 % des dons pour lesquels elle a délivré des reçus à des activités subventionnaires ou de bienfaisance et ce, au cours de l'exercice qui suit la réception de ces contributions. Vous devriez consulter votre conseiller juridique ou financier au sujet de la structure qui convient le mieux à votre situation particulière.

1. Chapitre 3 de l'ouvrage intitulé *The Law of Charitable and Not-for-Profit Organizations* : Third Edition, par Donald J. Bourgeois, Toronto, 2002.

Q+R

Quelle est la démarche à suivre pour la constitution en personne morale sans but lucratif ?

On peut demander la constitution d'une société sans but lucratif aux termes de la loi fédérale (*Loi sur les corporations canadiennes*) ou de la loi provinciale applicable. La constitution en personne morale « offre une responsabilité limitée à ses membres et elle représente dans bien des cas la structure juridique exigée par les gouvernements pour qu'un organisme soit autorisé à recevoir des fonds ou à mener certaines activités [traduction]. » En Ontario, par exemple, il existe trois principaux types de régimes corporatifs accessibles aux organismes de bienfaisance ou sans but lucratif : la personne morale sans capital-actions constituée en vertu de la *Loi sur les corporations canadiennes*, la personne morale sans capital-actions constituée en vertu de la *Loi sur les personnes morales* de l'Ontario

et la société coopérative sans capital-actions constituée aux termes de la *Loi sur les sociétés corporatives de l'Ontario*¹. La démarche comprend habituellement la rédaction des statuts constitutifs, la recherche d'une dénomination sociale et son enregistrement, et le dépôt d'une demande de lettres patentes. Il y a des droits à verser, mais nous vous recommandons toutefois de faire appel à un conseiller juridique avant d'entreprendre les démarches.

Les lettres patentes de constitution comprendront l'énoncé des buts de la société. Habituellement, une fondation donatrice a pour but « de recevoir et conserver un ou des fonds et d'en utiliser de temps à autre le capital et les revenus pour verser des subventions à des donataires reconnus aux termes de la *Loi de l'impôt sur le revenu* ». Vous devez soigneusement définir vos buts à la lumière de ce que vous souhaitez accomplir au sein de la fondation. Si vous désirez octroyer des

subventions à l'étranger ou diriger un programme de bienfaisance, il vous faudra peut-être définir vos buts de manière plus détaillée.

Pour de plus amples renseignements sur la constitution d'une personne morale sans but lucratif de compétence provinciale, nous vous suggérons de consulter les liens fournis dans la version en ligne de ce guide sur notre site Web.

1. Information tirée de l'article intitulé *Applying for Federal Incorporation and Charitable Status*, publié dans le *Charity Law Bulletin* N° 96, 19 juillet 2006, par Terrance S. Carter de Carter and Associates.

Q+R

Existe-t-il d'autres options que la constitution d'une personne morale sans but lucratif ?

Un donateur qui ne souhaite pas constituer une personne morale sans but lucratif peut choisir d'utiliser une fiducie testamentaire (prévue dans son testament) qui sera enregistrée auprès de l'ARC après son décès, ou de s'enregistrer auprès de l'ARC de son vivant, en utilisant une fiducie entre vifs (qui est soumise aux dispositions d'un acte de fiducie préparé du vivant du donateur). Les fiducies sont régies par les lois provinciales. Une structure de fiducie permet au donataire d'utiliser un fiduciaire, telle une société de fiducie (ce qui est fréquent quand il n'y a aucun membre de la famille pouvant remplacer les membres du conseil), pour administrer la fondation fiduciaire conformément aux directives du donateur jusqu'à perpétuité. La fiducie entre vifs constitue souvent l'option privilégiée par les donateurs qui souhaitent déboursier leurs ressources de leur vivant. Il existe également d'autres options de dons conçues de façon à vous permettre de faire un don substantiel sans être privé

des revenus sur le capital avant votre décès, telles qu'une fiducie avec droit réversible à une œuvre de bienfaisance ou une rente de bienfaisance. Un conseil financier ou un professionnel en dons planifiés serait en mesure de vous fournir plus de précisions.

Q+R

Comment obtient-on le statut d'organisme de bienfaisance ?

Lorsqu'un organisme de bienfaisance s'enregistre auprès de l'ARC, il est enregistré soit comme organisme de bienfaisance, soit comme fondation publique (p. ex. : fondation communautaire ou fondation d'entreprise) ou comme fondation privée (p. ex. : fondation familiale). Il faut demander l'enregistrement comme organisme de bienfaisance en soumettant à l'ARC le formulaire T-2050.

Les pièces suivantes sont exigées pour que la demande soit complète :

- Un exemplaire officiel des documents constitutifs de la fondation (habituellement les lettres patentes ou les statuts).
- Une description des activités que la fondation entend mener. Cette pièce est la plus importante, car le libellé ne

doit pas simplement répéter les buts énoncés dans les documents constitutifs, mais indiquer clairement comment l'organisme entend les atteindre.

- Les états financiers du dernier exercice complété ou, si la fondation est trop récente, un projet de budget ou une estimation des revenus et dépenses.
- La liste des administrateurs de la fondation.

Dans les cas plus complexes, il est parfois utile de déposer une ébauche de la demande dûment remplie auprès de la Division des organismes de bienfaisance de l'ARC pour obtenir son opinion sur l'acceptabilité des buts tels que formulés AVANT de demander la constitution en personne morale. Cette mesure permet d'éviter le temps et les frais supplémentaires qu'exigerait la demande de nouvelles lettres patentes si l'ARC rejetait la demande d'enregistrement parce que les buts ne sont pas acceptables. La démarche d'enregistrement peut prendre jusqu'à six mois.

Vous trouverez des renseignements supplémentaires sur l'obtention du statut d'organisme de bienfaisance à la partie **Ressources**.

Q+R

Y a-t-il des avantages fiscaux liés à la création d'une fondation privée ?

Oui. En tant que donateur à votre propre fondation, vous avez droit aux mêmes avantages fiscaux que lorsque vous faites un don à un organisme de bienfaisance public ou à une fondation publique. Tout don de liquidités ou de titres négociables attribué à une fondation donne droit à un crédit d'impôt. Pour la première tranche de 200 \$ du don, vous recevez un crédit calculé au taux marginal d'imposition le moins élevé (selon la province de résidence) ; après le seuil initial de 200 \$, les dons donnent droit à un crédit calculé au taux marginal d'imposition le plus élevé. De plus, si vous donnez des actifs sous forme de liquidités ou de titres négociables, vous recevez un crédit d'impôt équivalant à la valeur marchande des titres au moment du don et n'avez pas à payer d'impôt sur les gains en capital applicables à la plus-value. Un conseiller juridique ou financier sera en mesure de vous fournir plus de renseignements à ce sujet.

CONCLUSION

Si vous avez consulté ce guide et l'avez parcouru jusqu'au bout, cela signifie que vous, et peut-être votre famille, songez sérieusement à établir une fondation de bienfaisance dans la recherche d'un moyen durable de contribuer au bien-être de votre milieu et de la société en général. Nous espérons que ce guide vous a aidé à réfléchir à certaines des questions importantes auxquelles vous devez répondre avant de poursuivre vos démarches. Il ne s'agit pas d'un choix facile. Mais c'est un choix des plus gratifiants, comme en font foi les réflexions et témoignages présentés dans ces pages.

L'un des meilleurs moyens d'apprendre et de raffermir l'engagement envers cette forme de philanthropie est d'en partager l'expérience avec d'autres. C'est la raison pour laquelle le réseau des fondations de Fondations philanthropiques Canada

s'est formé en 1999 et continue de croître. Par l'entremise de ce réseau national, les membres et les fondations individuelles échangent de l'information, s'apportent un soutien mutuel et apprennent les uns des autres. Les ressources de Fondations philanthropiques Canada sont offertes gratuitement aux nouveaux mécènes sur le site www.pfc.ca. D'autres ressources peuvent être consultées sur demande en s'adressant aux membres du personnel de FPC.

Nous espérons que les renseignements et témoignages présentés dans ce guide vous inciteront à aller plus loin et à vous lancer dans ce qui pourrait évoluer vers une forme d'engagement à long terme, aussi attrayante qu'enrichissante, dans votre communauté.

D'autres renseignements sur la création d'une fondation sont fournis à la partie Ressources.

PARTIE 4

RESSOURCES

VOUS PENSEZ À ÉTABLIR UNE FONDATION ?

Pour vous aider à répondre à vos questions au sujet des fondations, vous trouverez :

- Des liens qui vous mèneront vers des sites Web utiles
- Des ressources que vous pouvez télécharger gratuitement ou acheter auprès des organisations répertoriées (y compris des guides pratiques, modèles, articles, rapports et autres ouvrages).

Visitez le site Web de FPC pour consulter la version en ligne de ce guide qui contient des liens au www.pfc.ca.

À propos des fondations

LIENS

Canada

Fondations philanthropiques Canada



FPC est une association nationale regroupant des fondations subventionnaires canadiennes. FPC peut fournir des réponses ou des sources d'information supplémentaires concernant la mise sur pied et la gestion d'une fondation et de nombreux autres sujets allant de l'octroi de subventions aux tendances du secteur bénévole et philanthropique au Canada. FPC organise pour ses membres des activités de réseautage qui leur donnent régulièrement l'occasion d'échanger de l'information et de rencontrer d'autres fondations subventionnaires. Le site Web

de FPC fournit des liens et des ressources à télécharger sur tous les aspects de la création et de la gestion d'une fondation.

Imagine Canada

Imagine Canada est une organisation œuvrant au service des organismes de bienfaisance canadiens. Il publie annuellement le *Répertoire canadien des fondations et des entreprises*, créé à partir de renseignements fournis par l'Agence du revenu du Canada, vérifiés et complétés par les fondations et d'autres bailleurs de fonds. Imagine Canada publie un guide juridique et technique intitulé *Establishing a Private Foundation* (qui sera bientôt mis à jour) dans lequel sont fournis des renseignements de nature fiscale et juridique utiles aux fondations privées. Cet ouvrage complète le présent guide.

États-Unis

Council on Foundations

Le Council on Foundations se veut une importante source d'information pour les employés, les fiduciaires et les administrateurs de fondations aux États-Unis. Le Council on Foundations offre des services d'assistance technique et de recherche, des publications, des conférences et des ateliers, ainsi que des services juridiques.

Association of Small Foundations

L'Association of Small Foundations (ASF) regroupe plus de 3 000 fondations qui comptent peu ou pas d'employés. L'ASF offre à ses membres des possibilités d'apprentissage entre pairs ainsi que des ressources ciblées. Elle sert également de tribune aux organisations philanthropiques et d'autres milieux.

RESSOURCES

Founder's Guide to the Family Foundation: How to Use, Enjoy and Govern your Family Foundation par Douglas K. Freeman et Lee S. Hausner, Washington : Council on Foundations, 2006. 39 pages, 29 \$ US. Comment lancer une fondation familiale et poursuivre ses activités? Vous trouverez les réponses à ces questions et à quantité d'autres concernant la création, l'organisation et la gestion d'une fondation.

Built on Principle: A Guide to Family Foundation Stewardship par Elaine Gast, Washington : Council on Foundations, 2006. 228 pages, 59 \$ US. Cet ouvrage vise à renseigner les fondations familiales au sujet des pratiques efficaces en matière de gouvernance des conseils d'administration, d'octroi de subventions, de planification successorale, de communications et autres.

The New Foundation Guidebook: Building a Strong Foundation par Sarah Beggs, Erica C. Johnson, et Jack Thomas (éd.) Bethesda, MD : Association of Small Foundations, 2003, 40 \$ US.

Des spécialistes et des représentants de diverses organisations philanthropiques offrent des conseils sur la mise sur pied d'une fondation. L'énoncé de vision et de mission, les membres des conseils d'administration, les questions fiscales et juridiques, la gestion financière, l'octroi de subventions et les associations de subventionneurs comptent parmi les sujets traités.

A Plan of One's Own: Women's Guide to Giving, The Association of Baltimore Area Grantmakers, 2001. 44 pages, 15 \$ US.

Ce guide s'adresse plus particulièrement aux femmes qui souhaitent mettre sur pied un programme individuel de bienfaisance aux États-Unis.

Foundation in a Box, Washington, DC : Association of Small Foundations, mise à jour 2007.

Foundation in a Box est un répertoire de ressources sur le fonctionnement d'une fondation. L'accès au répertoire de ressources est réservé aux membres de l'Association of Small Foundations (ASF) mais certains extraits de documents, questions et réponses, articles, conseils entre pairs et programmes à l'intention des petites fondations sont accessibles à tous gratuitement. Parmi ces rubriques, mentionnons : Setting Direction & Evaluating Impact ; Administration ; Boards & Governance, Family Foundations, Grantmaking, Investments.

Définir ses buts

Effective Philanthropy: The Importance of Focus for Foundations, New York : TCC Group, 2002.

Il s'agit d'un rapport d'information du cabinet-conseil américain, qui contient des suggestions pour mieux cibler votre programme de bienfaisance et en améliorer l'efficacité.

Engager les membres de sa famille

LIENS

National Center for Family Philanthropy

Par le biais d'études, de documents et de programmes éducatifs, le National Center for Family Philanthropy aide les familles et les individus à mieux cerner leurs rôles et leurs besoins à partir de leurs motivations personnelles et de leurs valeurs, relations

et entreprises familiales. Il les aide à atteindre des résultats plus probants et plus significatifs, à leur propre bénéfice comme à celui de la communauté, ainsi qu'à réaliser leur souhait d'apporter une contribution marquante au monde qui les entoure.

RESSOURCES

Generations of Giving: Leadership and Continuity for Family Philanthropy, par Kelin E. Gersick, Washington : National Center for Family Philanthropy, 2006. 304 pages, 30 \$ US.

Cet ouvrage examine la question de la continuité et celle du leadership au sein des fondations familiales. Pour le commander, consultez le site du National Center for Family Philanthropy.

Splendid Legacy: The Guide to Creating Your Family Foundation, par Virginia Esposito et al, Washington : National Center for Family Philanthropy, 2002. 258 pages, 70 \$ US.

Cet ouvrage informe le lecteur sur tous les aspects de l'établissement d'une fondation familiale, tels que la mission, les valeurs, la participation des membres de la famille, la gouvernance, l'octroi de subventions, la gestion, l'éthique et les communications. Prenez note que les données en matière de fiscalité et de réglementation ne s'appliquent qu'aux fondations établies aux États-Unis.

Three Steps in Planning for Succession, par Amy Ellsworth, Boston : The Philanthropic Initiative, 2007.

Comment les familles de mécènes « passent-elles le flambeau » aux générations montantes ? Un document sur les questions entourant la participation des jeunes générations dans les fondations familiales.

Successful Succession: Inspiring and Welcoming New Generations of Charitable Leaders par Virginia Esposito, Washington : National Center for Family Philanthropy, juillet 2003. 8 pages, 20 \$ US.

Ce document décrit pourquoi, quand et comment le conseil d'administration d'une fondation familiale peut préparer la génération suivante à l'exercice de la bienfaisance. Ce document fournit des descriptions, des exemples et des conseils dans la partie intitulée « 12 Tips for Successful Succession ».

The Succession Workbook; Continuity Planning for Family Foundations, par Kelin E. Gersick, Deanne Stone et al, Washington : Council on Foundations, 2002. 89 pages, 15 \$ US.

Ce livret guide les familles à travers les étapes cruciales du transfert de la mission, de la structure et des ressources de leur fondation aux générations suivantes.

Creating Change through Family Philanthropy: The Next Generation par Alison Goldberg, Washington : Council on Foundations, 2007. 192 pages, 16 \$ US.

Cette ressource s'adresse à toute personne qui travaille auprès de familles dotées d'un patrimoine. On y propose des idées pour inciter la génération suivante à s'engager sur la voie de la philanthropie.

L'octroi de subventions

LIENS

Fondations philanthropiques Canada 

FPC compte un grand nombre de ressources et de liens utiles couvrant différents aspects des **activités d'octroi de subventions**, tels que les stratégies, la planification, l'attribution des subventions, le travail avec les bénéficiaires, la collaboration, les domaines d'octroi de subventions, les investissements liés aux programmes.

PARTIE 4

Vous pouvez également vous rendre sur le site Web de FPC si les **groupes d'affinité** vous intéressent, par exemple dans le domaine des arts, de la petite enfance, de la jeunesse ou de l'environnement.

Grantcraft

Cette ressource en ligne contient une abondance de documents gratuits produits par la Ford Foundation d'après les expériences de subventionneurs. Les subventionneurs sont invités à faire le bilan de leurs propres expériences et à tirer parti de celles de leurs pairs. Le site contient les guides thématiques intitulés *Scanning the Landscape* et *When Projects Flounder* ainsi qu'une **série de vidéos** comptant, entre autres titres : *The Grantmaker's Role*, *Starting as a New Grantmaker*, *Building a Network*, *Scaling up Successful Work* et *Opportunities from the Unpredictable*.

Philanthropie internationale

Ce site Web canadien s'adresse aux organismes de bienfaisance voués à la philanthropie internationale qui mènent ou souhaitent mener des activités à l'étranger dans les domaines du développement international, de l'aide humanitaire et de l'éducation. Le programme vise à sensibiliser ces groupes aux difficultés susceptibles de surgir au plan juridique et éthique.

RESSOURCES

The Insider's Guide to Grantmaking, How Foundations Find, Fund, and Manage Effective Programs, par Dr. Joel J. Orosz, Jossey-Bass, 2000. **320 pages, 40 \$ US.**

Ce guide pratique traite de l'octroi de subventions et des compétences essentielles à l'efficacité des pratiques subventionnaires. Écrit par l'ancien directeur principal des programmes à la W.K. Kellogg Foundation.

The Complete Guide to Grantmaking Basics : A Field Guide for Funders par Fred Setterberg et Colburn S. Wilbur, Washington : Council on Foundations, 2008. **300 pages, 65 \$ US.**

Ce guide pratique vise à aider les mécènes à accroître l'efficacité de leurs pratiques subventionnaires, ainsi qu'à s'adapter à l'univers changeant du secteur sans but lucratif. Voir également la version Web de ce guide *Grantmaking Basics Online*.

Administration, gestion et gouvernance

LIENS

Conseil RH pour le secteur bénévole et communautaire

Ce site contient une mine de renseignements, d'outils et de ressources concernant les emplois rémunérés et la gestion RH au sein du secteur bénévole et communautaire canadien.

Formation des membres des conseils d'administration

Ce site Web est consacré à la gouvernance des conseils d'administration. Le site est hébergé et mis à jour par Centraide Canada — United Way of Canada. Il propose différents outils, notamment des listes de vérification, destinés à évaluer l'efficacité de votre organisme et à cerner les domaines à améliorer.

Board Source

BoardSource est une organisation établie aux États-Unis dont la mission consiste à accroître l'efficacité des organismes sans but lucratif en renforçant les capacités des conseils d'administration par un programme d'adhésion, des services de consultation, des publications et différents outils.

Board Café


Board Café est un bulletin électronique conçu exclusivement pour les membres des conseils d'administration des organismes sans but lucratif. Assez court pour

être parcouru le temps d'une tasse de café, Board Café propose un menu où se côtoient des idées, de l'information, des nouvelles et des ressources qui aideront les administrateurs à maximiser leurs contributions au sein des conseils.

Grantmakers for Effective Organizations (GEO)

Visé à promouvoir l'apprentissage et les échanges portant sur l'efficacité des organismes sans but lucratif.


RESSOURCES

Guide à l'intention des administrateurs des sociétés à but non lucratif : droits, fonctions et pratiques, Industrie Canada, 2002, 116 pages. 

Ce guide fournit aux administrateurs et aux personnes susceptibles de le devenir des renseignements sur les droits et les obligations liés au fait de siéger au conseil d'administration d'une société sans but lucratif. Il vise à informer et à instruire les administrateurs, ainsi qu'à les prémunir contre les réclamations pouvant résulter de leurs actes ou de leurs décisions.

Foundation Management in Canada An Introduction for Trustees, (3^e éd.) Vancouver : HSBC Asset Management, 2002. 

Ce livret de 120 pages qui s'adresse aux fiduciaires et aux administrateurs de fondations contient des renseignements utiles sur l'organisation d'une fondation privée et fournit de précieux conseils touchant la gestion des placements et la gouvernance financière, deux aspects de l'administration d'une fondation. On peut obtenir un exemplaire de ce livret auprès de la HSBC à assetmanagement@hsbc.ca.

Le Dossier des organismes de bienfaisance 

Le Dossier des organismes de bienfaisance est un outil en ligne qui a pour but d'aider les organismes de bienfaisance à remplir et à soumettre leur déclaration annuelle (T3010A) à l'Agence du revenu du Canada en bonne et due forme et dans les délais prescrits.

PARTIE 4

The Savvy CEO par Marcia Sharp, Washington : Council on Foundations, 2007. 28 pages, accessible gratuitement.

Cette ressource a pour but d'aider les membres des conseils d'administration et de la direction générale à cerner certains des enjeux les plus épineux auxquels ils devront peut-être s'attaquer ensemble. Des études de cas soulignent les domaines susceptibles de poser des problèmes ainsi que les moyens de remédier à ces situations.

Effective Foundation Management: 14 Challenges of Philanthropic Leadership and How to Outfox Them, par Dr. Joel J. Orosz, Altamira Press, 2007. 194 pages, 60 \$ US.

Analyse et conseils à l'intention des membres du comité exécutif ou du conseil d'administration des fondations sur quatorze « défis prévisibles » et « dilemmes identifiables » touchant la gestion des fondations.

The Source: Twelve Principles of Governance that Power Exceptional Boards, BoardSource, 2005.

28 pages, 20 \$ US.

Définit la gouvernance non comme une obligation ennuyeuse mais plutôt comme un processus créatif de collaboration qui facilite la tâche des principaux administrateurs, suscite l'engagement des membres des conseils et appuie les causes que tous s'emploient à servir.

Prudent Practices for Investment Stewards and Investment Advisors, Canadian Edition, Fiduciary360, 2007. 73 pages.

Renseignements sur les pratiques fiduciaires à l'intention des personnes qui ont la responsabilité légale de gérer les décisions en matière de placements.

Questions structurelles et fiscales

LIENS

Réglementation fédérale

Agence du revenu du Canada

L'ARC enregistre les organismes admissibles au titre d'organisme de bienfaisance et vérifie la conformité de leurs activités avec la législation et la réglementation fédérales. La Direction des organismes de bienfaisance a pour but de renseigner ces organismes et de veiller à ce qu'ils observent la loi. Son site donne accès à des énoncés de politiques, bulletins d'interprétation, circulaires d'information, brochures et guides, formulaires, bulletins, ébauches de publications et propose une définition de la notion « d'activités politiques ».

Le site de l'ARC fournit de l'information sur les sujets suivants :

- La partie publique des renseignements fournis dans la déclaration annuelle de tout organisme de bienfaisance (T3010A) peut être consultée dans la **Liste des organismes de bienfaisance**.
- **Formulaires et publications reliés aux organismes de bienfaisance :** Formulaires à remplir en direct, publications classées par sujet, tel que : devenir un organisme de bienfaisance, fonctionnement quotidien, révocation de l'enregistrement et plus.
- **Bulletins pour les organismes de bienfaisance enregistrés :** Publiés jusqu'à quatre fois par an, ces bulletins renseignent les organismes de bienfaisance au sujet des ressources, de l'information et des questions sur les politiques qui les intéressent.
- **Consultations au sujet des politiques proposées :** Vous pouvez faire parvenir vos commentaires sur les ébauches de politiques.

• **Liste d'envois électroniques :**

Lorsque vous êtes inscrit à la liste Organismes de bienfaisance et dons – Quoi de neuf, vous recevez un courriel chaque fois qu'un nouveau document est ajouté sur le site Web de la Direction des organismes de bienfaisance. Environ deux courriels par mois sont envoyés sur des sujets tels que :

- nouveaux énoncés de politiques et commentaires ;
- lignes directrices proposées aux fins de consultation ;
- bulletins pour les organismes de bienfaisance enregistrés ;
- activités du Programme d'aide et de partenariat de la Direction des organismes de bienfaisance ; et
- diverses autres activités, notamment les Séances d'information.

Guides et formulaires :

L'enregistrement d'un organisme de bienfaisance aux fins de l'impôt sur le revenu (T4063)

Document connexe :

Demande d'enregistrement d'un organisme de bienfaisance en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu (T2050)

RESSOURCES

Canadian Not-for-Profit News: The Insider's Edge on Current Developments in Canadian Non-Profit Organizations. 

Ce bulletin mensuel est une excellente source de renseignements d'actualité qui traitent des incidences fiscales et des considérations pratiques relatives aux questions de l'heure touchant les organismes de bienfaisance enregistrés et d'autres organismes sans but lucratif. Abonnement 248 \$ par année.

The Philanthropist/Le Philanthrope

Ce journal trimestriel s'adresse aux gestionnaires, aux administrateurs, ainsi qu'aux conseillers juridiques et financiers des organismes de bienfaisance et des fondations du Canada. Le journal publie des articles et de l'information ayant trait au secteur de la philanthropie canadienne et sert de tribune pour la tenue de discussions et de débats éclairés sur des questions controversées se rapportant à ce secteur.

Constitution d'une personne morale

LIENS

Dans le cas des fondations, on peut demander la constitution d'une personne morale de régime fédéral aux termes de la *Loi sur les corporations canadiennes* ou de la loi provinciale applicable. La constitution en personne morale « offre une responsabilité limitée à ses membres et elle représente dans bien des

cas la structure juridique exigée par les gouvernements pour qu'un organisme soit autorisé à recevoir des fonds ou à mener certaines activités [traduction]. »

Un donateur qui ne souhaite pas constituer une personne morale sans but lucratif peut choisir d'utiliser une fiducie testamentaire (prévue dans son testament) qui sera enregistrée auprès de l'ARC après son décès, ou de s'enregistrer auprès de l'ARC de son vivant, en utilisant une fiducie entre vifs (qui est soumise aux dispositions d'un acte de fiducie préparé du vivant du donateur). Les fiducies sont régies par les lois provinciales.

Visitez le site Web de FPC pour consulter la version en ligne de ce guide qui contient des liens menant aux sites des gouvernements fédéral et provinciaux.

RESSOURCE

Applying for Incorporation and Charitable Status par Esther S.J. Oh et Terrance S. Carter. *Charity Law Bulletin N° 96*, 19 juillet 2006.

Aperçu des étapes générales de la demande de constitution en personne

morale d'une société fédérale en vertu de la *Loi sur les corporations canadiennes* et d'enregistrement à titre d'organisme de bienfaisance.

Autres options et ressources pour les donateurs

LIENS

Cercles de donateurs

Les cercles de donateurs formels ne sont pas encore très répandus au Canada. Il s'agit de groupes de personnes qui se mobilisent autour d'une même cause à laquelle elles décident collectivement de consacrer leurs ressources. Les cercles offrent à leurs membres la possibilité de se familiariser ensemble avec la communauté et l'action philanthropique.

Social Venture Partners International

Social Venture Partners (SVP) a pour mission de développer la philanthropie et le bénévolat dans le but d'amener des changements profitables à la société. En recourant à la formule du capital de risque, SVP consacre son temps, ses fonds et son expertise à la formation de partenariats avec des organismes sans but lucratif. Des sections locales se sont établies, soit :

- Social Venture Partners Toronto
- Social Venture Partners Calgary
- Social Venture Partners Vancouver

Giving Circles Knowledge Network

Le Forum of Regional Associations of Grantmakers (le Forum) est un réseau national américain qui regroupe 32 associations régionales de subventionneurs. Le site Web du Forum héberge le Giving Circles Network. Il contient des renseignements utiles sur les règles de base, la création, la gestion ainsi que l'organisation d'un cercle de donateurs et indique comment entrer en contact avec d'autres cercles.

Cercles virtuels

Les cercles virtuels regroupent des personnes géographiquement dispersées qui communiquent entre elles par le biais d'un BLOG ou d'autres formules technologiques originales dans le but de mettre leurs ressources en commun à des fins de bienfaisance.

Fondations communautaires

Fondations communautaires du Canada (FCC)

FCC est l'organisme national qui encadre l'action du réseau des fondations communautaires canadiennes.

RESSOURCES

Donor Circles: Launching and Leveraging Shared Giving par **Stephanie J. Clohesy. San Francisco, CA : Women's Funding Network, 2004. 58 pages.**

Cette publication rend compte des pratiques exemplaires tirées de l'expérience de cercles de donateurs et fournit des conseils en matière d'évaluation.

Giving Together: The Guidebook to Giving Circles par **Joanna Krotz, Washington, DC : Forum of Regional Associations of Grantmakers, 2005. 12 pages. Subject File Number : 458.**

Ce guide offre des conseils utiles aux personnes qui souhaitent créer un cercle de donateurs, ainsi que la description de quatre groupes bien établis.

Pour plus d'information, visitez notre site Web www.pfc.ca ou communiquez avec :

Fondations philanthropiques Canada

555, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 900

Montréal (Québec) H2Z 1B1

Tél. : 514-866-5446

Télé. : 514-866-5846

general@pfc.ca

www.pfc.ca

ANNEXE A

QUELQUES FAITS SUR LE SECTEUR DES FONDATIONS AU CANADA

Le Canada compte plus de 9 300 fondations subventionnaires en activité

- De ce nombre, près de 50 % sont des fondations familiales

Actif total géré par ces fondations enregistrées : environ 29 milliards de dollars

12 des 20 principales fondations (en termes d'actif) sont familiales ou privées.

- Leur actif dépasse 3,6 milliards de dollars

La majorité des fondations familiales ont un actif inférieur à 10 millions de dollars mais supérieur à 1 million de dollars.

Les 8 plus importantes fondations familiales (en termes de subventions) sont de généreux donateurs

- En 2006, elles ont versé plus de 108 millions de dollars en subventions

Les fondations canadiennes ont versé près de 5 milliards de dollars en subventions en 2006-2007.

La répartition des fondations au Canada correspond à celle de la population :

- Région Centre (Qué. et Ont.) : 68 %
- Provinces de l'Ouest (Alb. et C.-B.) : 23 %
- Provinces des prairies (Man. et Sask.) : 6 %
- Provinces maritimes et territoires (T.-N., Î.-P.-É., N.-É., N.-B. et terr.) : 3 %

Sources : Section des programmes d'information, Agence du revenu du Canada et données internes de FPC.

ANNEXE B

À PROPOS DE FPC

Fondations philanthropiques Canada (FPC) est un organisme de bienfaisance enregistré, constitué en société sans but lucratif depuis 1999. L'association nationale regroupe des fondations indépendantes et privées. FPC soutient la philanthropie structurée ainsi que la croissance et le développement de fondations responsables et efficaces en offrant des services et des ressources à ses membres et en les représentant dans les questions qui les concernent.

QUE PEUT-ON FAIRE POUR VOUS?

Avantages de l'adhésion à FPC

Conseils et information. FPC informe ses membres ou leur fournit des sources de renseignements sur des sujets allant de l'octroi de subventions aux tendances qui marquent le monde de la philanthropie et le secteur bénévole et communautaire au Canada. *Un bulletin électronique mensuel et des nouvelles d'actualité affichées sur notre site Web www.pfc.ca vous renseignent sur les questions de l'heure.*

Représentation auprès des gouvernements. FPC se veut le porte-parole des fondations et une source d'information en matière de réglementation et de législation ayant une incidence sur les fondations. *FPC rencontre régulièrement des fonctionnaires et des députés fédéraux afin de discuter des questions fiscales et de réglementation.*

Information sur la réglementation. FPC vous renseigne sur les modifications et les précisions apportées aux dossiers de réglementation et sur les nouveaux enjeux en ce domaine. *FPC vérifie régulièrement auprès de l'ARC et du ministère des Finances l'apport de modifications techniques ou politiques et les communique rapidement à ses membres, le cas échéant.*

Aide à la gestion. FPC peut vous fournir des modèles et des recueils de pratiques exemplaires sur tous les aspects de la gestion d'une fondation. *FPC offre des conseils sur les politiques d'investissement, les directives en matière de conflits d'intérêts, les processus d'évaluation, la planification successorale et d'autres outils de gestion.*

Occasions d'échange avec d'autres fondations. Par l'entremise de FPC, vous serez au fait des activités menées par d'autres donateurs et fondations aux intérêts similaires. FPC fait partie d'un réseau international d'associations de donateurs et renseigne ses membres sur ce qui se fait en philanthropie à l'échelle mondiale. *FPC organise régulièrement des séminaires, ateliers et autres activités de réseautage au pays.*

Pour obtenir de plus amples renseignements à notre sujet, visitez notre site Web www.pfc.ca ou communiquez avec :

Liza Goulet Directrice, recherche et services aux membres
lgoulet@pfc.ca



Fondations philanthropiques Canada

555, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 900, Montréal (Québec) H2Z 1B1

Tél. : 514-866-5446 Téléc. : 514-866-5846 general@pfc.ca www.pfc.ca