



PARLER PHILANTHROPIE AVEC VOTRE CLIENT

Voici les Hamel. Bruno et Marie Hamel, à l'approche de la soixantaine, habitent dans une petite ville de l'Ontario et ont deux enfants adultes. Ils viennent de vendre leur entreprise et ont près de 4 millions de dollars à investir.



Pendant 20 ans, ils se sont donnés corps et âme à leur entreprise. Grâce à leur travail acharné et à leur vision à long terme, ils ont atteint leurs objectifs d'affaires.

Les Hamel sont actifs au sein de leur communauté et sont membres de l'église du quartier. Marie et sa fille sont bénévoles pour la banque alimentaire locale, et Bruno est marguillier.

Le portefeuille de 900 000 \$ des Hamel est composé de parts de fonds communs, de liquidités et de valeurs mobilières. Ils ont fini de payer leur maison. Le couple réfléchit à ses options pour le produit de 3 millions de dollars tiré de la vente de son entreprise, mais a exprimé le souhait d'augmenter ses dons de bienfaisance, qui s'élèvent actuellement à 5 000 \$ par année.

Il est conseillé par Samantha Charron, conseillère

associée d'une institution financière de taille moyenne. Sam connaît peu la philanthropie et les fondations familiales, mais craint de perdre des clients importants et la commission associée à un portefeuille de plusieurs millions de dollars.

Il est temps de parler philanthropie avec les Hamel. Sam hésite, mais son directeur de succursale l'avertit : « Ils en parlent déjà avec leurs amis, leur famille, leur avocat et leur comptable. Tu ferais mieux de prendre la balle au bond. »

Par où Sam doit-elle commencer?

Rappelons d'abord que la philanthropie, c'est plus qu'une simple déduction fiscale. Il s'agit de poser un geste en faveur de la collectivité et de *redonner*. C'est aussi l'occasion de créer un héritage philanthropique pour la famille. La conversation portera sur les valeurs personnelles et sera peut-être plus intime qu'une discussion sur les taux de rendement.

Sam aborde le sujet et apprend bien vite que les Hamel se demandent si leurs dons de bienfaisance font vraiment changer les choses. Ils ont aussi de la difficulté à faire le suivi de leurs dons et n'arrivent pas toujours à trouver leurs reçus fiscaux. Ils souhaitent faire plus que signer des chèques et

plutôt se concentrer sur deux ou trois causes qui leur tiennent à cœur. Ils veulent se sentir en contrôle et tirer de la satisfaction de leurs activités caritatives. Ils parlent aussi de continuer à aider leurs organismes préférés après leur décès.

Il est temps d'élaborer un plan de dons de bienfaisance à long terme.

Quelle est la marche à suivre?

1. Dresser la liste des organismes que les Hamel souhaitent aider.
2. Fixer une cible de dons annuels à verser aux organismes.
3. Déterminer les sources de financement :
 - Revenus
 - Espèces ou valeurs mobilières
 - Bénéficiaire d'une police d'assurance
4. Définir un horizon temporel.
5. Déterminer si les clients préfèrent l'anonymat ou la reconnaissance.

Les Hamel informent Sam qu'ils souhaitent doubler leurs dons de bienfaisance annuels pour les porter à 10 000 \$ et élaborer un plan successoral à long terme. Ils souhaitent utiliser une partie du produit de la vente de leur entreprise, alléger leur fardeau fiscal et créer un portefeuille qui les aidera à financer leur retraite et à laisser un héritage à leurs enfants.

Sam utilise ÉlémentsPatrimoine et clique sur le nouvel outil de philanthropie. À la page des hypothèses, elle entre 10 000 \$ en versements annuels, un taux de rendement hypothétique de 5 % (déduction faite des charges) et une période de financement de deux ans.

D'après les résultats, en donnant un total de 215 000 \$ sur deux ans, les Hamel peuvent créer un fonds orienté par le donateur de 200 000 \$, qui versera des dons de bienfaisance de 10 000 \$ par année. Ils recevront également un crédit d'impôt de 99 781 \$.

« C'est très intéressant, se disent Marie et Bruno, après avoir passé en revue le plan élaboré par Sam. Mais comment faire pour créer cette structure? Tout cela semble compliqué et coûteux. »

Devraient-ils envisager d'ouvrir un fonds orienté par le donateur ou de créer une fondation privée?

Pour en savoir plus sur Canada Gives

www.canadagives.ca

Téléphone : 1 844 583-4483

Courriel : advisorsupport@canadagives.ca

Suivant ► [Ouvrir un fonds orienté par le donateur chez Canada Gives](#)