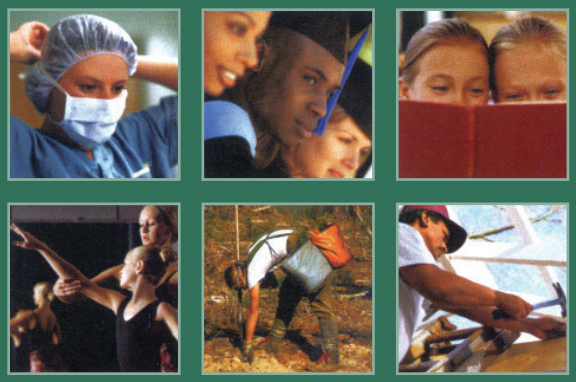
TD Waterhouse
La richesse de l'expérience

Fondation de dons particuliers



OCTOBRE 2010

Il s'agit d'un moyen simple et efficace de soutenir les causes qui sont importantes pour vous.

Voici les Filinski

Pour bon nombre d'entre nous, le concept d'organisme de bienfaisance est lié à des noms comme celui de Rockefeller. Pourtant, il n'est pas nécessaire d'être millionnaire pour établir un tel fonds. La Fondation de dons particuliers (FDP) permet à des particuliers, des familles et des sociétés d'établir de pareils fonds en disposant d'aussi peu que 10 000 $ en espèces ou en titres. Le montant de cette mise initiale est peu élevé afin de rendre plus accessible la création d'une fondation.

Contrairement à la fondation traditionnelle, la FDP peut être établie en quelques minutes, car elle ne requiert pas la création d'une structure juridique distincte ni d'un conseil d'administration. En donnant vos titres directement à la FDP, vous évitez de payer un impôt sur les gains en capital, en plus d'obtenir un reçu d'impôt pour activités de bienfaisance à la valeur marchande de votre don. Autrement, si vous vendiez vos titres, la moitié de votre gain en capital serait imposée à titre de revenu.

Outre d'importants avantages fiscaux, la FDP présente certains attraits non tangibles pour les donateurs, notamment l'occasion de faire un legs durable en faveur de leurs enfants et de causes qui leur tiennent à cœur.

Il y a huit ans, Randy et Jan Filinski, de Pickering en Ontario, ont quitté leur emploi à temps plein, respectivement chez IBM et dans l'enseignement, alors qu'ils étaient au début de la cinquantaine. En 2006, leur conseiller en placements de TD Waterhouse, Alasdair Patton, leur a parlé de la FDP qui pourrait s'intégrer à leur plan successoral global. Leur fils et leur fille, qui étaient alors étudiants à l'université, « ont toujours participé aux discussions », affirme Jan.

Les Filinski ont opté pour des dons à quatre organismes, notamment aux universités où eux et leurs enfants ont étudié, ainsi qu'à deux organisations liées à la santé. En tout temps, ils peuvent faire d'autres choix et cette souplesse leur plaît. Mais ils aiment particulièrement de pouvoir établir des relations durables avec les organismes de bienfaisance qu'ils ont choisis.

Randy et Jan Filinski profite de la magnifique vieille ville de Dubrovnik pendant leur croisière dans la mer Adriatique.

Randy, par exemple, entraîne une équipe de basket-ball en vue des Jeux olympiques spéciaux. Or, comme les Filinski ont fait un don à l'Université de Toronto, le département d'athlétisme de l'école a invité Randy et ses joueurs à assister à une partie sur le campus.

Une fondation contribue également à renforcer les liens familiaux et constitue un lien tangible entre les générations. « Quand nous ne serons plus là, nos enfants qui sont nos successeurs décideront de la répartition des fonds et poursuivront les legs au nom de la famille », souligne Jan.

Pour les Filinski, contribuer régulièrement à leur compte de FDP n'est qu'un aspect de l'importance qu'ils accordent aux services à la collectivité, notamment en consacrant du temps aux causes importantes pour eux.

Suite à la page 3

Le Canada, un des pays les plus charitables selon le *World Giving Index*

À quel point les Canadiens sont-ils généreux de leur temps et de leur argent? Publié par la Charities Aid Foundation (CAF) au Royaume-Uni, le premier indice mondial de générosité, soit le World Giving Index, s'appuie sur les résultats d'un sondage effectué par l'agence Gallup auprès de résidents de 153 pays représentant 95 % de la population mondiale. Pour déterminer les pays qui font les dons les plus importants, la CAF s'est fondée sur trois critères. Les participants ont été évalués sur le plan des dons financiers à des organismes de bienfaisance, du temps consacré au bénévolat et de l'aide accordée à des étrangers. Une note relative au « bien-être » leur a également été octroyée en fonction du contentement qu'ils ont exprimé. « Dans un rapport international, il importe de tenir compte aussi bien du don de temps que d'argent. En effet, si seuls les dons financiers étaient pris en compte, les nations les mieux nanties sembleraient être les plus charitables », d'affirmer John Low, directeur général de la fondation.

De ce sondage sur la « générosité globale » dans le cadre duquel le Canada s'est classé au troisième rang, il ressort essentiellement que le bien-être est plus important que la richesse pour les gens qui consacrent du temps et donnent de l'argent à des organismes de bienfaisance. Selon les résultats de ce sondage sur la générosité, les États-Unis se sont classés au cinquième rang, et le Canada n'a été dépassé que par l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Notre pays a toutes les raisons d'être fier des résultats de ses citoyens pour ce qui est des dons de bienfaisance qu'ils font et de l'importance qu'ils accordent au bénévolat. Ces résultats témoignent de la mentalité des Canadiens et de leur conscience sociale collective très développée.

World Giving Index	Pays	Classement selon le World Giving Index (%)
1	Australie	57 %
1	Nouvelle-Zélande	57 %
3	Irlande	56 %
3	Canada	56 %
5	Suisse	55 %
5	États-Unis	55 %
7	Pays-Bas	54 %
8	Royaume-Uni	53 %
8	Sri Lanka	53 %
10	Autriche	52 %

Source : CAF, septembre 2010

Remerciements à Lisa et accueil de Doris

Lisa Driscoll

Nous tenons à remercier les membres de notre conseil, qui donnent de leur temps pour assurer la bonne gouvernance et la surveillance fiduciaire de la FDP. Nous remercions particulièrement Lisa Driscoll qui se retire du conseil de la FDP après deux années de service.

Photo : ©Kosta Constantakis

Doris Chan

Nous accueillons chaleureusement Doris Chan, vice-présidente et gestionnaire de portefeuille principale, Gestion privée TD Waterhouse.

Mme Chan offre des solutions et des services de gestion de placements à la clientèle privée, aux sociétés, aux organismes de bienfaisance et aux fiducies. Elle compte plus de 25 ans d'expérience en gestion de placements.

Conseils fiscaux de fin d'année de Rob Murray, CA, CFP, TEP et directeur principal au sein de l'Équipe de la planification pour les clients à valeur nette élevée, TD Waterhouse

Photo : ©Kosta Constantakis

Lorsqu'il donne des conseils aux clients de TD Waterhouse, Rob Murray recommande souvent des stratégies de dons de bienfaisance. Si vous détenez des titres qui se sont appréciés et que vous désirez faire un don, M. Murray vous conseillera de léguer ces titres plutôt que des liquidités. Vous obtiendrez un reçu pour activités de bienfaisance établi à la valeur marchande de votre don, ce qui vous procurera des crédits d'impôt fédéral et provincial totalisant environ 45 % selon la province. Vous pourriez hésiter à léguer un titre, en dépit de sa plus-value, du fait qu'il pourrait s'apprécier davantage. Dans pareille situation, M. Murray vous suggère de donner le titre, d'éliminer son gain en capital et de le racheter immédiatement. En procédant de la sorte, le prix de base rajusté (PBR) du titre est relevé, ce qui réduira vos gains en capital et l'impôt connexe sur ce titre lors de sa vente future.

Si vos gains sont appréciables et que vous hésitez à léguer un placement aussi important à un organisme de bienfaisance, une planification pourra vous aider à déterminer la portion à donner de façon à ce que la vente de la portion restante n'entraîne pas d'impôt à payer. Cette solution peut très bien convenir aux clients qui ont fait d'importants gains en capital au titre d'un placement très concentré.

Quelle que soit la stratégie adoptée, vous devez commencer à planifier tôt. N'attendez pas à la fin de décembre pour amorcer votre planification fiscale de 2010.

Ajout d'un fonds de placement au portefeuille de la FDP

Le conseil d'administration de la Fondation de dons particuliers a pour responsabilité fiduciaire de veiller à une gestion prudente des fonds. À ce jour, le seul placement de la FDP a été le Fonds de revenu équilibré TD. Les placements détenus dans la fondation sont régis par les lois provinciales relatives aux fiduciaires et doivent respecter certaines directives. Comme l'actif de la FDP a atteint 100 M$, il a été décidé d'élargir les options de placement de façon à inclure le Fonds de revenu mensuel TD. À compter de novembre 2010, ou aux environs de cette date, les nouveaux dons reçus par la FDP seront investis dans le nouveau fonds. Des renseignements sur les deux fonds sont donnés à www.tdwaterhouse.ca/fr/donsparticuliers.

Voici les Filinski *Suite de la page 1*

Les fondations comme la FDP permettent aux familles de partager des valeurs communes. Elles constituent une occasion de renforcer les liens de la famille en permettant à ses membres de déterminer la mission et les valeurs qu'ils privilégient. « Si faire du bénévolat et des dons fait partie des valeurs avec lesquelles vous avez grandi, vous aurez tendance à les conserver, affirme Randy. Partout dans le monde, chacun devrait consacrer au moins deux heures par semaine à du travail bénévole. »

Imaginez à quel point tous nos organismes communautaires se porteraient mieux si plus de gens partageaient le point de vue et l'engagement des Filinski en matière de bénévolat et de dons de bienfaisance!

La FDP : six années d'existence et plus de 100 M$ en fonds de dotation

En octobre 2004, TD Waterhouse lançait la Fondation de dons particuliers, le premier programme de fonds de bienfaisance offert par une institution financière au Canada. Depuis, d'autres fonds ont fait leur apparition sur le marché. Mais la FDP se distingue de ces derniers par sa simplicité et sa contribution minimale de 10 000 $.

Alors qu'approche l'échéance du 31 décembre pour faire des dons de bienfaisance déductibles au titre de l'année 2010, vous pouvez vous sentir dépassé par les nombreuses demandes d'œuvres de charité et causes déchirantes décrites dans les médias.

En réalité, vous ne pouvez soutenir toutes les causes et n'êtes pas tenu de le faire. Certains des donateurs les plus efficaces, dont le geste a le plus d'effet, élaborent un plan philanthropique et donnent leur temps et leur argent à quelques causes précises qui sont importantes pour eux. Ainsi, les organismes de bienfaisance retenus bénéficient du soutien d'un donateur engagé et constant, tandis que ce dernier retire de ce soutien un sentiment d'implication et de satisfaction plus grand.

Cela n'est possible qu'en élaborant un plan financier ou de placement. Vous devez comprendre vos objectifs et étudier vos options pour déterminer ce qui vous convient. N'hésitez pas à communiquer avec nous pour obtenir de l'aide dans l'élaboration d'un plan philanthropique.

100 M$ en FONDS de dotation

La constitution d'un fonds de dotation de 100 M$ en six ans est une formidable réalisation qui n'aurait pu être possible sans le soutien important de plusieurs intervenants. Nous tenons à remercier les donateurs de leur contribution à la création d'une tradition de générosité. Nous remercions également les membres de notre conseil d'administration pour le temps et l'expertise qu'ils ont investis dans la surveillance fiduciaire de la fondation. De même, nous remercions sincèrement nos conseillers d'avoir intégré la planification philanthropique aux conseils qu'ils donnent à nos clients à l'égard de leurs plans financiers et successoraux.

Jo-Anne

Photo : ©Greg Pacek

N'hésitez pas à me faire part de vos questions et de vos commentaires, par courriel à **joanne.ryan@td.com** ou par téléphone au **1 866 866-5166.**

Jo-Anne Ryan
Vice-présidente, Services des conseils philanthropiques, TD Waterhouse Canada Inc., et directrice générale, Fondation de dons particuliers

www.tdwaterhouse.ca/fr/donsparticuliers

Les renseignements contenus dans ce bulletin ne sont fournis qu'à titre informatif. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables, mais nous ne pouvons garantir ni leur exactitude ni leur exhaustivité. Ces renseignements ne fournissent pas de conseils financiers, juridiques ou fiscaux, ni de conseils en placement. TD Waterhouse Canada Inc., La Banque Toronto-Dominion, les membres de son groupe et ses entités liées ne sont pas responsables des erreurs ou des omissions relativement aux renseignements ni des pertes ou dommages subis.

Les fonds communs de placement ne sont pas garantis ni assurés, leur valeur fluctue souvent et le rendement passé peut ne pas se reproduire.

La Fondation de dons particuliers est offerte par l'intermédiaire de TD Waterhouse. TD Waterhouse Canada Inc. est une filiale de La Banque Toronto-Dominion. TD Waterhouse Canada Inc. est membre du Fonds canadien de protection des épargnants.

TD Waterhouse est une marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion, utilisée sous licence.

© 2010 TD Waterhouse Canada Inc. Tous droits réservés.