

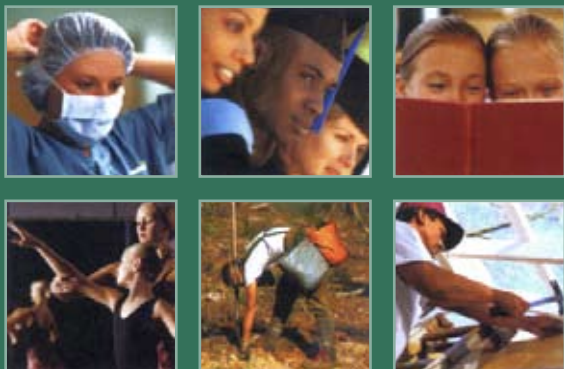


Waterhouse

La richesse de l'expérience

Fondation de dons particuliers

PRINTEMPS 2008



Il s'agit d'un moyen

simple et efficace de soutenir

les causes qui sont importantes pour vous.

Message de la directrice générale, Jo-Anne Ryan

En 2006, le secteur caritatif et les donateurs ont applaudi vigoureusement à l'abolition de l'impôt sur les gains en capital touchant les dons de titres cotés en bourse qui sont faits aux organismes de bienfaisance enregistrés du Canada. Depuis, il y a eu une forte augmentation des dons de titres dont la valeur a augmenté. Selon Statistique Canada, en 2006, les dons des déclarants se sont élevés à 8,5 milliards de dollars, soit une hausse de 8,3 % comparativement à l'année précédente. Ils sont nombreux à croire que cette augmentation des dons est attribuable en grande partie à l'incitation supplémentaire qui permet de faire don de titres sans avoir à payer l'impôt sur le gain en capital.

Jusqu'à ce jour en 2008, nous avons constaté une tendance plus prudente des dons de titres. À la suite d'importants reculs des cours et de la forte volatilité du marché boursier, certains donateurs ont décidé de suspendre leurs dons de bienfaisance. Ces derniers tentent de « prévoir le marché » et ainsi de maximiser la valeur de leurs reçus d'impôt. Le problème réside dans la très grande difficulté de prévoir le marché. Même les prétendus experts en placement admettent que cette démarche est quasiment impossible.

Nous souhaitons tous avoir la capacité de prédire où se situera le « creux » du repli. Comme nous n'avons pas cette capacité, il est préférable d'envisager votre stratégie personnelle de dons de bienfaisance dans le cadre d'un plan à long terme qui prendrait en compte les imprévus liés à la volatilité du marché.

Dans l'article intitulé *An Investor Approach to Charitable Giving*, Services économiques TD propose aux donateurs d'élaborer un plan de dons de bienfaisance tout comme s'il s'agissait d'une stratégie de placement à long terme. Autrement dit, ils doivent éviter de prévoir le marché et suivre la méthode de la moyenne d'achat – soit répartir leurs dons dans le temps d'une manière organisée et disciplinée.

De plus, comme les organismes de bienfaisance estiment que leur principal problème est d'obtenir un financement stable à long terme, une telle démarche serait avantageuse non seulement pour les donateurs, mais également pour de nombreuses causes valables. La création d'un fonds de donateur avec le concours de la Fondation de dons particuliers (FDP) est une façon d'assurer aux causes qui vous tiennent à cœur le financement à long terme dont elles ont tant besoin. Les organismes de bienfaisance peuvent ainsi planifier efficacement

et maximiser leur contribution dans la collectivité.

Grâce à la générosité de nos donateurs, depuis son lancement en octobre 2004, la FDP a versé plus de 5,5 millions de dollars à des organismes de bienfaisance du Canada.



Photo : ©Greg Pacek

Jo-Anne Ryan

Jo-Anne Ryan

Vice-présidente, Services des conseils philanthropiques
TD Waterhouse Canada Inc.

et directrice générale, Fondation de dons particuliers
www.tdwaterhouse.ca/privategiving



Le Fonds de bienfaisance du conseil d'administration de la FDP

Lorsque TD Waterhouse a lancé la FDP en 2004, le Groupe Financier Banque TD a donné généreusement 250 000 \$ au Fonds de bienfaisance du conseil d'administration. L'argent de ce fonds est distribué par le conseil d'administration de la FDP aux organismes de bienfaisance qu'il a choisis.



SOS

Photo : H. Atkins

Le conseil d'administration de la FDP a adopté l'énoncé de mission suivant pour ce fonds :

La mission du Fonds de bienfaisance du conseil d'administration est de soutenir des organismes qui offrent des programmes novateurs en vue de guider de jeunes personnes vulnérables vers un avenir meilleur. Le conseil d'administration choisira les bénéficiaires de dons parmi les

organismes de bienfaisance enregistrés canadiens qui aident les enfants et les jeunes à risque du monde entier.

Le conseil d'administration a sélectionné deux organismes de bienfaisance reconnus du Canada qui correspondent bien à l'énoncé de mission. Il s'agit de la Fondation de l'aide à l'enfance et de SOS Children's Villages Canada (SOS).

La Fondation de l'aide à l'enfance (www.cafdn.org) est un organisme de bienfaisance national qui consacre ses efforts à l'amélioration des conditions de vie d'enfants et de jeunes maltraités, négligés et à risque de partout au Canada. Elle recueille des fonds afin de mettre en œuvre des programmes qui fournissent à ces enfants et à ces jeunes les compétences et le soutien dont ils ont besoin pour réaliser leur plein potentiel.



Photo : Fondation de l'aide à l'enfance



SOS

Photo : R. Magagula

Si vous souhaitez qu'une partie de vos dons annuels soit versée en conformité avec le Fonds de bienfaisance du conseil d'administration, nous serions heureux de collaborer avec vous afin de personnaliser vos dons en fonction de la province ou du territoire de votre choix et du programme qui vient en aide les enfants et les jeunes de partout au Canada et du monde entier.



SOS

Photo : B. Neeleman

SOS Children's Villages (www.soschildrensvillages.ca) est un organisme indépendant et non gouvernemental qui s'occupe de développement social. Ses activités sont axées sur les enfants et orphelins négligés et abandonnés ainsi que sur les familles désavantagées de 132 pays et territoires. Les fonds donnés à SOS au Canada peuvent être affectés à n'importe quel village SOS du monde.



Photo : Fondation de l'aide à l'enfance



La directrice générale, Jo-Anne Ryan, donne une entrevue aux donateurs de la FDP, Abdul et Almas Allibhai.

Je vous présente Abdul et Almas Allibhai, des clients de Groupe Clientèle Privée de TD Waterhouse, à Vancouver. Abdul a immigré au Canada en 1979; il a reçu le titre canadien de comptable agréé en 1980. Sa clientèle est diversifiée; ce sont des PME privées dont il assure également la planification fiscale. Son épouse, Almas, est une employée du ministère fédéral des Affaires étrangères; elle est actuellement en congé. Ce sont des philanthropes passionnés.

Jo-Anne : Je sais que vous avez été parmi les premiers à ouvrir un compte FDP lorsque TD Waterhouse a lancé le programme en 2004, et que vous avez effectué des dons réguliers. Qu'est-ce qui vous a motivés?

Abdul et Almas : Avant le lancement de ce programme, le coût d'établissement d'une fondation était énorme. Il fallait des capitaux importants, et les honoraires professionnels étaient également très élevés. La FDP comblait ces lacunes; elle était donc très intéressante pour nous. Nous croyons fermement que celui qui est fortuné et privilégié dans tous les domaines doit partager sa richesse et ses connaissances et consacrer son temps à tenter d'améliorer la qualité de la vie des défavorisés et des plus démunis du monde.

Jo-Anne : Les règles fiscales sont maintenant très favorables pour ce qui est des dons de bienfaisance, en particulier depuis l'élimination de l'impôt sur les gains en capital de titres

cotés en bourse. Quelle importance accordez-vous à l'économie d'impôt?

Abdul & Almas : Les économies d'impôt sont très importantes; en effet, toute l'épargne que nous réalisons sur ce plan est réinvestie au profit des organismes caritatifs.



Abdul et Almas Allibhai

Jo-Anne : Quels types d'organismes de bienfaisance préférez-vous soutenir?

Abdul et Almas : Depuis nombre d'années, nous avons appuyé plusieurs organismes de bienfaisance. Toutefois, même si nous souhaitons en aider davantage, nous avons décidé de concentrer nos efforts sur certains domaines qui nous tiennent à cœur, comme le développement international, la recherche en santé et les arts.

Un organisme de bienfaisance qui nous passionne tout les deux est la Fondation Aga Khan Canada. Il s'agit d'une agence internationale sans but

lucratif qui apporte son appui à divers programmes de développement social en Asie et en Afrique. Une des initiatives de la Fondation est de lever des fonds dans le cadre d'un événement annuel, La Marche des Partenaires Mondiaux. La Marche rassemble des dizaines de milliers de Canadiens de tout le pays dans un effort commun en vue de soulager la pauvreté mondiale.

Depuis 12 ans, nous sommes bénévoles à cet événement. Il s'agit du plus important événement annuel ayant pour objet de faire connaître la pauvreté mondiale et de lever des fonds en vue de la combattre.

Jo-Anne : Comment décidez-vous si un organisme de bienfaisance est digne de votre soutien?

Abdul et Almas : Nous étudions les renseignements que fournissent les organismes de bienfaisance sur leur site Web et dans leur documentation, notamment le mandat, l'énoncé de mission, les buts futurs, les projets en cours et les réalisations, ainsi que les coûts d'exploitation.

Jo-Anne : Qui vous a présenté la FDP?

Abdul : Jim Yee, le directeur, Services bancaires privés. Depuis dix ans, je suis un client très satisfait de Services bancaires privés à ce centre. Je suis également ravi du service et des produits offerts. J'ai de plus recommandé plusieurs de mes clients au centre, en particulier à la Fondation de dons particuliers.



Foire aux questions

Q. *Qu'arrive-t-il si, une année donnée, je ne parviens pas à choisir des organismes de bienfaisance?*

R. L'année d'un don à la FDP, il n'y a pas de versement aux organismes de bienfaisance. Le 31 décembre, nous établissons la valeur de votre compte auprès de la FDP et nous encaissons un montant correspondant à 5 % de cette valeur; ce montant doit être distribué l'année suivante aux organismes de bienfaisance que vous avez choisis. Selon les instructions que vous nous avez données, ce montant peut être versé dès avril ou, au plus tard, en décembre. Nous tenterons d'obtenir vos instructions en communiquant directement avec vous ou avec votre conseiller de TD Waterhouse. Si nous n'avons reçu aucune instruction de votre part d'ici le mois de décembre de l'année suivant votre don, le montant équivalant à 5 % de la valeur de votre compte sera distribué à la discrétion du conseil d'administration, en conformité avec la mission énoncée en page 2 des présentes. Veuillez prendre note que nous nous efforçons de communiquer avec vous afin que vos dons soient versés aux organismes de bienfaisance qui sont importants pour vous.

Q. *Est-ce que je peux donner des instructions permanentes afin que les fonds soient remis aux mêmes organismes de bienfaisance année après année?*

R. Oui, vous pouvez donner des instructions en ce sens. Dans ce cas, vous n'êtes pas tenu de nous fournir des instructions chaque année. Si vous ciblez toujours les mêmes organismes, ces derniers recevront les fonds le 1^{er} avril. Si vous changez d'idée et souhaitez choisir d'autres organismes, vous devez nous en aviser avant le 1^{er} mars.

Q. *Qui peut me fournir des renseignements sur mon compte auprès de la FDP?*

R. Les nom et numéro de téléphone de la personne-ressource figurent sur votre relevé trimestriel. Les clients qui ont un compte de Courtage à escompte peuvent composer le numéro sans frais indiqué sur leur relevé.

Q. *Je souhaite faire preuve de diligence raisonnable à l'égard de la FDP et savoir qui sont les membres du conseil d'administration. J'aimerais aussi consulter les états financiers vérifiés.*

R. On peut consulter les biographies des cinq membres du conseil d'administration et les états financiers vérifiés à l'adresse <http://www.tdwaterhouse.ca/fr/donsparticuliers/index.jsp>. Grant Thornton (S.E.N.C.R.L) vient tout juste de terminer la vérification annuelle des états financiers de la FDP.

Q. *Je souhaite donner à la Fondation de dons particuliers des actions qui sont très peu négociées. Quelle est la politique de la Fondation en ce qui a trait à la disposition des titres?*

R. De nombreux clients ont donné des titres peu négociés et se posent des questions sur notre processus de liquidation des titres. La Fondation a donc confié le processus de liquidation à Gestion de Placements TD Inc. (GPTD). GPTD est l'un des plus importants gestionnaires de placements au Canada; ses actifs sous gestion s'élevaient à plus de 177 milliards de dollars canadiens au 30 avril 2008. Si les actions sont peu négociées, GPTD les liquidera très prudemment, sur une certaine période.

Vous avez des questions ou des commentaires? Veuillez les adresser à joanne.ryan@td.com (ou composer le 416-308-6735 ou le 1-866-866-5166).

TD Waterhouse Canada Inc. est une filiale de La Banque Toronto-Dominion. TD Waterhouse Canada Inc. – membre du FCPE.

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

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 doivent pas être considérés comme des conseils financiers, fiscaux, juridiques ou de placement. TD Waterhouse Canada Inc., La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et divisions apparentées ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourrait contenir ce document, ni des pertes ou dommages subis.