

ÉTABLIR UNE FONDATION



**UN GUIDE POUR
LES MÉCÈNES**

3^e édition



VUE D'ENSEMBLE DU GUIDE	3
PARTIE 1	
Pourquoi donner ?	4
La philanthropie à long terme.....	4
Motifs qui incitent à la philanthropie.....	4
Une occasion de rendre ce qu'on a reçu	5
La possibilité de s'engager personnellement	5
Réunir la famille autour d'une cause commune	7
La création d'un héritage durable.....	7
S'engager dans la philanthropie à risque élevé.....	8
La gestion autonome de son actif	9
PARTIE 2	
Planifier ses dons à long terme	10
Joindre un cercle de donateurs	10
Contribuer à une fondation publique.....	11
Donner par le biais d'une fondation privée	12
PARTIE 3	
Établir une fondation	14
Buts, valeurs et mission	14
Le rôle de la famille	15
Administration et gouvernance	17
Questions structurelles et fiscales	22
Conclusion.....	25
PARTIE 4	
Ressources	26
À propos des fondations	26

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 2008.

3^e édition révisée et réimprimée en 2015.

This publication is also available in English.

VUE D'ENSEMBLE

DU GUIDE

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

donatrice, 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 question fondamentale : pourquoi vouloir s'engager dans la philanthropie à long terme ?

Nous brosons ensuite, dans la PARTIE 2, un tableau des avenues qui s'offrent aux mécènes intéressés par la philanthropie à long terme, 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 ?

Tout au long du guide, nous avons inséré des témoignages de donateurs qui ont mis sur pied 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.

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 privées au Canada. Le nombre de fonds à des fins recommandées par le donateur est également en hausse. 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.

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.



1. 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.

2. 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 donateurs affirment travailler davantage qu'ils ne l'ont jamais fait, parce qu'ils le veulent. Dans bien des cas, plus ils 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.

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

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 donc pris la décision de réfléchir plus attentivement à son activité d'octroi de dons. Après avoir commencé à consacrer plus de temps aux activités de la fondation, 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.



3. 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.

4. La création d'un héritage durable

Puisque les fondations et les fonds à des fins recommandées par le donateur octroient habituellement des dons 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.

Je serais passé à côté de quelque chose de très important si j'avais opté pour un autre moyen d'appuyer les organismes de bienfaisance. La fondation privée me permet de m'engager à un niveau beaucoup plus profond, plus riche. Nous faisons des choses qui auraient été impensables si nous ne nous étions pas engagés personnellement par le biais de cette fondation.

Cofondateur
Fondation de première 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 soeur et d'autres plus jeunes membres de la famille.

Directrice générale
Fondation de troisième génération

PARTIE 1

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 du conseil et président
Fondation de première génération

5. S'engager dans la philanthropie à risque élevé

Le donateur jouit d'une grande liberté au sein d'une fondation privée pour décider des dons 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 tous les dons accordés par les fondations soient versés 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 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'un don destiné 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 santé mentale des jeunes ou dans la prévention du décrochage scolaire. 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,

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 coeur. « 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 relève 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.



pour ce faire, il faut prendre des risques. Une approche privée de la philanthropie leur permet de prendre de tels risques.

6. 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.

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

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 de mandat établis avec des donataires reconnus, elle cible en priorité des régions en émergence dans le monde, versant plus de la moitié de ses dons au profit de projets ou d'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 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.

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

- 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. 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. En fait, il convient de choisir le véhicule qui épouse le mieux vos aspirations à un moment précis de votre parcours.



Facteurs à considérer dans le choix de faire des dons à une fondation publique

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
- par le biais d'un fonds désigné
- par le biais d'un fonds affecté à un domaine d'intervention
- par le biais d'un fonds à des fins recommandées par le donateur

La liste de vérification ci-contre vous aidera à déterminer vos motivations.

- **Vous souhaitez léguer une somme d'argent à la communauté en établissant 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 dons directement.**
- **Vous n'avez pas le temps d'étudier les possibilités ou problèmes locaux ou d'évaluer l'efficacité des organismes demandeurs avec toute la diligence requise.**
- **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 peut-être y consacrer plus de temps et d'efforts, mais elle offre de meilleures possibilités en termes d'engagement et de satisfaction personnelle.

- 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 d'octroi de dons 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.

- Vous souhaitez être **plus présent** auprès des organismes demandeurs et acquérir des compétences dans le domaine de l'octroi de dons.
- 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.
- Vous désirez faire partie d'un réseau de fondations et collaborer avec d'autres grands donateurs 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.



Facteurs à considérer dans le choix d'une fondation privée

- Vous voulez vous-même gérer l'actif investi
- Vous avez du temps à consacrer au travail de la fondation
- Vous voulez évaluer vous-même les demandes de dons
- 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 d'octroi de dons 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 dons.

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 donatrice 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 valeurs, préoccupations

et champs d'intérêt communs, 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 accorder des dons, 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.

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 soeurs, au rôle des beaux-frères et belles-soeurs et à la planification de la relève dans les cas où les membres de la famille appelés à participer de façon permanente sont nombreux.

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 du conseil d'administration
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 d'octroi de dons. 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. »



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. Vous pouvez utiliser des exemples de critères d'octroi de dons pour établir vos propres critères.

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.

Administration et gouvernance

Q+R

De combien de capital dois-je disposer ?

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). D'autres fonds peuvent s'ajouter par la suite, provenant de membres de la famille et d'amis.

Q+R

Quels sont les frais généraux associés à la création d'une fondation ?

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.

Nous nous sommes attaqué à la question de la relève 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 du conseil d'administration
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 dons moins nombreux mais plus substantiels (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 éducationnelle 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

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 d'octroi de dons 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 au bureau de l'entreprise familiale ou à un conseiller 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

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

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. 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,

PARTIE 3

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 ci-dessous 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. Certains des créateurs de fondations confient à des conseillers juridiques et financiers de confiance, ou à des proches et amis, les fonctions d'administrateur. Habituellement, le conseil d'administration d'une fondation familiale

compte entre 5 et 10 membres. Si la fondation est une personne morale, son conseil d'administration doit être composé d'au moins trois administrateurs.

Q+R

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

La rémunération des membres du conseil d'administration d'une fondation est inhabituelle. Dans certaines provinces, par exemple l'Ontario, elle est 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

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 d'octroi de dons et, bien qu'il lui soit encore possible d'administrer ses programmes, son actif est maintenu au fil des années.



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 des 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 dons 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 (ARC). 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 dons 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 une déclaration à l'ARC, dans laquelle 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 dons 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

Des réponses à plusieurs questions touchant à la gouvernance et à la structure d'une fondation se trouvent dans le guide de FPC intitulé *Guide sur la bonne gouvernance à l'intention des fondations canadiennes*.

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).
- celle d'une association de personnes non constituée en personne morale. Une association non constituée en personne morale n'est pas une entité juridique distincte de ses membres.

En deuxième lieu, qu'elle soit constituée ou non en personne morale, une fondation doit 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). 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 d'octroi de dons. Il arrive qu'un donateur préfère financer la fondation par des dons annuels. Vous devriez consulter votre conseiller juridique ou financier au sujet de la structure qui convient le mieux à votre situation particulière.

Q+R

Quelle est la démarche à suivre pour constituer une fondation en personne morale ?

On peut demander la constitution en organisation à but non lucratif aux termes de la loi fédérale ou en société sans but lucratif aux termes 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

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 constitution. Il y a des droits à verser, mais nous vous recommandons toutefois de faire appel à un conseiller juridique avant d'entreprendre les démarches.

Vous devez définir vos objets de bienfaisance afin de vous enregistrer auprès de l'ARC. 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 dons 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 dons à l'étranger ou diriger un programme de bienfaisance, il vous faudra définir vos buts de manière plus détaillée.

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 œuvre de bienfaisance, soit comme fondation publique (p. ex. : fondation communautaire) ou comme fondation privée (p. ex. : fondation familiale). Il est nécessaire de remplir un formulaire pour présenter une demande d'enregistrement à l'ARC.

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

- Un exemplaire officiel des documents constitutifs de la fondation
- 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 Direction 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 si l'ARC rejetait la demande d'enregistrement parce que les buts ne sont pas acceptables. La démarche d'enregistrement peut prendre de trois à six mois.

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 effectué 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. Par l'entremise du réseau national de Fondations philanthropiques Canada, 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. FPC offre deux guides utiles pour les

fondations privées : le Guide sur la bonne gouvernance à l'intention des fondations canadiennes et le Guide sur les bonnes pratiques d'octroi de dons à l'intention des fondations canadiennes.

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.

PARTIE 4

RESSOURCES

VOUS PENSEZ À ÉTABLIR UNE FONDATION ?

La version en ligne de ce guide et d'autres ressources et outils portant sur l'octroi de dons sont disponibles au <http://pfc.ca/fr/>.

À propos des fondations

Fondations philanthropiques Canada

FPC est une association nationale regroupant des fondations donatrices. Elle offre des ressources documentaires portant sur la mise sur pied et la gestion d'une fondation et de nombreux autres sujets allant de l'octroi de dons aux tendances dans le 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 donatrices. Vous avez besoin de ressources et d'outils sur l'octroi de dons? Consultez la bibliothèque de ressources de FPC au <http://pfc.ca/fr/>.

- Vous souhaitez en savoir plus sur le secteur des fondations au Canada? Consultez la page Fondations au Canada.
- Vous cherchez des ressources et des outils sur l'octroi de dons? Explorez la Bibliothèque de ressources.
- Vous souhaitez obtenir des nouvelles d'actualité sur la philanthropie canadienne? Lisez le Blogue de la présidente.
- Vous souhaitez en savoir plus sur les expériences et le profil de fondations et de grands donateurs canadiens? Consultez nos Profils philanthropiques.
- Vous êtes à la recherche de collaborateurs et de donateurs partageant vos intérêts? Consultez la section Réseaux de donateurs.
- Vous cherchez d'autres organisations et sources d'information philanthropiques? Consultez la section À propos de la philanthropie.



Philanthropic
foundations
Canada

Fondations
philanthropiques
Canada

615, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 1220

Montréal (Québec) H3B 1P5

514-866-5446

info@pfc.ca

www.pfc.ca

