



# **Du temps, de la générosité, du talent :** Les femmes canadiennes et la philanthropie

**Addenda | Octobre 2017**

INVESTOR ECONOMICS







## Introduction

*En* 2014, Gestion de patrimoine TD a ouvert une discussion à l'échelle nationale sur l'appui des femmes canadiennes au secteur caritatif en publiant un rapport intitulé *Du temps, de la générosité, du talent*. Il traitait de plusieurs enjeux contemporains relatifs aux femmes et à la philanthropie et révélait un écart entre le niveau de générosité actuel et la possibilité pour les femmes de jouer un rôle financier encore plus affirmé.

Ce rapport a été bien accueilli par les participants du secteur, qu'ils soient dirigeants d'organismes de bienfaisance, bénévoles, philanthropes, décideurs ou universitaires. C'est pourquoi Gestion de patrimoine TD a invité Investor Economics, son partenaire de recherche, à recueillir de l'information supplémentaire pour produire un addenda. Cet addenda a été publié en mai 2016.

Au cours des 12 derniers mois environ, la discussion sur la philanthropie au Canada s'est intensifiée et s'est étendue à une vaste gamme de sujets, dont certains font l'objet de débats depuis plusieurs années et d'autres découlent des progrès dans les domaines de la gestion du patrimoine et de la technologie.

Le présent deuxième addenda au rapport original de 2014 ne vise pas de nouveaux développements spécifiques, mais examine plutôt diverses questions découlant de données divulguées récemment et de recherches sur les organismes de bienfaisance et les personnes qui les financent. Cet addenda étudie également certains thèmes d'actualité – comme les dons planifiés – qui n'avaient pas été couverts en détail dans les deux publications précédentes.

Comme pour l'addenda de 2016, aucune recherche primaire n'a été entreprise pour fournir de nouvelles perspectives, même si nous avons profité de l'occasion pour passer en revue les recherches de plusieurs sources internationales pour élargir le plus possible la discussion. Le présent addenda de 2017 doit donc être considéré comme un complément des publications précédentes.





# Contenu

---

|                                                                    |           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|
| Introduction                                                       | <b>3</b>  |
| Sommaire                                                           | <b>7</b>  |
| Générosité                                                         | <b>10</b> |
| Transfert de patrimoine aux organismes de bienfaisance             | <b>16</b> |
| Talent                                                             | <b>23</b> |
| Rôle des femmes dans le financement des organismes de bienfaisance | <b>28</b> |
| Autres conclusions des recherches                                  | <b>35</b> |
| Conclusion                                                         | <b>37</b> |
| Références                                                         | <b>38</b> |



# Sommaire

Ce sommaire met l'accent sur les principaux enjeux qui sont soulevés dans le présent rapport et qui touchent directement la participation des femmes au secteur caritatif, que ce soit comme donatrices, bénévoles ou employées rémunérées.

Dans un souci de concision et de précision, le sommaire ne traite pas des autres enjeux discutés dans le rapport.

## Revenus et patrimoine

Le revenu total déclaré par les femmes canadiennes a atteint environ 489 milliards de dollars en 2015, par rapport à 421 milliards de dollars en 2010. Des quelque 840 000 Canadiens qui déclarent des revenus supérieurs à 150 000 \$, 325 000 femmes peuvent affirmer qu'elles contribuent de manière majoritaire ou égale aux revenus du ménage<sup>1</sup>.

Le nombre encore plus élevé de femmes canadiennes dans des ménages ayant un patrimoine financier accumulé supérieur à 500 000 \$ – soit 820 000 – indique qu'elles participent de manière égale ou majoritaire à la prise de décisions financières. D'ici la fin de 2026, on s'attend à ce que la proportion du patrimoine financier canadien contrôlé par les femmes augmente à 48 %, alors qu'il était de 35 % en 2016<sup>2</sup>.

Le transfert de patrimoine qui se produira au cours des deux prochaines décennies est sans précédent, tout comme le montant de liquidités qui sera contrôlé et administré par des femmes canadiennes de tout âge. Au cours des 10 prochaines années, deux flux d'actifs – le premier horizontal entre conjoints et l'autre vertical entre générations – entraîneront des entrées d'environ 900 milliards de dollars dans les comptes bancaires de femmes canadiennes<sup>3</sup>.

L'augmentation marquée de l'influence des femmes de la génération Y porte à croire que l'importance de l'appui des femmes aux organismes de bienfaisance continuera à augmenter au cours des prochaines années. Les organismes de bienfaisance canadiens qui continueront à concentrer leurs efforts sur le modèle plus traditionnel de donateurs masculins et de bénévoles féminines manqueront l'occasion de bâtir une base croissante de donateurs dévoués et fidèles.

## Dons de charité

Sur le total de 20,3 milliards de dollars de dons reçus en 2015, des organismes de bienfaisance ont émis pour 16,5 milliards de dollars de reçus fiscaux, par rapport à 14,3 milliards de dollars en 2012. Sur ce montant, des particuliers ont déclaré des dons totaux de 9,3 milliards de dollars en 2015, une augmentation de 900 millions par rapport aux 8,4 milliards de dollars déclarés en 2012<sup>4</sup>.

Le pourcentage de contribuables ayant déclaré des dons de charité a diminué de façon constante depuis 2010 et a atteint un nouveau plancher de 20,9 % en 2015, par rapport à 21,8 % en 2012. De plus, le nombre absolu de contribuables particuliers ayant déclaré des dons de charité a chuté de 5,8 millions en 2012 à 5,5 millions en 2015<sup>5</sup>.



Le nombre total de femmes contribuables ayant déclaré des dons de charité a chuté de 2,7 millions en 2012 à 2,6 millions en 2015, un recul léger, mais préoccupant, puisque le nombre de femmes ayant déclaré un revenu d'emploi a augmenté de 89 000 durant cette période<sup>6</sup>.

La proportion de femmes par rapport au nombre total de donateurs est passée de 46,2% en 2012 à 47,3% trois ans plus tard. La valeur des dons déclarés par des femmes contribuables représentait quant à elle une proportion de 36,9% du total des dons en 2015, une augmentation de deux points de pourcentage par rapport à 2012. Le montant moyen des dons de charité déclarés par des femmes contribuables a augmenté de près de 1 000 \$ entre 2012 et 2015, alors que l'augmentation moyenne pour les donateurs masculins était d'environ 260 \$ sur la même période<sup>7</sup>.

Les femmes dans la cinquantaine sont les plus enclines à faire un don, même si elles ne sont pas les plus généreuses en termes de don moyen. En effet, le don moyen des 484 000 donatrices dans la soixantaine était de 1 498 \$, soit 17,5 % plus élevé que celui des 559 100 donatrices dans la cinquantaine<sup>8</sup>.

Même si certaines de ces tendances sont préoccupantes, il semble évident que les femmes représentent une force croissante et sans cesse plus influente sur laquelle le secteur caritatif devrait miser.

## **Dons planifiés**

Il est probable que la proportion du revenu total des organismes de bienfaisance canadiens provenant des dons planifiés soit inférieure à 8 %. On prévoit que les dons effectués dans le cadre d'un testament représenteront de 80 à 90 % de tous les dons planifiés<sup>9</sup>.

En moyenne, 9 % des adultes de plus de 50 ans prévoient faire un legs à au moins un organisme de bienfaisance. En réalité, seulement la moitié d'entre eux environ fait vraiment un don par l'entremise de sa succession. Les personnes les plus susceptibles d'inclure un legs de bienfaisance dans leur testament sont les femmes âgées, dont beaucoup sont veuves.

Les dons planifiés à des organismes de bienfaisance dans le cadre d'un testament devraient toutefois augmenter, en partie en raison de l'augmentation de la richesse des femmes et en partie parce que la génération des baby-boomers, que nous définirons comme les Canadiens âgés de 53 à 71 ans en 2017, a collectivement atteint un âge où la planification successorale devient une priorité financière.

Même si le pourcentage de particuliers faisant un legs par l'entremise de leur succession représente au moins la moitié des particuliers qui font un don au cours de leur vie, il est possible que les organismes de bienfaisance canadiens reçoivent au moins 15,5 milliards de dollars en legs entre 2016 et 2026.



## Talent

La majorité des employés du secteur caritatif sont des femmes. Le secteur des organismes sans but lucratif devrait être un modèle pour le secteur des organismes à but lucratif et de nombreux organismes de bienfaisance s'attaquent à des problèmes touchant directement les femmes, mais moins de la moitié des sièges aux conseils d'administration des organismes de bienfaisance canadiens sont actuellement occupés par des femmes<sup>10</sup>. D'ailleurs, des hommes sont souvent nommés à la tête des plus importants organismes de bienfaisance.

L'amélioration de l'équilibre entre les sexes au sein des conseils d'administration et de la direction devrait être une priorité pour les organismes de bienfaisance s'ils désirent convaincre les subventionnaires qu'ils représentent bien les communautés qu'ils prétendent servir.

L'argument selon lequel il y a trop peu de femmes avec les qualifications nécessaires pour siéger au conseil d'administration des organismes de bienfaisance et occuper des postes de direction ne tient pas, puisque de plus en plus de femmes suivent et réussissent le programme de formation pour les organismes à but non lucratif (OBNL) de l'Institut des administrateurs de sociétés (IAS)<sup>11</sup>, et que la majorité des demandes d'inscription au programme de maîtrise en gestion philanthropique et direction des organismes à but non lucratif de l'Université Carleton sont faites par des femmes.

## Autres conclusions

Les différentes recherches citées dans le rapport (voir la section « Références ») et utilisées comme fondement du présent addenda signalent également que les femmes sont davantage motivées par les enjeux que les hommes, et que les femmes sont plus enclines à croire que le secteur caritatif est plus apte à régler les problèmes sociaux que le gouvernement ou le secteur commercial.

Étant donné leur confiance dans ce secteur, il n'est pas étonnant que les femmes soient susceptibles d'encourager d'autres femmes, en particulier les membres de leur famille immédiate, à participer aux efforts du secteur caritatif et à les appuyer. ■

# Générosité

## Les femmes et le patrimoine

Dans la plus récente édition du rapport *Investor Economics Household Balance Sheet Report*<sup>12</sup>, Strategic Insight indique que le patrimoine total déclaré par les ménages canadiens à la fin de 2016 s'élevait à 13,7 billions de dollars. De ce montant, 4,1 milliards de dollars représenteraient le patrimoine financier discrétionnaire, une catégorie qui regroupe tous les types d'épargne et de placements, mais qui ne comprend ni la valeur nette des biens immobiliers, ni les entreprises privées, ni aucune portion d'un régime de retraite à prestations déterminées.

Investor Economics – une unité de Strategic Insight – a estimé qu'à la fin de 2016, les femmes canadiennes contrôlaient plus de 1,4 billion de dollars, soit 35 % du patrimoine financier discrétionnaire total, une proportion légèrement inférieure à celle détenue par les femmes des États-Unis<sup>13</sup>.

Mais on s'attend à ce que cette situation change au Canada au cours des dix prochaines années. Investor Economics a prévu que d'ici la fin de 2026, la proportion du patrimoine financier discrétionnaire canadien contrôlé par des femmes augmenterait à 48 %, ou 3,3 billions de dollars, soit un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 8,9 %, par rapport au TCAC de 6 % pour le patrimoine financier total. Plusieurs études ont estimé que les femmes représentent actuellement un tiers de tous les millionnaires canadiens – soit les personnes dont la valeur nette est supérieure à 1 million de dollars<sup>14</sup>.

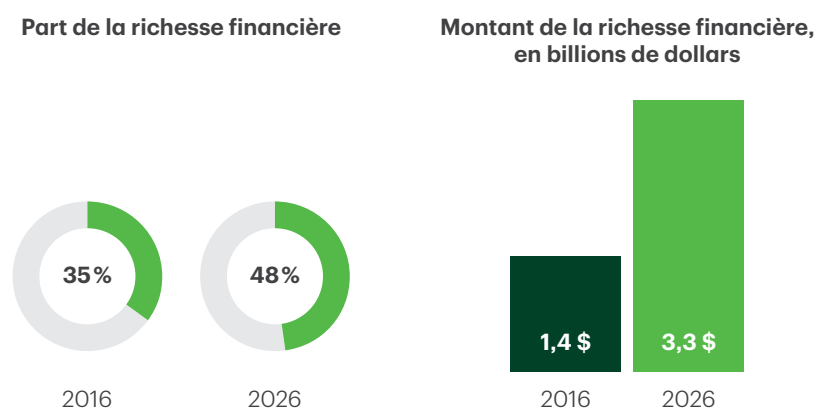


Figure 1 - Richesse estimative contrôlée par des femmes au Canada

Cette augmentation du patrimoine contrôlé par des femmes n'est pas un phénomène nouveau, mais plutôt la poursuite d'une tendance qui se dessine depuis plusieurs années. Le montant des revenus de placement, notamment des dividendes, intérêts et gains en capital imposables déclaré par des femmes à l'Agence de revenu du Canada (ARC) est révélateur de cette tendance. En 2010, 1,9 million

de femmes canadiennes ont déclaré des dividendes imposables de 17,5 milliards de dollars. En 2015, ces chiffres avaient augmenté à 2,1 millions de femmes et 30,9 milliards de dollars, respectivement. Pendant cette période – pendant laquelle les taux d'intérêt ont atteint un creux historique – les revenus de placement déclarés par des femmes canadiennes ont enregistré un TCAC de 9,6%, par rapport à un taux de croissance du revenu net global des femmes contribuables de 2,3%.

Comme le mentionne le rapport de 2014, l'âge, le niveau de revenu et le patrimoine accumulé sont des indicateurs importants de la volonté et de la capacité de donner à des organismes de bienfaisance. Il est démontré que les revenus et le patrimoine sont de plus en plus concentrés entre les mains d'un groupe de ménages relativement petit. En 2010, Investor Economics a évalué que les ménages possédant un patrimoine financier accumulé supérieur à 500 000 \$ – 7,8% du nombre total des ménages – contrôlaient 74% du patrimoine global au Canada. À la fin de 2016, ce groupe (qui comprenait alors 10,2% des ménages) avait augmenté sa part du patrimoine global à 85,6%.

Cette concentration de ressources financières entre les mains d'un petit nombre de ménages préoccupe les petits organismes de bienfaisance, qui pourraient avoir un accès limité aux segments les mieux nantis de la société canadienne. De plus, la possibilité que la concentration du patrimoine et des donateurs fasse en sorte qu'un nombre plus restreint de personnes exerce une influence excessive sur les causes appuyées par certains organismes de bienfaisance et sur leur orientation stratégique alimente les inquiétudes. La présence et l'impact croissant des femmes dans ce groupe bien nanti devraient contribuer à corriger la situation.

## Les femmes et le revenu

En général, la concentration du revenu évolue dans le même sens que celle de la richesse, même si les chiffres ne sont pas aussi étonnants. En 2010, environ 550 000 Canadiens (2,2% de tous les contribuables) ont déclaré des revenus supérieurs à 150 000 \$<sup>15</sup>. Le revenu total déclaré par ce petit groupe représentait 16,6% du revenu total estimé en 2010. En 2015 (la dernière année pour laquelle des statistiques sont disponibles), ce groupe représentait 3,2% des contribuables et sa part du revenu total avait augmenté à 20,7%.

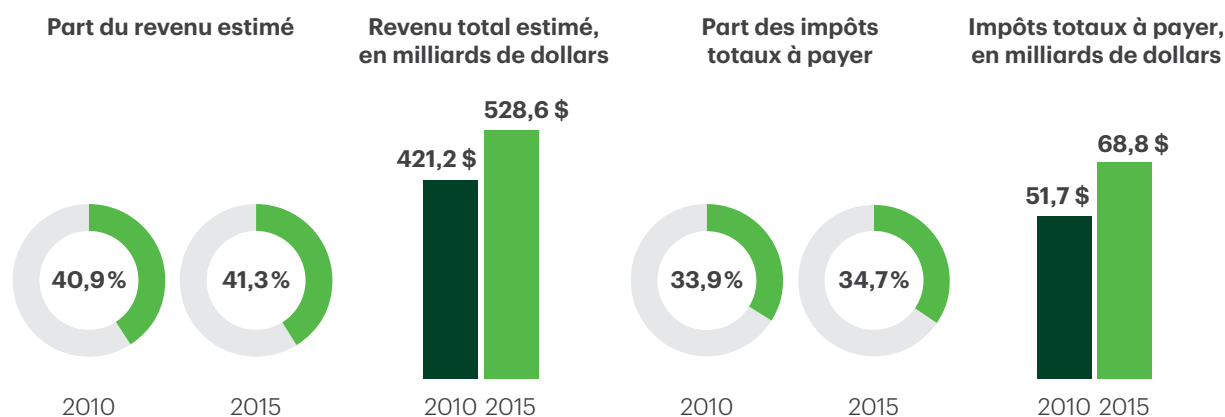


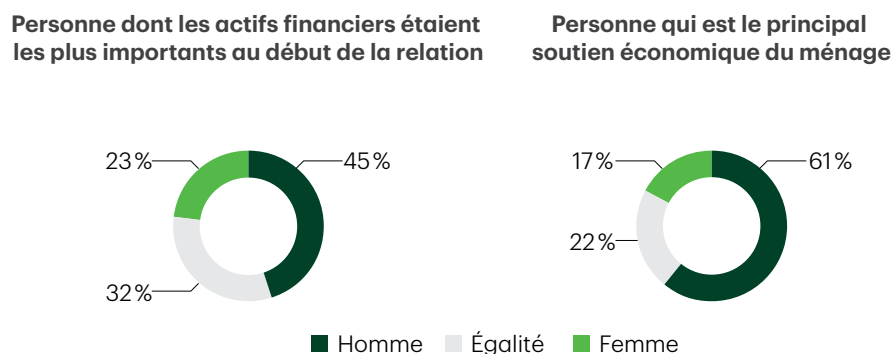
Figure 2 – Revenu total déclaré par des femmes contribuables



En chiffres absolus, le revenu total déclaré par des femmes a atteint environ 489 milliards de dollars en 2015, par rapport à 421 milliards de dollars en 2010. Si le revenu gagné par les femmes canadiennes augmente, leurs contributions aux revenus du gouvernement augmentent également, aussi bien à l'échelle provinciale que fédérale. En 2015, les femmes ont payé 20,3 milliards de dollars en impôt provincial et 47,1 milliards de dollars en impôt fédéral; cela représente une augmentation totale de 17,2 milliards de dollars sur cinq ans<sup>16</sup>.

Si on se fonde sur les résultats de sondages américains récents<sup>17</sup>, compte tenu de l'absence de données canadiennes semblables et à jour, les données sur le patrimoine et le revenu citées ci-dessus indiqueraient que, sur les quelque 840 000 Canadiens ayant déclaré un revenu supérieur à 150 000 \$, 325 000 femmes peuvent affirmer qu'elles contribuent de manière majoritaire ou égale aux revenus du ménage.

Le nombre encore plus élevé de femmes canadiennes dans des ménages ayant un patrimoine financier accumulé supérieur à 500 000 \$ – soit 820 000 – pourrait indiquer qu'elles participent de manière égale ou majoritaire à la prise de décisions financières. Il est aussi important de noter que la prédominance des femmes dans la prise de décisions financières est deux fois plus grande dans les ménages bien nantis de la génération Y que dans les ménages bien nantis de la génération du baby-boom<sup>18</sup>.



Source : U.S. Trust Insights on Wealth and Worth, 2017.

Figure 3 – Influence financière des femmes

Les femmes contribuent non seulement davantage au patrimoine et au revenu des ménages bien nantis, mais leur influence dans la prise de décisions financières augmente aussi considérablement, y compris dans la répartition des dons de charité. L'augmentation marquée de l'influence des femmes de la génération Y sur les décisions financières familiales porte à croire que l'importance de l'appui des femmes aux organismes de bienfaisance continuera à croître au cours des prochaines années. Les organismes de bienfaisance canadiens qui continueront à concentrer leurs efforts sur les donateurs masculins et les bénévoles féminines manqueront l'occasion de bâtir une base croissante de donateurs dévoués et fidèles.

## Le facteur héritage

Le facteur héritage est l'un des nombreux facteurs qui expliquent l'augmentation du patrimoine contrôlé par des femmes au Canada. Les femmes canadiennes pourraient bénéficier de façon disproportionnée de l'important transfert de patrimoine qui devrait se produire au cours de la prochaine décennie.

À la fin de 2016, le rapport 2017 *Household Balance Sheet Report* d'Investor Economics révélait que les ménages canadiens dont le membre le plus âgé avait plus de 75 ans avaient accumulé un patrimoine financier de 863 milliards de dollars, soit 20,9 % du patrimoine financier canadien total. Ce montant devrait augmenter à un TCAC de 7,9 % entre 2016 et 2026.

Étant donné la longévité moyenne des hommes et des femmes de ce groupe d'âge, et le fait que les femmes épousent généralement des hommes plus âgés qu'elles, il n'est pas étonnant que 80 % des hommes décèdent avant leur femme<sup>19</sup>. Le résultat final de cette réalité démographique, c'est qu'une large majorité des actifs des ménages cités ci-dessus passera sous le contrôle des femmes, après que le gouvernement ait pris sa part.

Dans l'édition 2017 de son rapport *Household Balance Sheet Report*, Investor Economics a prévu qu'au cours de la décennie se terminant en 2026, le transfert de patrimoine entre générations – entre parents et enfants, plutôt qu'entre conjoints – atteindra 1 050 milliards de dollars. Il n'est pas déraisonnable de supposer qu'environ la moitié de ce montant net sera transféré à des filles ou à des petites-filles.

### Héritage estimatif transmis à des femmes, 2016 – 2026, en milliards de dollars

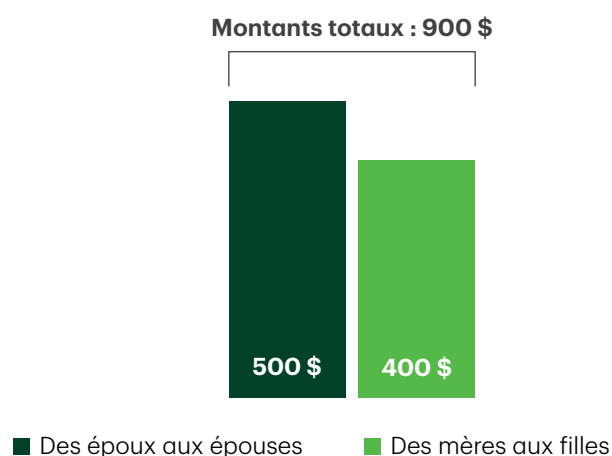


Figure 4 – Héritage estimatif transmis à des femmes, 2016 – 2026

Ensemble, ces deux flux d'actifs – le premier horizontal entre conjoints et l'autre vertical entre générations – entraîneront une transmission d'argent. Les femmes devraient recevoir environ 900 milliards de dollars au cours des dix prochaines années et certains actifs financiers et

Le transfert de patrimoine qui se produira au cours des deux prochaines décennies sera sans précédent, tout comme le montant de liquidités qui sera contrôlé par des femmes canadiennes de tout âge.



immobiliers devraient changer de mains deux fois au cours de la période, une fois du mari à la femme et une deuxième fois, au moment venu, de la mère à la fille.

Le transfert de patrimoine qui se produira au cours des deux prochaines décennies sera sans précédent, tout comme le montant de liquidités qui sera contrôlé par des femmes canadiennes de tout âge. Il est toutefois démontré que les femmes âgées pourraient exercer une influence particulièrement importante sur les dons de charité, et il n'est donc pas déraisonnable pour les organismes de bienfaisance de s'adresser à leurs donateurs âgés et bien établis, et aux femmes âgées en général, pour s'assurer qu'ils ont reçu des conseils appropriés en matière de planification successorale et d'inclusion de legs de bienfaisance dans leurs testaments.

Par conséquent, les conseillers financiers ont un rôle à jouer, au-delà de celui des notaires et des avocats spécialisés en succession et en fiducies, pour discuter de la question des legs avec leurs clientes. Une recherche récente effectuée par Investor Economics laisse croire que les veuves sont susceptibles de vouloir inclure des organismes de bienfaisance dans leurs plans successoraux, mais également qu'elles pourraient ne pas souhaiter aborder le sujet des dons de charité lors de leurs discussions sur les placements.

Nous discuterons plus en détail du sujet des dons planifiés dans la prochaine section du présent rapport. ■



## Transfert de patrimoine aux organismes de bienfaisance

Étant donné les quelque 1 000 milliards de dollars en actifs personnels qui seront transférés au Canada au cours de la prochaine décennie – que ce soit entre conjoints ou entre générations –, il est pertinent de faire certains commentaires sur les dons ou l'inclusion de legs de bienfaisance dans un testament, même si le sujet n'est pas simple. Cette question est nébuleuse, puisqu'il existe très peu de recherches contemporaines effectuées au Canada sur le sujet, et que les recherches existantes donnent des résultats contradictoires. Le manque de recherches contemporaines fiables ne s'arrête pas à la frontière canadienne, mais les conclusions d'études effectuées à l'extérieur du Canada peuvent donner une image plus claire de la situation.

L'importance des dons planifiés comme source de revenus pour les organismes de bienfaisance canadiens est difficile à quantifier. Selon des données canadiennes plutôt anciennes, environ les deux tiers des organismes de bienfaisance canadiens ont reçu des dons planifiés dont le total correspondait à moins de 10 % de leurs revenus totaux<sup>20</sup>. Des données américaines plus récentes indiquent que 8 % des revenus totaux proviennent de dons planifiés<sup>21</sup>. Étant donnée la relation entre le total annuel de dons et le revenu total, la proportion des dons planifiés dans le revenu des organismes de bienfaisance canadiens risque d'être inférieure à 8 %. Même si cette proportion est modeste, il s'agit d'une occasion importante à saisir; il n'est donc pas étonnant que la majorité des organismes de bienfaisance canadiens aient des employés et des programmes consacrés à cette source de revenus.

### Trois types de legs

Un rappel de la terminologie associée aux legs pourrait sans doute être utile. Les dons de charité effectués dans le cadre d'un testament peuvent prendre trois formes : un don résiduel qui représente le reliquat d'une succession après déduction de tous les autres legs, impôts et frais; un don en argent ou le don d'un actif particulier; et enfin un pourcentage de la valeur de la succession. Selon un blogue publié par LegalWills.ca, un fournisseur Web de services de planification successorale et de rédaction de testaments, 55 % des dons de charité au Canada indiquaient un montant précis et 38 % étaient des dons résiduels<sup>22</sup>. Les dons sont généralement faits en espèces, même si les dons de titres ou de biens meubles durables à des organismes de bienfaisance ne sont pas inhabituels.

Les dons par testament à des organismes de bienfaisance ne sont pas le seul type de dons planifiés. Il est également possible de leur léguer le produit d'une assurance vie, des rentes de bienfaisance et des fiducies résiduelles de bienfaisance. Aux fins du présent rapport, nous mettrons toutefois l'accent uniquement sur les dons effectués dans le cadre d'un testament. On prévoit que les dons effectués dans le cadre d'un testament représenteront de 80 à 90 % de tous les dons planifiés<sup>23</sup>.

## Les chiffres

Le nombre de personnes qui ont fait ou qui ont l'intention de faire un legs à un ou plusieurs organismes de bienfaisance varie selon la source et selon le pays. Dans une étude publiée au Canada, les conseillers en collecte de fonds Good Works<sup>24</sup> mentionnent que, selon un sondage effectué auprès de 1 500 Canadiens anglophones, 11% des adultes avaient fait un don à un ou plusieurs organismes de bienfaisance dans leur testament, alors qu'un sondage précédent indiquait que ce pourcentage s'élevait à 9%, sans inclure les personnes qui faisaient un don à un lieu de culte. Ce dernier pourcentage est conforme aux estimations faites aux États-Unis<sup>25</sup>, qui indiquent que 9,4% des adultes de plus de 50 ans ont inclus un organisme de bienfaisance dans leur plan successoral, et au Royaume-Uni, où des études<sup>26</sup> indiquent que 9,3% des testaments rédigés par des personnes de plus de 65 ans prévoient des dons de charité. Il est intéressant de souligner qu'au Royaume-Uni un pourcentage inférieur de successions, soit 7%, ont en fait versé des fonds à des organismes de bienfaisance<sup>27</sup>. Aux États-Unis, ce pourcentage était évalué à 5%. Ces pourcentages ne sont vraisemblablement pas exclusifs à ces deux pays et pourraient être utilisés comme indicateur par les organismes de bienfaisance canadiens.



Figure 5 – Nombre estimatif de testaments incluant un legs de bienfaisance

Même s'il existe certaines incohérences dans les conclusions des recherches quant au pourcentage des successions susceptibles d'inclure un don à un organisme de bienfaisance, celles-ci révélaient de manière unanime l'augmentation du nombre d'organismes de bienfaisance comme bénéficiaires des plans successoraux. Il faut également souligner que, quel que soit le pays, la probabilité de legs à un organisme de bienfaisance augmente avec la taille de la succession, une tendance positive étant donné l'augmentation de la richesse contrôlée par les femmes au Canada.

Cette incohérence relative au nombre de personnes ayant prévu faire un don à la fin de leur vie s'étend également au montant des legs effectués aux organismes de bienfaisance. L'étude canadienne de Good Works, mentionnée ci-dessus, indique que la valeur moyenne d'un legs de bienfaisance était d'environ 35 000 \$, même si d'autres études ont évalué ce chiffre à 20 000 \$<sup>28</sup>. L'estimation plus élevée cadre avec les résultats du sondage sur la collecte de fonds des organismes sans but lucratif publié aux États-Unis en 2016 selon lesquels 61% des legs reçus en 2015 étaient supérieurs à 25 000 \$ US<sup>29</sup>.

La moyenne canadienne du nombre de legs par testament est de quatre. Des études effectuées dans d'autres pays confirment que ce chiffre est raisonnable, même si le recours à des moyennes peut occulter le fait que le nombre de legs peut varier considérablement. Au Royaume-Uni, par exemple, une étude a enregistré une fourchette d'un à 79 legs différents, avec 20% des testaments comprenant cinq organismes de bienfaisance ou plus<sup>30</sup>.

## Des chiffres révélateurs

La moyenne estimée du pourcentage de la valeur des successions versé aux organismes de bienfaisance était de 12,1% au Canada; ce chiffre s'élevait à 14,6% au Royaume-Uni. Si on se base sur les données de Strategic Insight sur les successions<sup>31</sup> (lesquelles devraient atteindre 750 000 \$ en moyenne au cours de la prochaine décennie), et si on considère que les estimations canadiennes mentionnées ci-dessus sont raisonnables, il est possible que les organismes de bienfaisance canadiens reçoivent au moins 15,5 milliards de dollars en legs entre 2016 et 2026.

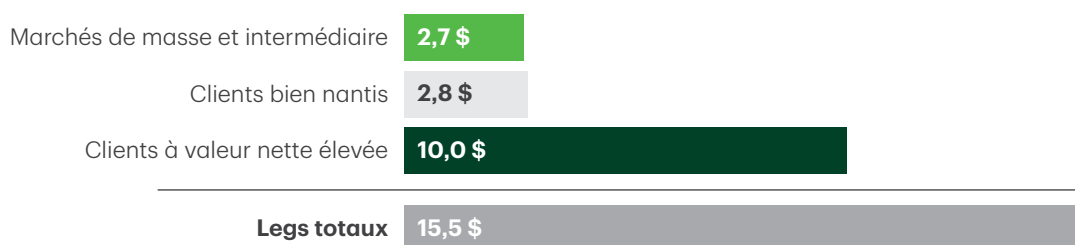


Figure 6 – Legs de bienfaisance estimatifs par des ménages canadiens, 2016 – 2026, en milliards de dollars

Les données relatives aux legs doivent être interprétées avec prudence, puisque les moyennes ne reflètent pas les différences importantes qui peuvent être observées dans les taux de legs entre plusieurs années d'une période donnée. Ces différences s'expliquent par le règlement de dons très importants – comme le don de 400 millions de dollars américains fait en 2016 par le Dr Howard et Lottie Marcus de San Diego à une université d'Israël<sup>32</sup> – ainsi que par le fait que le règlement des successions complexes prend un temps considérable. Dans certains cas, les organismes de bienfaisance doivent attendre plusieurs années après le décès d'un donateur avant de recevoir un don important.

## Femmes, âge et legs

Même s'il est difficile de trouver des données fiables, les diverses études consultées pour cette section du rapport tirent des conclusions semblables au sujet des personnes qui choisissent de faire au moins un legs de bienfaisance dans leur testament. Diverses études révèlent que les personnes les plus susceptibles d'inclure un legs de bienfaisance dans leur testament sont les femmes âgées, dont beaucoup sont veuves.

Selon une étude, 60% de ces donatrices sont des femmes dont l'âge moyen est de 75 ans<sup>33</sup>. Une autre étude effectuée au Royaume-Uni révèle que, parmi les répondants qui se déclarent comme chrétiens, deux fois plus de femmes que d'hommes ont indiqué que leur testament comprend des instructions au sujet de dons de charité<sup>34</sup>, ce qui confirme non seulement la générosité des

femmes, mais également l'influence que l'appartenance à une religion organisée peut avoir dans les décisions relatives aux dons de bienfaisance.

Il n'est pas surprenant de constater que les personnes de la génération d'avant le baby-boom (actuellement âgés de 72 ans ou plus) et du baby-boom (de 53 à 71 ans) sont les plus susceptibles de faire un don de charité, quel que soit leur sexe, alors que ceux des générations X et Y semblent moins enclins à en faire un, du moins pour l'instant. D'ailleurs, les membres des ménages sans enfant sont plus susceptibles de faire un legs de bienfaisance que ceux qui ont des enfants<sup>35</sup>. Enfin, le niveau de scolarité est un facteur qui influence la décision de faire des dons de charité, les personnes détenant un diplôme collégial ou universitaire étant plus de deux fois plus susceptibles d'avoir inclus un legs dans leur testament que celles ayant un diplôme d'études secondaires.

Les autres facteurs qui influencent les choix caritatifs, selon des études publiées dans *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, comprennent la formulation de la demande par les organismes de bienfaisance, ainsi que le titre de l'employé qui fait la demande. Par exemple, le fait d'être invité à « appuyer des causes importantes dans votre vie » entraîne une réaction positive des donateurs potentiels, alors que « laisser un héritage » n'est pas aussi bien accueilli. Pour ce qui est des titres des employés, ceux comprenant les termes « planification des dons » ou « dons planifiés » recevaient un accueil plus favorable que ceux comprenant les mots « promotion » ou « développement »<sup>36</sup>.

## Qui en bénéficie?

L'étude *Nonprofit Research Collaborative* sur la collecte de fonds mentionnée ci-dessus couvre le secteur des organismes sans but lucratif au Canada et aux États-Unis, même si la plupart des résultats publiés ne font pas la distinction entre les deux pays. Selon l'étude de 2016, les possibilités de recevoir des legs de bienfaisance étaient inégales pour les différents types d'organismes. Outre les lieux de culte ou les organismes de bienfaisance associés à une religion organisée, les organismes de bienfaisance ayant reçu un legs en 2015 comprenaient ceux du secteur des études supérieures (78 %), de la santé (62 %) et de l'environnement (60 %).

Il est intéressant de souligner que les legs ne correspondent pas nécessairement aux tendances pour les dons faits du vivant du donateur. Par exemple, par rapport aux dons ordinaires au Canada, il existe un nombre disproportionné de legs à des causes liées aux animaux, par exemple des sociétés locales pour la protection des animaux et des refuges pour animaux<sup>37</sup>. Il faut également souligner que les femmes sont beaucoup plus enclines à donner à ces causes que les hommes.





Source : Nonprofit Fundraising Survey, mars 2016.

Figure 7 – Organismes de bienfaisance américains recevant des legs en 2015 (selon les dépenses annuelles)

Les legs sont non seulement concentrés vers les organismes de bienfaisance de certains types, mais ils sont également axés sur ceux qui disposent des budgets les plus importants. Par exemple, seulement 20% des organismes de bienfaisance dont le budget est inférieur à 250 000 \$ ont reçu des legs en 2015, contre 75% des organismes de bienfaisance dont le budget annuel est supérieur à 10 millions de dollars.

La majorité des legs sont faits dans l'intention d'appuyer une cause ou un organisme de bienfaisance particulier. Toutefois, certains legs faits par des femmes étaient pour le moins inhabituels. Christina Foyle, propriétaire d'une célèbre librairie londonienne décédée en 1999, a laissé un montant de 20 000 £ pour assurer le bien-être de son chien et de ses quatre tortues. Encore plus étrange, une femme anglaise a laissé 100 000 £ à une plante verte, sous prétexte que « c'était la seule chose qui l'écoutait »<sup>38</sup>.

“

**...le fait d'être invité à « appuyer des causes importantes dans votre vie » entraîne une réaction positive des donateurs potentiels, alors que « laisser un héritage » n'est pas aussi bien accueilli.**



## Conclusion

Étant donné la rareté des recherches pertinentes permettant d'analyser les tendances en jeu, il est évident que les dons de charité planifiés dans le cadre de testaments devraient augmenter, en partie en raison de l'augmentation de la richesse des femmes et en partie parce que la génération des baby-boomers a atteint un âge où la planification successorale devient une priorité financière. Les organismes de bienfaisance s'inquiètent toutefois de la diminution du recours aux dons résiduels à une époque où la valeur des successions augmente, ainsi que du pourcentage de particuliers qui font des legs dans le cadre de leur succession correspond à moins de la moitié des personnes qui donnaient déjà de leur vivant.

Les organismes de bienfaisance canadiens semblent conscients de la possibilité de générer des revenus par l'entremise de legs, puisque le nombre d'organismes de bienfaisance ayant mis en place des programmes de dons planifiés – 4 822 à la fin de 2015 – a augmenté de près de 500 au cours des trois dernières années. Cette augmentation a également été favorisée par des initiatives telles que la désignation de mai comme le mois du programme « Un héritage à partager » par l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés, et les campagnes entreprises par certaines fondations communautaires en Australie et aux États-Unis pour inciter les particuliers de leurs communautés respectives à léguer 5 % de leur succession<sup>39</sup>. ■

# Talent

## Les femmes au travail

Le premier rapport *Du temps, de la générosité, du talent* étudiait le rôle des femmes dans le marché du travail canadien. Étant donné l'importance du revenu d'emploi pour déterminer la capacité d'une personne à donner, il est pertinent de surveiller les changements dans la participation des femmes à la population active. À des fins de comparaison, les revenus d'emploi déclarés par des femmes au Canada en 2010 étaient de 258,2 milliards de dollars, soit 39,4% du revenu gagné total. En 2015, le revenu gagné total déclaré par des femmes au Canada avait augmenté de 51,8 milliards de dollars, même si leur proportion demeurait pratiquement inchangée, à 39,2%<sup>40</sup>.

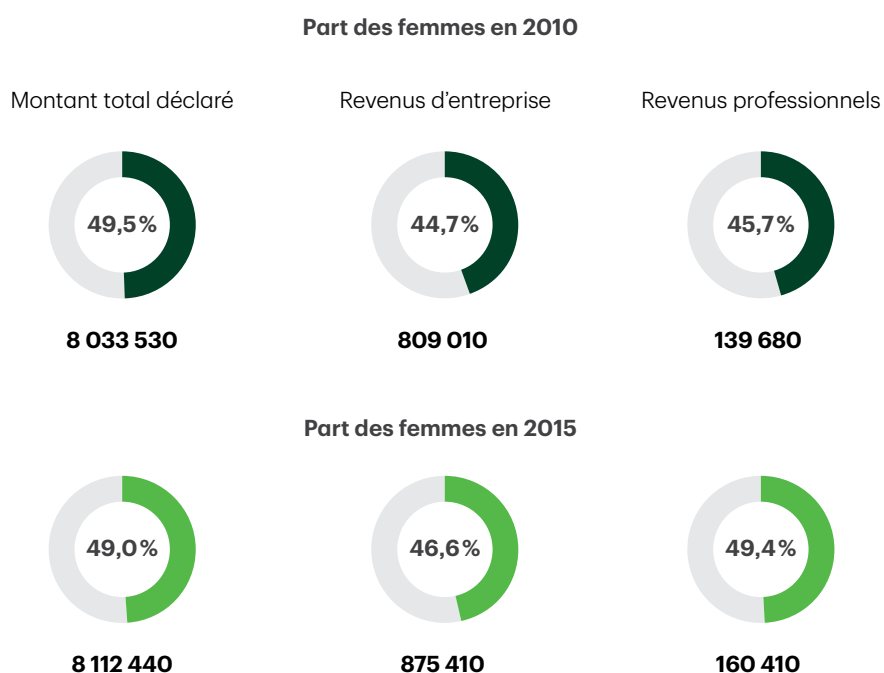


Figure 8 – Femmes déclarant des revenus d'emploi

La proportion du revenu gagné par les femmes canadiennes depuis 2010 a non seulement connu peu de changement, mais la participation des femmes adultes à la population active est aussi restée pratiquement au même niveau : en 2000, les femmes représentaient 46% de la population active et cette proportion avait augmenté d'un seul point de pourcentage en 2015, pour atteindre 47%, une proportion semblable à celle enregistrée en Australie et aux États-Unis<sup>41</sup>. La base de données de l'Organisation internationale du travail indique un taux de participation encore plus élevé des

femmes de plus de 15 ans, et indique 61% pour le Canada contre 58% et 56% pour l'Australie et les États-Unis, respectivement<sup>42</sup>. Quelle que soit la source et quel que soit le pays, la tendance dans les économies très développées est semblable, même si la participation des femmes à l'échelle mondiale a chuté de 52,3% à 49,5% depuis 1990.

Si ces chiffres peuvent laisser croire que la participation des femmes a stagné au cours des dernières années, les données publiées par Statistique Canada soulignent plusieurs changements dans la main-d'œuvre féminine. En général, le taux de participation à la population active est de 77,5% pour les femmes et de 85,3% pour les hommes, un écart de 7,8 points de pourcentage. Cet écart varie toutefois selon l'emplacement, le niveau de scolarité et la nature du travail. Par exemple, cet écart est sous la moyenne pour les personnes détenant un baccalauréat (7,2 points de pourcentage) et des diplômes supérieurs (6 points de pourcentage). Il est également intéressant de souligner qu'au cours des 25 dernières années, la proportion de femmes détenant des diplômes universitaires a augmenté deux fois plus rapidement que celle des hommes. Cette tendance a fait en sorte qu'en 2015, il y avait plus de femmes que d'hommes détenant un diplôme universitaire au Canada<sup>43</sup>.

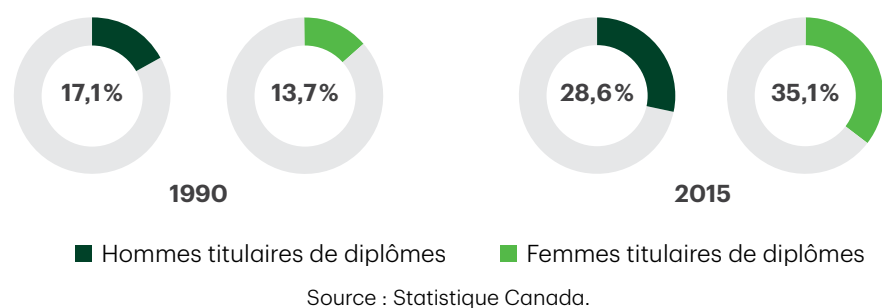


Figure 9 – Diplômes universitaires par sexe, en 1990 et 2015

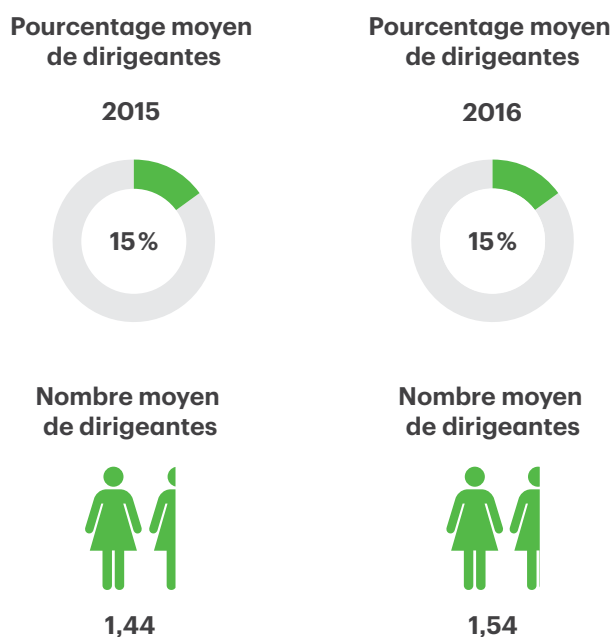
Cette dernière statistique augure bien pour l'avenir, tout comme le fait que depuis 1976, l'ancienneté en poste moyenne des femmes a augmenté de manière significative, de 67,6 mois à 93,7 mois en 2015, par rapport à une diminution chez les hommes de 101,4 mois à 94,9 mois, soit pratiquement une parité. Malgré ces signes positifs, il demeure des nuages persistants à l'horizon qui, dans une certaine mesure, assombrissent les progrès réalisés par les femmes dans le marché du travail canadien. Par exemple, le pourcentage de femmes qui occupent plusieurs emplois a connu une augmentation marquée. Par ailleurs, en dépit des politiques en vigueur, les femmes gagnent 87 cents pour chaque dollar gagné par un homme, quel que soit leur niveau de scolarité.

## Cadres et administrateurs

Les progrès pour régler le déséquilibre entre les hommes et les femmes, aussi bien dans les postes de haute direction qu'aux conseils d'administration, sont lents, malgré les initiatives en matière de



politiques du secteur privé et public. Il semble que l'enthousiasme démontré au début de la décennie en cours pour régler le déséquilibre entre les sexes à la direction et aux conseils d'administration des organismes de bienfaisance a fait place à l'inquiétude des dirigeants masculins, qui craignent l'abandon des principes de méritocratie. Un sondage récent par le cabinet d'avocats canadien Osler<sup>44</sup> révèle que dans les 668 sociétés visées, les femmes occupaient 15 % des postes de haute direction, un chiffre qui n'avait pas changé depuis l'année précédente, malgré les progrès réalisés dans les plus grandes sociétés canadiennes.



Source : 2016 Diversity Disclosure Practices. Osler.

Figure 10 – Femmes occupant des postes de direction – Sociétés de l'indice S&P/TSX – juillet 2016

Certains signes laissent croire que les progrès accomplis au cours des dernières années s'arrêtent avant l'échelon de la direction. Une étude publiée au début de 2017 par Catalyst, une institution à but non lucratif mondiale axée sur la promotion des femmes, révèle que 35 % de tous les postes de gestion et 32 % des postes de haute direction au Canada étaient occupés par des femmes<sup>45</sup>. Dans le rapport *Du temps, de la générosité, du talent* de 2014, les pourcentages étaient de 37 % et 30 %, respectivement. L'étude de Catalyst s'est également penchée sur l'accès des femmes aux fonctions de direction aux États-Unis et a révélé que les statistiques comparables indiquaient que près de 40 % des femmes occupaient des postes de gestion<sup>46</sup>.

En ce qui concerne les conseils d'administration, la proportion du total des postes d'administrateurs occupés par des femmes a augmenté modestement, passant de 12 % en 2015 à 13 % au milieu de

l'année 2016, les sociétés les plus importantes, soit celles inscrites au S&P/TSX 60, présentant une proportion de femmes administratrices de 23 % et 24 %, respectivement, pour les deux périodes<sup>47</sup>. Étant donné que seulement le tiers des entreprises ont mis en place des politiques en matière d'égalité des sexes et que seulement 10 % d'entre elles ont fixé des cibles précises de représentation féminine au sein de leur conseil d'administration (une augmentation par rapport à 8 % en 2015), il reste encore beaucoup de chemin à parcourir.



**La pression exercée par les politiques et par l'exemple devrait donc inciter le secteur privé à prendre des mesures supplémentaires pour régler le déséquilibre actuel.**

En général, les progrès pour renforcer le rôle des femmes dans le marché du travail ont été modestes, en particulier dans les postes permettant d'exercer une influence importante sur les activités et l'orientation des entreprises. Si cela n'a pas nécessairement d'impact direct sur les organismes de bienfaisance, le sujet de la philanthropie d'entreprise pourrait susciter moins de discussions dans les réunions de direction et autour des tables des conseils d'administration. De plus, tout obstacle à

l'accès des femmes aux tranches de revenu supérieures peut freiner la croissance du nombre de donatrices substantielles à des organismes de bienfaisance.

En matière de politiques publiques, le gouvernement fédéral canadien a appuyé l'objectif que 30 % de tous les sièges des conseils d'administration soient occupés par des femmes d'ici 2019. Le gouvernement de l'Ontario s'est fixé une cible encore plus ambitieuse, soit 40 %, pour les organismes et les conseils d'administration provinciaux. La pression exercée par les politiques et par l'exemple devrait donc inciter le secteur privé à prendre des mesures supplémentaires pour régler le déséquilibre actuel.

## **Dirigeants du secteur caritatif**

Nous ne pouvons manquer cette occasion de faire des commentaires au sujet du rôle des femmes comme gestionnaires et administratrices au sein du secteur caritatif. Comme pour de nombreux aspects de ce secteur, la quantité de recherche est limitée et les recherches existantes ne sont souvent pas récentes. Toutefois, certains points communs se dégagent, quel que soit le pays.

Premièrement, il est vrai que la majorité des employés du secteur caritatif sont des femmes, avec des pourcentages variant de 68 % au Royaume-Uni<sup>48</sup> à 75 % aux États-Unis<sup>49</sup>. Deuxièmement, malgré le fait que le secteur des organismes sans but lucratif devrait être un modèle pour le secteur des organismes à but lucratif en termes d'égalité entre les sexes, et que de nombreux organismes de bienfaisance s'attaquent à des problèmes touchant directement les femmes, seulement le tiers des administrateurs des organismes de bienfaisance dans ces deux marchés importants sont des femmes. Au Canada, un sondage effectué en 2009 par la Schulich School of Business de

l'Université York a révélé que près de 44 % des sièges aux conseils d'administration des organismes de bienfaisance sont occupés par des femmes<sup>50</sup>. Troisièmement, des hommes sont souvent nommés à la tête des plus importants organismes de bienfaisance. Par exemple, sur les 50 plus importants organismes de bienfaisance au Royaume-Uni, seulement 15 étaient dirigés par des femmes<sup>51</sup>. Le problème est encore plus sérieux au sein des principaux organismes de bienfaisance des États-Unis.

De plus, ce qui n'est pas vraiment étonnant, il semble y avoir un écart salarial préoccupant entre les dirigeants masculins et féminins du secteur caritatif. Un article d'avril 2017 posait une question délicate : « How does this happen, especially in a field where so much attention is paid to justice, equality and improving the lives of individuals and communities? »<sup>52</sup> (Comment cela peut-il se produire, en particulier dans un domaine qui accorde tellement d'importance à la justice, l'égalité et l'amélioration de la vie des personnes et des communautés?)

## Priorités

L'amélioration de l'équilibre entre les sexes au sein des conseils d'administration et de la direction devrait être une priorité pour les organismes de bienfaisance s'ils désirent convaincre les fournisseurs de subventions, en particulier les femmes, qu'ils représentent bien les communautés qu'ils affirment servir.

L'argument selon lequel il y a trop peu de femmes qui possèdent les qualifications nécessaires pour siéger au conseil d'administration des organismes de bienfaisance et dans des postes de direction ne tient pas, puisque de plus en plus de femmes suivent et réussissent le programme de formation pour les organismes à but non lucratif (OBNL) de l'Institut des administrateurs de sociétés (IAS)<sup>53</sup>, et que la majorité des demandes d'inscription au programme de maîtrise en gestion philanthropique et direction des organismes à but non lucratif de l'Université Carleton sont faites par des femmes.

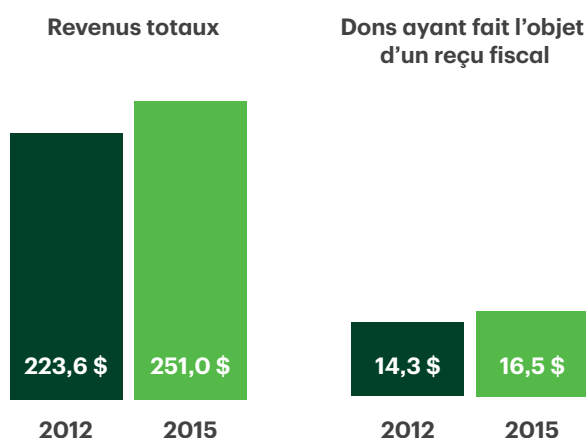
Et si cela ne suffisait pas à susciter des efforts plus importants, un rapport préparé en 2012 par une société américaine de développement du leadership<sup>54</sup> a étudié la question de l'efficacité du leadership en fonction du sexe. Tous niveaux confondus, y compris au niveau de la haute direction, les femmes ont obtenu de meilleurs résultats que les hommes. Les femmes ont également obtenu de meilleurs résultats que les hommes dans plusieurs autres aspects de la gestion, notamment la prise d'initiative, l'intégrité et l'honnêteté, l'inspiration et la motivation des autres et le soutien au changement. Le seul aspect dans lequel les dirigeantes accusaient un retard sur leurs homologues masculins était le développement d'une perspective stratégique. ■

## Rôle des femmes dans le financement des organismes de bienfaisance canadiens

### Organismes de bienfaisance et revenus

Les dernières données publiées par l'ARC au sujet des organismes de bienfaisance (déclarations T3010 pour 2015) et des contribuables particuliers (Statistiques sur le revenu 2017, année d'imposition 2015) dressent un portrait mitigé en termes de réalisations et de tendances<sup>55</sup>.

Les revenus totaux déclarés en 2015 par 84 442 organismes de bienfaisance se sont élevés à 251,1 milliards de dollars, une augmentation de 27,5 milliards de dollars par rapport aux revenus totaux déclarés en 2012. Sur ce montant, les dons de particuliers et de sociétés représentaient 20,3 milliards de dollars, soit 8,1%. En 2012, le montant total des dons aux organismes de bienfaisance canadiens s'élevait à 17 milliards de dollars, soit un TCAC de 6,1% pour période de trois ans, un taux largement supérieur au TCAC des revenus totaux, qui était de 3,9%.



Source : Blumbergs.

Figure 11 – Revenus déclarés par des organismes de bienfaisance canadiens, en milliards de dollars

Sur le total de 20,3 milliards de dollars de dons reçus en 2015, des reçus fiscaux de 16,5 milliards de dollars ont été émis par des organismes de bienfaisance, par rapport à 14,3 milliards de dollars en 2012. Sur ce montant, les particuliers ont déclaré des dons totaux de 9,3 milliards de dollars en 2015, une augmentation de 900 millions par rapport aux 8,4 milliards déclarés en 2012.

Les dons des particuliers aux organismes de bienfaisance pendant la période de trois ans s'étant terminée en 2015 ont connu un TCAC de 3,4%, légèrement inférieur au taux de croissance du total

des revenus et largement inférieur au taux de croissance du total des dons. Cette tendance pourrait laisser croire que les contribuables ne sont pas très consciencieux dans leurs déclarations, ou que la croissance des dons de sources non personnelles, notamment des institutions et des sociétés, est largement supérieure à la moyenne.

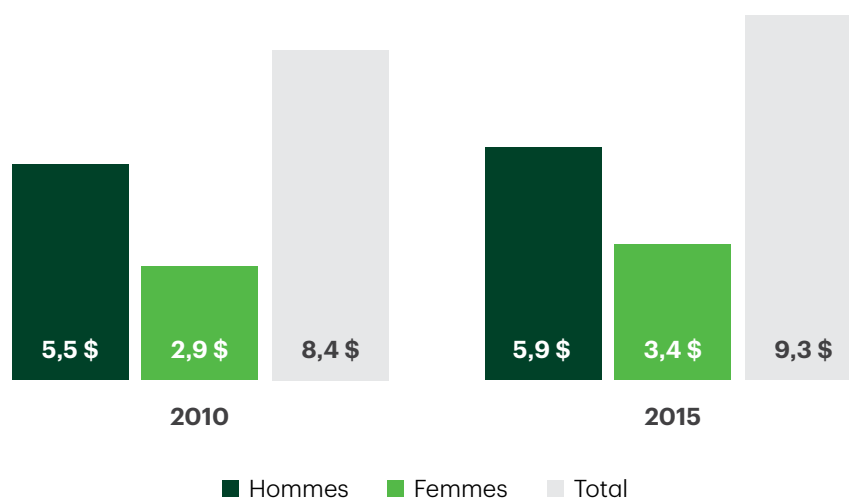
Au-delà de ces explications possibles, il existe des signes troublants qui démontrent que les Canadiens, dans l'ensemble, réduisent leur appui aux organismes de bienfaisance. Le pourcentage de contribuables ayant déclaré des dons de charité a diminué de façon constante depuis 2010 et a atteint un nouveau plancher de 20,9% en 2015, par rapport à 21,8% en 2012. Le nombre relatif a non seulement diminué, mais le nombre absolu de contribuables particuliers ayant déclaré des dons de charité est passé de 5,8 millions en 2012 à 5,5 millions en 2015.

Même si elle ne met pas l'accent sur les femmes, une étude<sup>56</sup> récente effectuée en Nouvelle-Zélande fournit des comparaisons intéressantes au sujet des sources de revenus des organismes de bienfaisance dans sept pays différents. Les données soulignent l'apport relativement limité de fonds versés directement par les donateurs canadiens (tous types confondus) et suggèrent que tous les paliers de gouvernement au Canada devraient appuyer davantage les organismes de bienfaisance que ce qui est observé dans d'autres économies développées. Par exemple, en matière de proportion des dons par rapport au revenu total, seule la Norvège a reçu un financement relatif plus élevé du gouvernement que le Canada, et seuls les donateurs japonais ont donné une part de leur revenu inférieure à celle des Canadiens.

## Dons

Avant de formuler des commentaires sur les femmes et les dons, il serait pertinent de replacer la générosité des Canadiens dans son contexte. En 2012, Strategic Insight (alors Investor Economics) rapportait que le patrimoine financier total au Canada – le bassin dont provient la majorité des dons importants – s'élevait à 3,12 billions de dollars. Les dons déclarés à l'ARC par les donateurs pour cette année s'élevaient à 8,45 milliards de dollars, un montant équivalent à 0,27% du patrimoine financier total. En 2015, ce « taux de don » avait diminué à 0,25%.





Source : Agence du revenu du Canada.

Figure 12 – Dons personnels ayant fait l'objet d'un reçu fiscal, par sexe, en milliards de dollars

En termes de proportion du produit national brut (PNB), la situation était un peu plus reluisante, puisque les dons personnels représentaient 0,46% du PNB en 2012, pour atteindre 0,60% en 2015, une année difficile pour l'économie nationale. La situation semble encore plus positive si on ajoute à l'équation les dons totaux, y compris les dons de sociétés. Si on utilise le PNB comme dénominateur commun, l'ajout des dons de sociétés semble raisonnable. Selon cette approche, le taux de don global en pourcentage du PNB a augmenté à 0,78% en 2012 et à 1,06% en 2015. Même à ce taux, les Canadiens sont moins généreux que les Américains, qui ont donné un peu plus de 2% de leur PNB en 2016<sup>57</sup>, mais nettement plus généreux que les Japonais et les Norvégiens<sup>58</sup>.

## Les femmes et les dons

Même si cela ne constitue pas un baromètre fiable de la générosité des particuliers, pendant la même période de trois ans les femmes contribuables au Canada ont confirmé certaines des tendances générales mentionnées dans la section précédente, tout en offrant certains motifs d'optimisme.

Le nombre total de femmes contribuables canadiennes ayant déclaré des dons de charité a chuté de 2 672 630 en 2012 à 2 609 400 en 2015, un recul léger, mais préoccupant, puisque le nombre de femmes ayant déclaré un revenu d'emploi a augmenté d'environ 89 000 durant cette période. Conformément à cette tendance à la baisse, le pourcentage de femmes contribuables ayant déclaré des dons a chuté de 20,8% en 2012 à 19,1% en 2015.

Dans l'ensemble, comme si d'autres preuves de cette tendance négative étaient nécessaires, les données de l'ARC indiquent que les dons déclarés en pourcentage du revenu ont chuté de 0,82% en

2012 à 0,73 % en 2015. Ce pourcentage s'élevait à 0,70 % en 2012 pour le groupe des donatrices, et à 0,65 % en 2015, une baisse plus modeste que celle déclarée par les donateurs masculins.

S'il y a un côté positif dans ce portrait plutôt sombre, c'est que la proportion de femmes par rapport au nombre total de donateurs a augmenté, de 46,3 % en 2010 à 47,4 % cinq ans plus tard. La valeur des dons déclarés par des femmes contribuables représentait quant à elle une proportion de 37 % en 2015, une augmentation de deux points de pourcentage par rapport à la part déclarée en 2010.

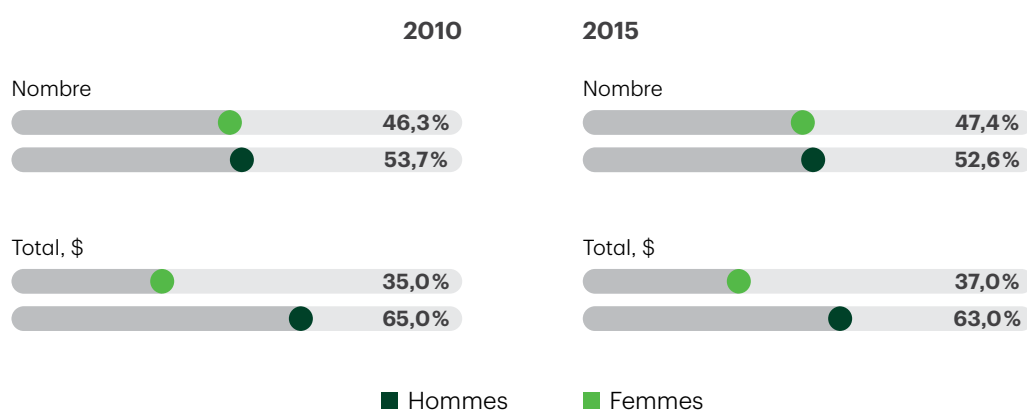


Figure 13 – Portion des dons personnels ayant fait l'objet d'un reçu fiscal

Pour bien saisir l'impact croissant des donatrices, il est intéressant de souligner que le montant moyen des dons de charité déclarés par des femmes contribuables a augmenté de près de 1 000 \$ entre 2010 et 2015, alors que l'augmentation moyenne pour les donateurs masculins était d'environ 260 \$.

Pour interpréter ces chiffres, il faut savoir que la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada permet que tous les dons effectués par un couple soient déclarés par la personne ayant le revenu le plus élevé. Cette disposition fait sans doute en sorte que les dons effectués par des femmes sont sous-représentés dans les statistiques de l'ARC. De toute façon, le fait que la moyenne des dons déclarés à l'ARC par des femmes contribuables soit maintenant supérieure à la moyenne des dons déclarés par des hommes contribuables prouve bien que les femmes continuent à exercer leur pouvoir fiscal et financier en faveur du secteur caritatif.

## Dons et âge

Avant de passer des dons à d'autres formes de financement caritatif, il est intéressant de revoir les plus récentes données de l'ARC sur la répartition des dons par sexe et par âge. Ces données révèlent que les femmes commencent à donner plus tôt que les hommes. En 2015, 7,7 % des donatrices

étaient âgées de 20 à 29 ans, par rapport à 6,6 % des donateurs masculins. En termes absolus, ce groupe d'âge comprenait 200 070 donatrices, contre 192 966 donateurs masculins. Cette proportion s'inverse entre les âges de 30 et 74 ans, où les hommes sont les donateurs les plus importants.

Les femmes de plus de 75 ans surpassent les donateurs masculins dans ce groupe d'âge d'environ 38 000, et représentent une proportion de 14,5 % de toutes les donatrices, par rapport à 11,7 % pour les donateurs masculins de ce groupe d'âge. Les femmes de plus de 75 ans ont effectué 24 % des 3,4 milliards de dollars de dons totaux déclarés par des femmes en 2015. Il est également intéressant de souligner que, pour ce groupe d'âge, davantage de femmes ont fait des dons à des causes qu'on pourrait qualifier de culturelles et environnementales que les hommes<sup>59</sup>. La générosité et la volonté de donner des femmes reflètent non seulement leur esprit charitable, mais également la chance qu'elles ont de vivre plus longtemps.

En termes de quantité, les donatrices dans la cinquantaine sont les plus enclines à faire un don, même si elles ne sont pas les plus généreuses en termes de montant moyen donné, si on les compare à d'autres groupes d'âge. En effet, le don moyen des 484 000 donatrices dans la soixantaine était de 1 498 \$, soit 17,5 % plus élevé que celui des 559 100 donatrices dans la cinquantaine.

## **Perspectives d'avenir**

Les perspectives sont positives pour les organismes de bienfaisance. Il est évident que les femmes adoptent des habitudes en matière de dons de bienfaisance alors qu'elles sont encore jeunes et elles semblent les garder toute leur vie. Même si les habitudes en matière de dons de bienfaisance sont souvent transmises de génération en génération – en particulier de mères en filles – il existe des différences évidentes. Selon une recherche effectuée par Fidelity Investments<sup>60</sup>, les femmes de la génération Y donnent de manière plus spontanée et se laissent influencer par leurs émotions plutôt que par leur raison.

L'étude de Fidelity révèle également que, en comparaison avec les femmes de la génération du baby-boom, celles de la génération Y ont tendance à avoir une vision plus globale, une caractéristique qui se reflète dans leur appui à une variété de causes et d'organismes de bienfaisance relativement plus importante et une plus grande propension à donner à des causes internationales. Le conflit entre le désir de faire des dons de charité et la nécessité de gérer leurs affaires financières dans l'intérêt de leur famille constitue une autre différence entre les femmes de différentes générations. Près des deux tiers des femmes de la génération Y déclarent faire face à ce dilemme, contre seulement quatre femmes de la génération du baby-boom sur dix.

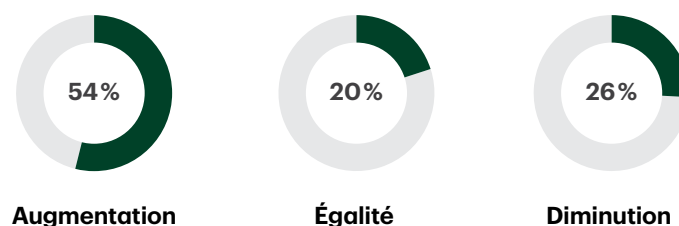
## Les femmes et la collecte de fonds



Les femmes canadiennes donnent de leur temps, de leur talent et de leur argent. Par exemple, elles aident souvent bénévolement un organisme de bienfaisance à recueillir des fonds en mettant en œuvre divers événements ou en organisant des ventes d'articles donnés, fabriqués ou achetés spécialement pour être revendus.

Des événements tels que les galas LIVERight organisés par la Fondation canadienne du foie et le souper de gala organisé chaque année dans le cadre du jour du Souvenir par la Fondation La Patrie gravée sur le cœur (LPCG) sous la présidence d'une femme philanthrope renommée pour rendre hommage aux femmes des Forces armées canadiennes ne sont que deux exemples d'événements dont le succès repose en majeure partie sur les épaules de bénévoles – en particulier de femmes bénévoles.

En 2015, 18 988 organismes de bienfaisance canadiens – environ 22 % de tous les organismes de bienfaisance enregistrés – ont déclaré avoir organisé un souper, un gala ou un concert de collecte de fonds au cours de l'année précédente; cela représentait près de mille événements de cette nature de plus que ce qui avait été déclaré à l'ARC en 2012<sup>61</sup>. Seuls les plateaux de quête et les boîtes de dons dans les églises constituaient une forme plus populaire de collecte de fonds. Même si certains détracteurs critiquent les événements spéciaux en les qualifiant d'élitistes (en raison du prix élevé des billets de gala), 74 % des organismes de bienfaisance ayant répondu au sondage de l'hiver 2017 sur la collecte de fonds des organismes sans but lucratif ont confié que leurs revenus provenant d'événements avaient augmenté ou étaient restés au même niveau en 2016.



Source : Sondage de l'hiver 2017 sur la collecte de fonds des organismes sans but lucratif.

Figure 14 – Collectes de fonds des organismes de bienfaisance canadiens dans le cadre d'événements spéciaux en 2016, par rapport à 2015

Les femmes sont également à l'origine d'initiatives de collecte de fonds par des ventes, que ce soit dans le cadre de ventes de pâtisseries mensuelles ou par l'entremise d'une boutique associée directement à un hôpital ou une importante organisation culturelle.

La vente de biens et services par des organismes de bienfaisance canadiens est une source de revenus de plus en plus importante en cette période où les dons personnels sont plus difficiles à recueillir. En 2012, les organismes de bienfaisance ont déclaré un revenu total provenant de la vente de biens et services de 17,6 milliards de dollars, l'équivalent de 7,8 % de leurs revenus totaux. En 2015, le montant total généré par cette activité était passé à 20,4 milliards de dollars et la proportion avait augmenté à 8,1 %. Ces contributions sont encore plus impressionnantes lorsqu'on calcule la proportion du revenu généré par les ventes sur le revenu total *moins* le revenu reçu de tous les paliers de gouvernement. En 2015, le revenu total de source non gouvernementale de tous les organismes de bienfaisance canadiens s'élevait à 82,5 milliards de dollars, dont 24,7 % avaient été générés par la vente de produits et services.

Cette tendance est également relevée par l'étude effectuée en Nouvelle-Zélande mentionnée ci-dessus, les organismes de bienfaisance japonais, américains et australiens ayant déclaré des revenus provenant des frais et d'autres sources (autres que le gouvernement et les dons) supérieurs à 50 %.

La boutique du Women's Auxiliary Volunteers (WAV) de l'Hôpital pour enfants malades de Toronto constitue un excellent exemple de collecte de fonds par un commerce de détail. Durant la période de 12 mois qui s'est terminée en janvier 2017, le WAV a généré des revenus de 532 876 \$, dont 421 846 \$ provenant de la boutique 5Fifty5 Shop située dans le complexe hospitalier<sup>62</sup>.

À l'autre bout du spectre, même si son personnel n'est pas composé entièrement de bénévoles, on retrouve le YMCA de Calgary, un organisme de bienfaisance enregistré dont le chef de la direction et la présidente du conseil d'administration, un peu ironiquement, sont des femmes. Le YMCA de Calgary a généré des revenus de 38,5 millions de dollars en 2016, dont seulement 6,2 millions, soit 16,1 %, provenaient de dons. Par contre, la vente d'abonnements et les frais relatifs aux programmes et services ont généré 28,8 millions de dollars<sup>63</sup>.



La situation à cet égard n'est pas unique au Canada, et des organismes de bienfaisance dans plusieurs autres pays s'éloignent du modèle d'exploitation axé exclusivement sur les donateurs. Au Royaume-Uni, par exemple, le « revenu gagné » représente actuellement environ la moitié des revenus du secteur. ■

## Autres conclusions des recherches

Plusieurs tendances et conclusions au sujet des donatrices contenues dans le dernier rapport sur la philanthropie et les personnes à valeur nette élevée (VNE) préparé par U.S. Trust en collaboration avec le Lilly Family School of Philanthropy de l'Université de l'Indiana<sup>64</sup> méritent d'être commentées et incluses dans le présent rapport. Même s'il s'agit d'une étude américaine, Strategic Insight a découvert que, dans les grandes lignes, les attitudes et les comportements des femmes bien nanties étaient semblables au Canada et aux États-Unis.

Le rapport original *Du temps, de la générosité, du talent* s'interrogeait sur les facteurs qui motivaient la générosité des femmes et l'attention qu'elles accordaient aux causes et aux enjeux, plutôt qu'à des organismes de bienfaisance particuliers. Le rapport de U.S. Trust conclut que les femmes sont considérablement plus susceptibles que les hommes d'affirmer que leurs décisions et/ou leurs stratégies de dons sont motivées par des enjeux. C'est également le cas pour les donatrices plus jeunes, ainsi que celles issues de la communauté LGBT. Les femmes sont non seulement motivées à donner selon les enjeux, mais elles prennent également des mesures pour régler les problèmes urgents de notre époque.

Replaçons cela dans son contexte historique. Au début des années 60, Eunice Kennedy Shriver a



En haut : Eunice Kennedy Shriver

En bas : Malala Yousafzai (source : Presidencia de la República Mexicana sur [www.photopin.com](http://www.photopin.com))

reconnu la nécessité d'aider les personnes avec une déficience intellectuelle et a décidé de passer à l'action. Elle a invité des jeunes avec une déficience intellectuelle à participer à un camp d'été à sa résidence. Cette initiative a donné naissance à un mouvement qui a mené à la création des Jeux olympiques spéciaux. Malala Yousafzai constitue un deuxième exemple de femme axée sur la résolution de problèmes. En 2014, elle est devenue la plus jeune lauréate du prix Nobel de la paix de tous les temps à l'âge de 17 ans et elle a récemment mis sur pied une organisation – The Malala Fund Organization – qui fait la promotion de l'éducation des filles dans les sociétés traditionnelles pour leur permettre de susciter le changement au sein de leurs communautés.

Cette volonté des femmes de prendre des mesures pour régler les enjeux de société est motivée par le fait qu'elles croient davantage que les hommes que les organismes sans but lucratif ont la capacité de régler les problèmes sociaux et mondiaux. C'était l'opinion de 88% des femmes bien nanties interrogées par U.S. Trust.

Sans égard au sexe, l'optimisme à l'égard de la capacité des organismes sans but lucratif à susciter un changement positif était beaucoup plus élevé que l'optimisme démontré à l'égard des institutions religieuses (57,1%), des grandes entreprises (59,6%) ou de tout secteur du gouvernement. Seuls les particuliers étaient perçus comme un groupe ayant un potentiel de changer les choses supérieur aux organismes sans but lucratif.

Deux autres conclusions de l'étude de U.S. Trust appuient les résultats publiés dans le rapport original *Du temps, de la générosité, du talent*, ainsi que l'analyse mentionnée plus haut dans le présent rapport. Tout d'abord, elle affirme que les femmes sont plus généreuses que les hommes, malgré leur niveau de richesse et de revenu inférieur, et sont plus susceptibles de vouloir augmenter leur niveau de dons que les hommes. Deuxièmement, dans une autre recherche effectuée par Strategic Insight sur les femmes et la richesse, il est évident que la richesse est synonyme de réussite et de prestige pour les hommes, alors que les femmes bien nanties la perçoivent comme une source de sécurité financière et de capacité à influencer le bien-être de leurs familles et des moins bien nantis.

Enfin, dans une conclusion qui aura un impact positif sur l'avenir, l'étude de U.S. Trust souligne que les femmes sont beaucoup plus susceptibles d'avoir inclus leurs enfants, leurs petits-enfants ou d'autres proches plus jeunes qu'elles dans leurs dons. De plus, les femmes sont plus susceptibles que les hommes d'affirmer que les dons de charité font partie de leur tradition familiale. Et comme les femmes prennent de plus en plus la responsabilité des dons et de l'établissement des valeurs familiales, les perspectives sont prometteuses. ■

## Conclusion

Même si les progrès réalisés par les femmes canadiennes en matière de soutien financier aux organismes de bienfaisance ont ralenti pour reprendre un rythme plus normal au cours des deux ou trois dernières années, il est indéniable que des progrès ont été réalisés et que des changements sont survenus.

La richesse que les femmes contrôlent, l'argent qu'elles donnent, les heures de bénévolat qu'elles effectuent et l'exemple qu'elles donnent sont de plus en plus visibles. Par ailleurs, de plus en plus de femmes assument la responsabilité de diriger des organismes de bienfaisance dans le monde entier et défendent des causes essentielles, qu'elles soient sociales, économiques ou environnementales.

Il reste toutefois des occasions d'accélérer la cadence pour les femmes, en particulier les femmes jeunes. Les femmes canadiennes devraient hériter de près de 1 000 milliards de dollars au cours de la prochaine décennie et pourront ainsi influencer le destin de l'immense richesse accumulée par elles-mêmes ou par leurs parents. La capacité financière est évoquée comme l'un des principaux obstacles à une augmentation des dons. Pour de nombreuses femmes, en particulier celles issues des segments les mieux nantis de la société, cet obstacle pourrait donc être éliminé complètement ou en partie. Il n'y a jamais eu de meilleur moment pour que les femmes exercent leur pouvoir.

Étant donné la possibilité de travailler avec un nombre sans cesse croissant de donatrices, les organismes de bienfaisance doivent mieux structurer leurs stratégies et leurs activités de collecte de fonds afin de tirer parti de ce pouvoir potentiel. Par exemple, les campagnes de financement des hôpitaux et des universités d'envergure sont invariablement présidées par des hommes et axées sur les donateurs masculins, même si les femmes profiteront, au moins à parts égales, des résultats de la collecte de fonds. Les femmes bien nanties désirent avoir un impact et collaborer avec les organismes de bienfaisance, et pourtant certaines institutions communiquent avec leurs donateurs sans tenir compte des différences dans les besoins et les aspirations des donateurs et des donatrices.

Faire changer un secteur aussi vaste, aussi complexe et, à certains égards, aussi traditionnel que le secteur caritatif canadien à un rythme qui lui permettra de profiter des occasions de propulser l'appui des femmes du Canada vers de nouveaux sommets est un défi difficile à relever. Toutefois, comme certains le démontrent déjà, c'est un défi qui peut être relevé. ■

## Références

- <sup>1</sup> Statistiques préliminaires sur les T1, édition de 2017 (année d'imposition 2015) Tableau préliminaire 4. Toutes les déclarations selon l'âge et le sexe Agence du revenu du Canada, 2017.
- <sup>2</sup> Investor Economics Household Balance Sheet Report – Canada 2017. Strategic Insight. 2017.
- <sup>3</sup> Analyse d'Investor Economics. 2017.
- <sup>4</sup> Bloomberg's Snapshot of the Canadian Charity Sector 2012 et 2015. Bloomberg. 2017.
- <sup>5</sup> Statistiques préliminaires sur les T1, édition de 2017 (année d'imposition 2015) Tableau préliminaire 4. Toutes les déclarations selon l'âge et le sexe Agence du revenu du Canada, 2017.
- <sup>6</sup> Ibid
- <sup>7</sup> Ibid
- <sup>8</sup> Ibid
- <sup>9</sup> Bloomberg, Mark. Planned Giving and Professional Advisors. Royal Roads University. Sans date.
- <sup>10</sup> Bradshaw, Patricia; Fredette, Christopher; Sukornyk, Lindsay. A Call to Action. Diversity on Canadian Not-For-Profit Boards. Schulich School of Business. Mai 2009.
- <sup>11</sup> Durant la période de trois ans qui s'est terminée en 2016, 8 072 personnes ont suivi le programme OBNL de l'IAS.
- <sup>12</sup> Investor Economics Household Balance Sheet – Canada 2017. SI Research. Strategic Insight. 2017.
- <sup>13</sup> On évalue que les femmes américaines contrôlent environ 51% de la richesse aux États-Unis. Cette estimation est mentionnée dans le rapport Women and Wealth. The Case for a Customized Approach. EYGM Limited. 2017.
- <sup>14</sup> Global Wealth Report 2015. Credit Suisse 2016.
- <sup>15</sup> Statistiques sur le revenu 2017 (année d'imposition 2015). Tableau préliminaire 4 pour l'ensemble du Canada. Agence du revenu du Canada.
- <sup>16</sup> Statistiques provisoires – Données universelles. Tableau 4. Toutes les déclarations selon l'âge et le sexe Agence du revenu du Canada.
- <sup>17</sup> U.S. Trust Insights on Wealth and Worth. Annual survey of high-net-worth and ultra-high-net-worth Americans. 2017 The Generational Collide. U.S. Trust, 2017.
- <sup>18</sup> Aux fins du présent rapport, la génération Y désigne les personnes nées entre 1981 et 1996 et les baby-boomers désignent les personnes nées entre 1946 et 1964.
- <sup>19</sup> Données du U.S. Census Bureau.
- <sup>20</sup> Étude effectuée pour le compte d'un collecteur de fonds anonyme. Innovative Research Group. 2006.
- <sup>21</sup> Giving USA 2017. Lilly Family School of Philanthropy. 2017.
- <sup>22</sup> Hewson, Tim. Planned Giving: the state of charitable bequests in Canada. LegalWills.ca. 19 novembre 2014.
- <sup>23</sup> Bloomberg, Mark. Planned Giving and Professional Advisors. Royal Roads University. Sans date.
- <sup>24</sup> Green, Fraser. State of the Legacy Nation. A Good Works report. Good Works. 2014.
- <sup>25</sup> James Russell, Charitable Bequest Demographics. Texas Tech University. Décembre 2010.
- <sup>26</sup> The Legacy Market at a Glance. Legacy Market Review. Christian Legacy. 2014.
- <sup>27</sup> Ratcliffe, Richard; MacDonald, Lisa. The State of Legacy Giving in 2015. Civil Sector Press. Toronto. 2015.
- <sup>28</sup> Green, Fraser. Legacy Giving Growing – Latest Research Findings. FLA Group. 2009.
- <sup>29</sup> Nonprofit Fundraising Survey. Section IV: Special Section on Bequests. The Nonprofit Research Collaborative. Mars 2016.
- <sup>30</sup> Legacy Trends: Discovering potential through data. Smee & Ford Limited. 2014.
- <sup>31</sup> Investor Economics Household Balance Sheet Report – Canada 2017. Strategic Insight. Toronto. 2017.
- <sup>32</sup> Giving by Bequest. Giving USA 2017. Giving USA Foundation. 2017.
- <sup>33</sup> Legacy Trends: Discovering potential through data. Smee & Ford Limited. 2014.
- <sup>34</sup> Williams, Hattie. Women top bequests to charities. Church Times. Octobre 2016.

- <sup>35</sup> Une étude effectuée en 2010 par le Dr Russell James à l'Université Texas Tech a conclu que les donateurs sans enfant faisaient, en moyenne, des legs de 44 849 \$ US, par rapport à la moyenne de 6 147 \$ US pour les donateurs ayant des enfants comme bénéficiaires dans leur testament.
- <sup>36</sup> James, Russell Routley, Claire. We the Living. The effects of Living and Deceased Donor Stories on Charitable Bequest Giving Intentions. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 2016.
- <sup>37</sup> Un blogue anonyme sur le site Web de l'ASPCA traitait de ce sujet et précisait que plus de la moitié des vétérinaires qui pratiquaient aux États-Unis en 2014 étaient des femmes et que 70 % des responsables des soins aux animaux à l'extérieur des fermes étaient également des femmes.
- <sup>38</sup> Hill, Nicola. Tiré du journal The Guardian. Octobre 2002.
- <sup>39</sup> Why Not Forever. The Power of a Bequest. Eyre Peninsula Community Foundation. South Australia. Sans date.
- <sup>40</sup> Voir les notes iii et iv ci-dessus.
- <sup>41</sup> Statistical Overview of Women in the Workforce. Catalyst. Août 2017.
- <sup>42</sup> Taux de participation à la population active, femmes. Base de données de l'Organisation internationale du travail. Banque mondiale. 2017.
- <sup>43</sup> Moyser, Melissa. Femmes au Canada : rapport statistique fondé sur le sexe. Les femmes et le travail rémunéré. Statistique Canada. Mars 2017.
- <sup>44</sup> Pratiques de divulgation en matière de diversité 2016 : Femmes occupant des postes de direction dans les entreprises inscrites à la cote de la TSX. Osler. 2016 .
- <sup>45</sup> Quick Take: Statistical Overview of Women in the Workplace. Catalyst. Mai 2017.
- <sup>46</sup> Minisky, Amy. Women in the workforce: How do Canada and the U.S. stack up? Global News. 13 février 2017.
- <sup>47</sup> Examen du personnel sur les femmes aux postes d'administrateurs et de membres de la haute direction. Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Septembre 2016.
- <sup>48</sup> Jarboe, Norma. Women Count. Charity Leaders 2012. WomenCount 2012.
- <sup>49</sup> <https://www.missionbox.com/article/127/women-in-nonprofit-leadership-is-there-a-gender-gap>.
- <sup>50</sup> Bradshaw, Patricia; Fredette, Christopher; Sukornyk, Lindsay. A Call to Action. Diversity on Canadian Not-For-Profit Boards. Schulich School of Business. Mai 2009.
- <sup>51</sup> Jarboe, Norma. Women Count. Charity Leaders 2012. WomenCount. 2012.
- <sup>52</sup> Guerrero, Dorothy. Women in nonprofit leadership: Is there a gender gap? MissionBox. Avril 2017.
- <sup>53</sup> Durant la période de trois ans qui s'est terminée en 2016, 8 072 personnes ont suivi le programme de formation OBNL de l'IAS.
- <sup>54</sup> A Study in Leadership. Women do it Better than Men. Zenger Folkman. 2012.
- <sup>55</sup> Les données présentées dans cette section sont tirées des statistiques sur le revenu de l'Agence de revenu du Canada pour différentes années d'imposition.
- <sup>56</sup> McLeod, John. The Cause Report. 20 years of (r)evolution in the not-for-profit sector. JB Were. Avril 2016.
- <sup>57</sup> Callahan, David. Hold the Toasts to Generosity. In Fact, the Rich Give Away Very Little of Their Wealth. Inside Philanthropy. Juin 2017.
- <sup>58</sup> McLeod, John. The Cause Report. 20 years of (r)evolution in the not-for-profit sector. JB Were. Avril 2016.
- <sup>59</sup> Les dons de cette nature sont considérés à part des autres dons puisqu'ils sont généralement faits au Canada ou à une province et qu'ils relèvent de la compétence du ministre du Patrimoine et non de celle du ministre des Finances.
- <sup>60</sup> Women and Giving. The Impact of generation and gender on philanthropy. Fidelity Charitable. 2017.
- <sup>61</sup> Blumberg's Snapshot of the Canadian Charity Sector. Blumberg. 2012 et 2015.
- <sup>62</sup> États financiers du Women's Auxiliary of the Hospital for Sick Children. Exercice terminé le 31 janvier 2017.
- <sup>63</sup> Consolidated Statement of Operations and Changes in Fund Balances. The Calgary Young Men's Christian Association. Année se terminant le 31 décembre 2016.
- <sup>64</sup> The 2016 U.S. Trust Study of High Net Worth Philanthropy. U.S. Trust. Lilly Family School of Philanthropy. Octobre 2016.

## Programme à l'intention des investisseuses de la TD

### **Le programme « Votre histoire, votre avenir » de la TD est le premier programme expérientiel à l'intention des investisseuses au Canada.**

Le programme a été mis au point pour servir la clientèle féminine, qui influence une part de plus en plus importante de la richesse au Canada et qui est à la recherche d'une expérience de placement distincte de celle des hommes. L'une des principales différences entre les investisseurs et les investisseuses réside dans la volonté qu'ont ces dernières d'entretenir une relation de services-conseils financiers plus globale, basée sur l'établissement et la réalisation d'objectifs de vie plutôt que sur l'atteinte d'une cible financière. Le programme est présidé par Rowena Chan, première vice-présidente, Gestion de patrimoine TD.

Pour en savoir plus sur ce rapport ou sur les programmes locaux à l'intention des femmes, écrivez à [TDWealthWomenInvestorStrategy@td.com](mailto:TDWealthWomenInvestorStrategy@td.com).



Jo-Anne Ryan s'est jointe à Gestion de patrimoine TD en 2003 et dirige l'équipe des Services des conseils philanthropiques au sein des Services-conseils de Gestion de patrimoine. Elle est la directrice générale et l'architecte de la Fondation de dons particuliers (FDP), le premier fonds de bienfaisance lancé par une institution financière au Canada et qui fournit une structure simple et efficace pour léguer un patrimoine durable. Jo-Anne élabore des stratégies pour aider les clients à intégrer les aspects philanthropiques dans l'ensemble de leur planification financière et successorale.

Pour obtenir plus de détails sur ce rapport ou pour savoir comment Gestion de patrimoine TD peut vous aider à atteindre vos objectifs philanthropiques, communiquez avec elle.

#### **Jo-Anne Ryan**

Vice-présidente, Philanthropie  
Services-conseils de Gestion de patrimoine  
Directrice générale  
Fondation de dons particuliers

416-308-6735

[joanne.ryan@td.com](mailto:joanne.ryan@td.com)









Poursuivons la discussion :  
**#votrehistoirevotreavenir**



Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables. Les graphiques et les tableaux sont utilisés à des fins d'illustration et ne reflètent pas des valeurs ou des rendements futurs. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies fiscales, de placement ou de négociation devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun.

Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants), Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust).

Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

<sup>MD</sup> Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.