



DÉMYSTIFIER L'APPROCHE INTÉGRÉE (BLENDED GIFTS)

Par Jocelyne Gonthier
Consultante en dons majeurs et planifiés

Montréal – Octobre 2020



Sondage

Est-ce que votre organisation a un programme :

- de dons majeurs et planifiés ou**
- de dons planifiés seulement ou**
- de dons majeurs seulement ou**
- aucun de ces programmes**

Sommaire de la présentation

Évolution des dons planifiés vers l'approche intégrée

L'approche intégrée : définition et remise en question

Les clés du succès de l'implantation de cette approche

Comment amorcer une approche intégrée

Qui sont les meilleurs donateurs potentiels

Comment discuter avec les donateurs ciblés et les sensibiliser à votre cause et à vos projets

Le corolaire de cette approche

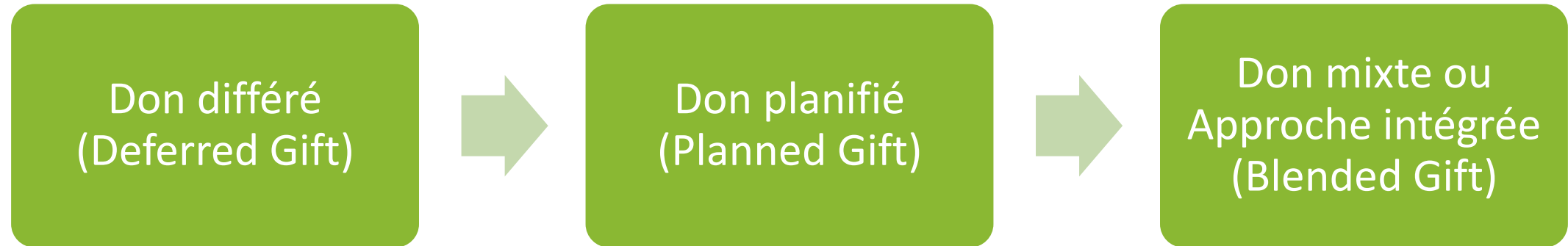
L'évolution : la seule permanence

La société est en constante évolution.

Tous les secteurs doivent innover pour s'adapter à cette évolution.

La philanthropie n'échappe à ce phénomène: médias sociaux, dons en ligne, etc.

Les dons majeurs et planifiés ont connu des changements et doivent continuer à s'adapter.



L'évolution des dons planifiés

Petite histoire des dons planifiés

Initialement, la planification des dons faisait référence uniquement aux dons qui se réalisaient dans le futur (au décès du donateur).

L'expression « dons planifiés » ou « planned gifts » est apparue pour la première fois en 1972.

Elle a été créée par Robert Sharpe Sr., fondateur de Sharpe Group, cette formulation a été plus qu'un simple changement d'appellation.

Elle englobe tous les dons demandant une planification financière et comprenant des avantages fiscaux particuliers, que ces dons soient immédiats ou différés.

Concrètement :



- Les dons planifiés sont en quelque sorte une boîte à outils où le donateur peut trouver le moyen de donner qui lui convient le mieux en fonction de sa situation personnelle et financière et de ses ambitions philanthropiques.
- C'est donc le moyen pour un donateur d'effectuer un don de la manière la plus fiscalement optimale et ainsi d'augmenter le montant de son don sans qu'il lui en coûte davantage.

Les dons planifiés, c'est un moyen :

- De répondre au « **mais** » du **donateur** qui aimerait bien faire un don important :
 - Mais qui ne pense pas avoir les liquidités nécessaires
 - Mais qui a peur de manquer d'argent pour sa retraite
 - Mais qui a peur de déshériter ses enfants ou petits-enfants
 - Etc.
- **Dans le cas d'un don planifié différé** : de perpétuer, pour le donateur, ses valeurs après son décès et d'exprimer l'importance qu'il accorde aux causes qu'il a soutenues de son vivant.



Les dons planifiés permettent donc à un grand nombre de donateurs de faire un don majeur qu'ils n'auraient pas pu faire autrement.



L'intégration des dons immédiats dans la définition des dons planifiés a eu pour effet d'entraîner une complicité entre le don majeur et le don planifié.

Depuis les années 2000, la complicité entre les dons majeurs et les dons planifiés est reconnue comme une pratique nécessaire.

Exemple de complicité entre le don majeur et le don planifié

Une donatrice, qui a fait un don testamentaire,
souhaite voir l'impact de son don.



Grâce à un don planifié immédiat (don de titres cotés en bourse),
elle décide de créer de son vivant un fonds.

Exemple de complicité entre don majeur et don planifié

Un donateur majeur à la retraite souhaite donner davantage, mais a peur de manquer de liquidité pour assurer son niveau de vie.



Il examine le don planifié différé et décide de faire un don testamentaire.

Les dons planifiés aussi complices des dons annuels

Surtout ceux récurrents année après année:

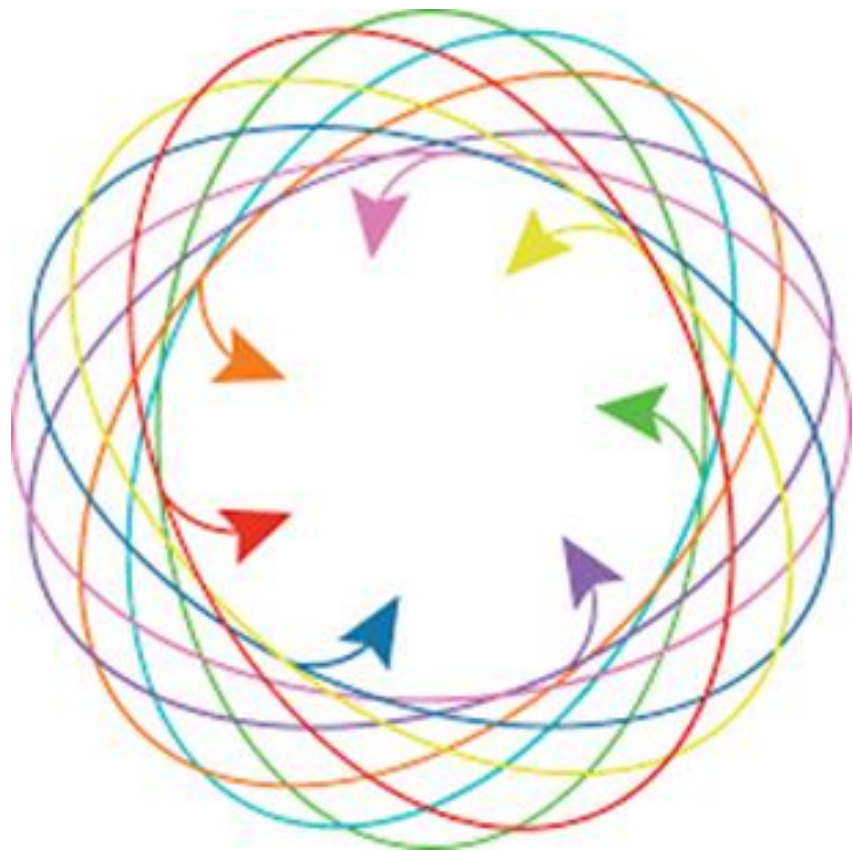
Certains donateurs annuels qui n'ont aucun héritier ou peu de famille peuvent, à leur décès, décider de privilégier les causes qu'ils ont toujours eues à cœur, et ce même s'ils ont peu donné de leur vivant pour différentes raisons personnelles (exemples : insécurité financière, peu de liquidité, etc.)

D'après les analyses, 75 % des donateurs qui prévoient un legs à un organisme de charité sont des donateurs annuels et non des donateurs majeurs.





**Cette complicité entre les dons
planifiés et les dons majeurs a mené
à l'approche intégrée des dons.**



Définition de l'approche intégrée

- Une vision encore plus globale des donateurs et des dons.
- Une philanthropie encore plus personnalisée.
- Elle capitalise sur les différents actifs du donateur et les différents moyens de donner.
- Comme tous les secteurs en émergence : une variété de définitions.

Définition de *l'Approche intégrée ou dons mixtes* « Blended Gifts »

Pour certains, elle doit nécessairement inclure une portion de dons planifiés différés : le donateur donne maintenant mais aussi pour le futur.

Pour d'autres, elle est une manière de donner qui implique plus d'un type de dons qu'ils soient totalement immédiats ou un mixte de dons immédiats ou différés.

Les dons mixtes peuvent provenir du patrimoine du donateur, de sa société de gestion, de sa fondation privée ou autres structures financières du donateur.

L'approche intégrée est donc :

Une **approche innovante** qui, comme toute innovation, bouscule les traditions.

Une **approche créative** parce qu'elle s'adapte à chaque donateur.

De façon traditionnelle, la plupart des organisations sont structurées en silo :



Dons
planifiés

Dons
majeurs

Évènements

Dons
annuels

Cependant...

Le donateur est **un être « unique »**, qui lui, ne pense pas nécessairement en silo : il souhaite donner à **UNE** organisation.





L'approche intégrée remet en question le travail en silo

C'est une approche holistique du donateur.



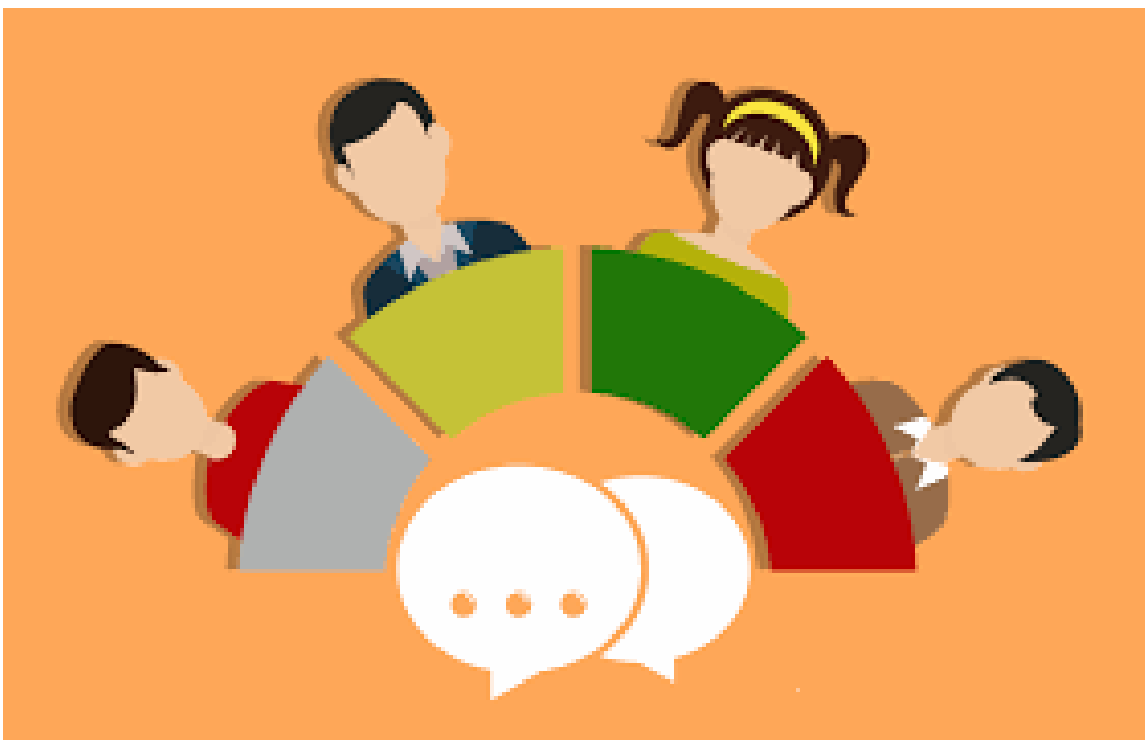
Le donateur n'est plus celui d'un silo mais celui de l'organisme de charité.

Un préalable à votre démarche

L'approche intégrée doit s'inscrire dans une approche Donor-Centric.



« Organization-Centric »	« Donor-Centric »
Faire un don est une transaction financière.	Faire un don est une des actions les plus personnelles qu'un individu peut faire.
Les donateurs sont des sources interchangeableables de fonds.	Chaque donateur est différent et unique. Il donne pour des motifs personnels.
Seuls les besoins de l'organisation priment.	Il faut prendre en compte les intérêts et motivations des donateurs pour les mailer avec ceux de l'organisation.



Période d'échange

En groupe, discuter de l'approche que vous avez avec des donateurs. Dans vos activités journalières, êtes-vous plus « organisation-centric » ou « donor-centric » et comment mettez-vous en pratique l'approche « donor-centric ».



Examinons maintenant
les conditions de succès
de cette approche.

Les clés de succès de l'approche intégrée

- **La collaboration** entre tous les services.
- **Le soutien de la direction** qui met l'accent et favorise le travail d'équipe.
- **La capacité à identifier globalement les donateurs** potentiels et non seulement lui attribuer un silo.
- **La modification de la manière de fixer les objectifs** à l'interne afin de **reconnaître toutes les personnes qui travaillent ensemble** sur un dossier, peu importe l'équipe ou le service.

Les clés du succès de l'approche intégrée

- **Le partage de l'expertise et une formation de base en dons planifiés pour tous les sollicitateurs** afin qu'ils soient à l'aise d'aborder ce sujet avec les donateurs.
- **La reconnaissance de tous les types de dons :**
 - Selon un sondage d'un « Héritage à partager » **l'un des principaux freins à réaliser un don planifié différé est le manque de reconnaissance du vivant** de la personne ou du moins la perception que les donateurs ont de ne pas être reconnus.
 - Il est donc important **d'offrir au donateur l'assurance qu'il sera reconnu de manière équitable** qu'importe la manière qu'il choisit de faire son don : ceci oblige à examiner et sans doute à revoir la manière dont les dons différés sont rapportés dans les résultats des campagnes de financement.



Sondage

Selon vous, votre organisation a-t-elle ou peut-elle acquérir ces conditions de succès :

- Mon organisation a 100 % de ces conditions ou peut facilement les acquérir**
- Mon organisation a entre 80 % et 100 % de ces conditions ou peut facilement les acquérir**
- Mon organisation à entre 60 % et 80 % de ces conditions ou peut facilement les acquérir**
- Mon organisation a moins de 60 % de ces conditions mais peut les acquérir**
- Autre réponse**

Comment amorcer une approche intégrée

- Tous les donateurs ne seront pas des candidats potentiels pour cette approche.
- Revoir la base de données en considérant non seulement les dons majeurs ou les dons planifiés ou les dons annuels mais de manière globale: prendre en considération toutes les possibilités de dons qui peuvent être générées par un donateur.
- Débuter avec quelques donateurs potentiels.

Comment amorcer une approche intégrée (suite)



- Former des équipes pour partager les connaissances sur les donateurs.
- Évaluer les donateurs et déterminer, pour chaque donateur, « le porteur de ballon ».
- Définir des objectifs réalistes et collectifs impliquant plus d'une personne et plus d'un secteur.
- **Ceci requiert :**
 - *une confiance entre tous les intervenants*
 - *et que ces intervenants aient la perception que tout le personnel impliqué sera reconnu pour son travail et effort collectif.*



Qui sont les meilleurs donateurs potentiels ?

Donateurs majeurs impliqués ou qui ont déjà un fonds de dotation.

Donateurs fidèles, loyaux de tout âge (cependant l'âge aura un impact sur le choix des actifs à donner et les types de dons).

Donateurs ayant différents actifs ou différentes structures financières qui lui permettent de choisir plus d'un véhicule de donation.

Qui sont les meilleurs donateurs potentiels ?

Utilisez des critères comme le nombre de dons, le nombre d'années de contribution, l'intérêt manifesté à votre cause, la valeur des actifs et le montant cumulatif des dons.

Débutez votre analyse par les membres de votre conseil d'administration, les grands donateurs et les donateurs loyaux, les bénévoles, etc.



Exemples de donateurs potentiels



Les membres d'une même famille qui souhaitent contribuer à un projet commun et qui ont des actifs communs, mais aussi un patrimoine personnel et une situation personnelle et financière différente.



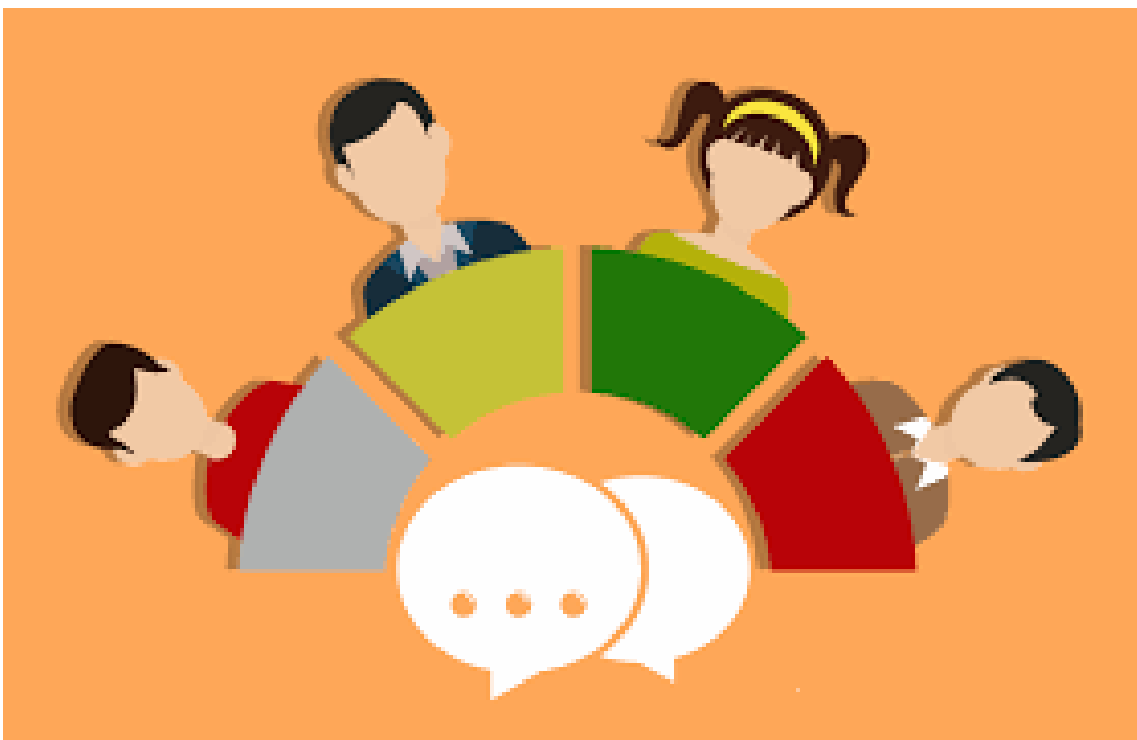
Un entrepreneur propriétaire de son entreprise qui désire donner à votre cause.



Un professionnel qui possède une société de gestion.



Un couple âgé qui souhaite continuer à contribuer, mais qui a peur de manquer de liquidité pour sa retraite.



Période d'échange

En groupe, discuter de quelle(s) manière(s) vous procéderez pour amorcer concrètement votre approche et identifier vos cinq (5) premiers donateurs.



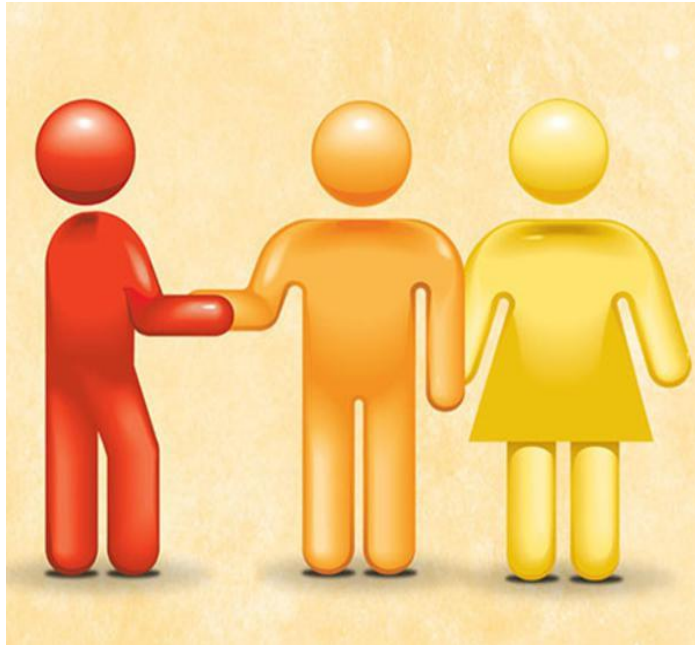
Comment amorcer une discussion avec les donateurs

Comment amorcer une discussion avec les donateurs : Première étape

- Similaire à toute démarche avec les donateurs : on doit rejoindre les émotions.

- Premièrement :
 - S'intéresser au donateur.
 - Échanger avec le donateur sur ses causes, ce qu'il aime, ce qu'il souhaite améliorer, l'impact qu'il recherche, ses intentions philanthropiques.
 - Maximiser son intérêt pour votre organisation et la cause qu'elle soutient, lui faire comprendre l'importance de son don.
 - Expliquer au donateur comment ensemble, lui et votre organisme, vous pouvez faire réellement une différence.

Comment amorcer une discussion avec les donateurs : Première étape




Il faudra prendre le temps nécessaire :

- Pour mieux comprendre les espoirs, les rêves et les intérêts et les besoins du donateur.
- Pour bâtir une relation ouverte et honnête qui amène naturellement à la sollicitation.

Comment amorcer une discussion avec les donateurs : Deuxième étape

Cette étape est un peu plus technique puisqu'il sera alors question des dons planifiés immédiats et/ou différés



Mais vous pourrez obtenir la collaboration de vos professionnels alliés ou de votre comité conseil en dons planifiés

Comment amorcer une discussion avec les donateurs : Deuxième étape

- Cependant, il est nécessaire de continuer à créer un environnement dans lequel le donateur se sentira confortable pour partager des informations personnelles vous permettant de présenter les options qui pourraient davantage l'intéresser et qui seraient mieux adaptées à sa situation.
- Souligner qu'il y a deux manières de considérer le don : le montant brut donné ou le coût net du don.
- Expliquer comment le donateur pourrait réaliser ses objectifs (qui dans certains cas, peuvent lui sembler irréalistes) et informer celui-ci sur les différents types de dons possibles afin qu'il puisse en discuter avec ses conseillers financiers, fiscalistes...

Résultat!



L'approche intégrée permet aux donateurs de considérer toutes les options pour réaliser son intention philanthropique.

En maximisant son don pour un coût moindre ou identique, certains donateurs peuvent contribuer davantage et votre organisation en recevoir plus.

Mise en garde: ne jamais oublier que :

Les différentes options que vous offrirez aux donateurs peuvent également être proposées par différents organismes de charité puisque vous avez tous les mêmes règles fiscales.



La différence et ce qui fera choisir votre fondation par le donateur : c'est l'importance que votre cause occupe dans sa vie et les liens qui ont été construits avec votre organisme.

Vous avez donc un rôle important à jouer.



L'approche intégrée requiert souvent d'aborder avec les donateurs les dons planifiés différés qui eux font référence au décès.

Il est donc important de connaître comment le cerveau humain réagit à la question de la mort.



Sondage

Avez-vous déjà discuté de dons différés (par exemple, un don par testament) avec un donateur?

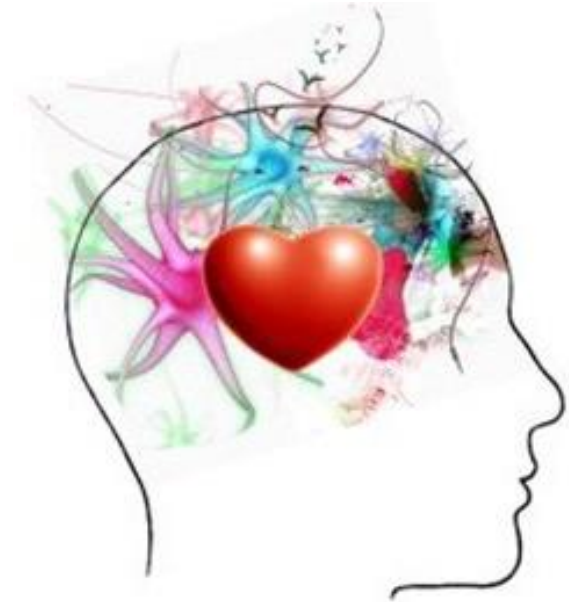
Oui

Non

Discuter de dons différés

Les chercheurs en psychologie et en neurosciences ont démontré une attitude différente de la part des donateurs ou donateurs potentiels lorsque l'on aborde le don testamentaire.

Une attitude différente demande une approche différente.



Dons d'organes et les dons testamentaires

Les dons d'organes et les dons testamentaires ont ceci en commun qu'ils se réalisent au décès.

Dans le cas des dons d'organes, les gens veulent sauver des vies, mais peu signent leur formulaire. Pourtant ce type de dons :

- ne comporte aucun coût tangible;
- le donateur ne perd rien de précieux au cours de sa vie;
- ce don ne réduit pas le revenu du donateur;
- cela ne réduit pas la richesse du donateur ni l'héritage aux enfants.

Pourquoi les gens ne signent pas davantage pour donner leurs organes ?

... Parce qu'il est question de la mort tout comme lorsque nous parlons de dons différés...



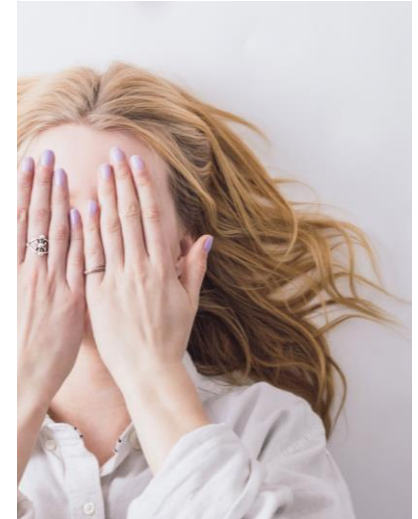
Mieux comprendre la réaction face à l'idée de la mort pour mieux aborder les dons différés

Source : Inside the mind of the bequest donor, A visual presentation of the neuroscience and psychology of effective planned giving communication, Russell James, Ph. D. professeur au Texas Tech University

Lorsqu'on rappelle la mort à une personne, cela constitue un assaut à son ego et son cerveau répond en deux étapes :

PREMIÈRE ÉTAPE : L'ÉVITEMENT

- l'objectif fondamental de cette étape est de repousser les pensées personnelles liées à la mort : puisque le rappel de la mortalité est une menace, une personne réagit en essayant de la réduire, de l'éviter et de repousser ses pensées liées à la mort.
- Bien que l'évitement soit une réponse courante, il ne s'agit pas nécessairement d'une réponse totalement efficace et ne constitue pas une solution définitive : l'évitement ne change rien à la réalité que nous allons tous mourir.
- Plus les gens vieillissent et plus ils sont confrontés à la mort ou à la possibilité d'une mort prochaine pour eux ou pour leurs proches, alors l'évitement devient de moins en moins un choix.

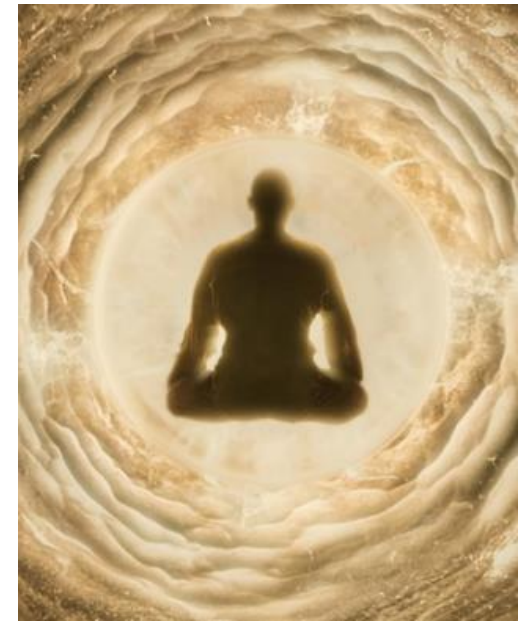


Mieux comprendre la réaction face à l'idée de la mort pour mieux aborder les dons différés

Source : Inside the mind of the bequest donor, A visual presentation of the neuroscience and psychology of effective planned giving communication, Russell James, Ph. D. professeur au Texas Tech University

DEUXIÈME ÉTAPE : L'IMMORTALITÉ SYMBOLIQUE

- Malgré les meilleurs efforts, cette vérité sur la mortalité finit par s'infiltrer lorsque surviennent la maladie, les blessures, l'âge avancé, le décès d'un ami proche ou d'un membre de la famille, etc. Les tentatives d'évitement ne sont plus alors efficaces et le cerveau passe à la deuxième étape : l'immortalité symbolique.
- La personne cherche alors quelle partie d'elle-même pourra être immortelle. Elle commence à analyser et revoir sa vie : elle visualise son autobiographie.
- Elle se questionne sur ce qui a été positif et significatif dans sa vie : elle désire laisser une belle image d'elle-même.
- En 2011, la Dre Claire Routley (*Institute of Fundraising, UK*), dans sa thèse de doctorat, a spécifiquement souligné les liens entre les organismes de bienfaisance sélectionnés et les récits autobiographiques des répondants.



L'immortalité symbolique

La décision de faire un don testamentaire se prend souvent à cette deuxième étape.

Les résultats de la neuro-imagerie montrent que la prise de décision en matière de legs peut être analogue à la visualisation du dernier chapitre de sa propre biographie.

Le donateur se demande s'il faut ou non inclure un organisme de bienfaisance dans son autobiographie. En d'autres termes, il se demande: «Cette cause ou cette œuvre de bienfaisance occupe-t-elle une partie importante dans mon histoire ?»

Cependant l'immortalité symbolique nécessite une certaine permanence : en d'autres termes, le donateur souhaitera s'associer à quelque chose qui perdure dans le temps.



Un « timing » propice

La période que nous vivons porte des personnes, surtout celles plus âgées, à réfléchir plus à la mort ce qui se traduit, selon les études et les données recueillies, par une forte augmentation de renseignements relatifs au testament.

Au moment où les gens planifient davantage leur succession, il est important pour un organisme de charité d'être bien présent dans l'esprit des donateurs, d'amorcer une discussion sur les dons planifiés, mais en sachant utiliser plus que jamais les bons mots et le bon message.

Il faut éviter d'avoir une attitude opportuniste ou insensible (nous en reparlerons au module 3 sur les messages à communiquer).

Autre enseignement de la neuroscience : La recherche du bien-être

Source : Dr Jen Shang, psychologue philanthrope et co-fondateur de l'Institute for Sustainable Philanthropy

Le bien-être implique trois caractéristiques essentielles:

- autonomie - un sentiment de contrôle;
- connectivité - la quantité et la qualité des relations;
- compétence – efficacité.

Plus les gens sont autonomes, connectés et compétents, plus ils ressentiront de bien-être personnel. À l'inverse, lorsque les gens sentent ces caractéristiques s'éroder, ils ressentent une baisse de bien-être.

La période actuelle que l'on vit malmène ces notions liées aux bien-être.

Les dons différés peuvent aider à ce bien-être

Les gens cherchent à adopter des comportements qui améliorent leur sentiment de bien-être et apprécient les individus et les organisations qui les aident à améliorer leur bien-être.

Les dons planifiés peuvent s'inscrire dans cette démarche

- **Connectivité** : la quantité et la qualité des relations est à la base de dons majeurs et planifiés. Ne jamais oublier qu'un individu choisit de léguer à ceux qu'il aime et apprécie
- **Autonomie** : le donateur contrôle de la transmission de ses valeurs, de l'image qu'il souhaite laisser et de l'affectation de son don
- **Compétence** : avec les dons planifiés, le donateur peut choisir la manière la plus efficace de faire son don

Comment parler de dons différés

Lorsque vous parlerez avec un donateur de dons différés, vous devrez donc commencer par des informations ou des questions les encourageant à réfléchir aux liens qui les unissent à votre organisme: première étape de l'approche intégrée

Votre discussion devra insister sur ces liens : «Parlez-moi de votre lien avec notre organisme» et non pas «J'ai d'excellents moyens de vous obtenir d'énormes déductions fiscales».

Les témoignages et les «récits de vie» des donateurs concernant votre organisme permettent non seulement d'obtenir des dons immédiats, mais aussi permettent aux donateurs de réfléchir à votre fondation lors de sa prise de décision concernant les legs qu'il entend faire.

On ne peut pas sauter les étapes

Conclusion

Les organismes de charité font face au défi d'accroître le montant des dons reçus.

La concurrence est de plus en plus vive.



Les organismes de charité doivent être de plus en plus créatifs et centrer leurs sollicitations sur les intérêts et le patrimoine du donateur.

(Donor- Centric)



De cette manière, ils seront en mesure d'offrir aux donateurs des alternatives et des options qui répondront davantage aux situations personnelles et financières des donateurs .



C'est ce que propose l'approche intégrée.



Sondage

Qui parmi vous est actuellement en campagne majeure ou projette de l'être :

- Nous sommes actuellement en campagne majeure
- Nous projetons amorcer prochainement une campagne majeure
- Nous ne projetons pas actuellement tenir une campagne majeure
- Autre réponse

Corollaire de l'approche intégrée



Les dons planifiés immédiats et différés ont avantage à être intégrés aux campagnes majeures.

Favoriser une approche intégrée lors d'une campagne augmente les dons et permet à plus de personnes d'y participer.



À noter !

Il est important de distinguer la notion de comptabilisation et celle relative à l'annonce des résultats de campagne ».

- La **comptabilisation des résultats financiers** fait référence aux normes comptables généralement reconnues.
- Le rapport des **résultats des engagements** de campagne mesure les activités de collecte de fonds conformément à la politique qu'une organisation aura choisi d'adopter et qui peut, dans certains, comprendre tous les engagements incluant ceux des dons planifiés différés.

Les campagnes majeures devraient inclure des besoins futurs

Certaines campagnes majeures comprennent comme projets l'augmentation ou la création de fonds de dotation qui visent spécifiquement les besoins à long terme de l'institution.

Même si une campagne vise principalement un besoin immédiat – comme la construction ou la rénovation de bâtiments - celui-ci entraîne des besoins à plus long terme :

- Ces nouvelles installations devront, à terme, être améliorées, adaptées ou agrandies pour tenir compte de besoins grandissants.
- Les nouveaux projets ou initiatives doivent être maintenus.

Elle devrait aussi chercher des contribution pour créer ou augmenter des fonds de dotation, qui assurent la viabilité à long terme d'une organisation.

C'est ce que permet une approche intégrée.

Prérequis pour la réussite de cette intégration



La structure organisationnelle de la campagne doit refléter votre approche intégrée et par le fait même que les dons planifiés s'inscrivent dans cette campagne.

Il est nécessaire d'organiser des sessions de formation sur cette approche et les dons planifiés pour tous les bénévoles membres du cabinet de campagne qui solliciteront des donateurs dont la fortune est constituée d'actifs autres que de l'argent liquide : ces sessions ne visent pas à transformer les membres du comité en experts techniques, mais à leur permettre de suggérer différentes méthodes de donner.

Proposer des alternatives peut faire la différence entre obtenir ou non un don

Prérequis pour la réussite de cette intégration

Adopter une politique pour inclure dans les objectifs et les résultats tous les dons :

- Si les dons planifiés immédiats et différés ne sont pas inclus dans les rapports de campagne, ils ne seront pas pris au sérieux et s'ils ne sont pas comptés de manière rationnelle et cohérente, les chiffres de la campagne seront suspects.
- Pour éviter cela, il est important de décider avant le lancement de la campagne de la manière dont les dons seront rapportés selon le contexte de votre fondation et des objectifs de la campagne.
- Les avantages et les inconvénients doivent être identifiés et les choix effectués doivent être acceptables à la fois pour l'institution et pour les donateurs dont la participation à la campagne sera directement affectée par ces décisions.

Trois options pour inclure d'annoncer et rapporter les dons dans une campagne majeure

- Inclure que les dons immédiats applicables aux besoins immédiats.
- Annoncer deux objectifs : un qui répond aux besoins immédiats et un autre qui comblera les besoins futurs.
- Inclure dans un objectif unique à la fois les dons immédiats et les dons différés selon des critères définis avant le lancement de la campagne.

Autre prérequis pour la réussite de cette approche

Un programme de reconnaissance devrait être développé non seulement pour les dons immédiats, mais aussi pour les dons différés :

- Si vous choisissez d'inclure les dons différés dans les résultats de campagne, il sera important de déterminer comment reconnaître les dons immédiats et différés de manière cohérente, équitable et efficace.
- Le programme de reconnaissance doit être développé d'une manière qui ne dissuade pas les dons : un don immédiat a plus de valeur pour votre fondation qu'un don différé, et les éléments de reconnaissance devraient reconnaître ce fait.



Période de
questions

Références partagées à la suite de l'atelier

Pour ceux et celles qui souhaiteraient en connaître davantage sur l'Approche Donor-Centric, voici quelques liens :

<https://www.simonejoyaux.com/downloads/DonorCentricPledge.pdf>

<https://www.simonejoyaux.com/downloads/ArticleDonorsDonorCentrism.pdf>

<https://www.moceanic.com/2019/20-donor-centric-things/>

Je recommande aussi pour ceux qui le peuvent, le livre « Donor-Centered Planned Gift Marketing » de Michael J. Rosen.

Description du don	Donateur type	Avantages pour le donateur
<p>Don par legs testamentaire Votre don peut prendre la forme de biens (actions, chalet, etc.), d'une somme d'argent, d'un pourcentage d'actifs ou d'une part résiduelle de la succession.</p>	<p>Tous les donateurs fidèles, quels que soient leur situation financière, mais plus spécifiquement ceux âgés de 50 ans et plus.</p> <p>Particulièrement les personnes n'ayant aucun héritier ou peu d'héritiers.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention d'un reçu pour don à votre décès donnant droit à un crédit d'impôt qui permettra de diminuer (et dans certains cas d'annuler) l'impôt à payer. Ainsi votre don aura peu d'incidence sur le montant laissé à votre proche. • Facile à réaliser et aucuns frais à payer de votre vivant, à l'exception des frais de notaires (si votre testament est notarié). • Satisfaction de faire une promesse de don tout en maintenant votre droit de jouissance du bien que vous cèderez à votre décès. • Maintien de la gestion de vos actifs et du droit de modifier, en tout temps au cours de votre vie, ce don testamentaire.
<p>Désignation, dans votre testament, d'un organisme de charité à titre de bénéficiaire d'un REER ou d'un FERR N.B. Au Québec, la désignation d'un organisme de charité comme bénéficiaire d'un REER ou d'un FERR est permise uniquement par disposition testamentaire ou à l'intérieur d'un produit d'assurance vie</p>	<p>Tous les donateurs possédant un REÉR ou un FERR. Particulièrement les personnes célibataires ou un dernier conjoint survivant.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Imposition compensée par le reçu aux fins d'impôt délivré pour le montant total transféré. • Plein contrôle de votre REÉR et le droit de modifier votre don pendant votre vie. • Facile à réaliser et aucuns frais de votre vivant à l'exception des frais testamentaires (si votre testament est notarié). • Satisfaction de faire une promesse de don tout en assurant votre sécurité financière de son vivant. • Facile à réaliser
<p>Don de titres cotés en bourse</p>	<p>Détenteurs (de tout âge) d'actions, d'obligations et d'autres titres cotés en bourses (hors régime enregistré), particulièrement si ces titres ont une plus-value importante.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction de voir l'impact de votre don s'il s'agit d'un don immédiat. • Pas d'impôt sur le gain en capital des titres donnés. • Réception d'un reçu correspondant à la juste valeur marchande des titres au moment du transfert. • Dans le cas où les titres sont donnés par une société de gestion : augmentation du solde du compte de dividendes en capital (CDC) d'un montant correspondant au gain en capital non imposable, permettant de verser à l'actionnaire une somme équivalente à ce gain en capital, libre d'impôt. • Transaction facile à réaliser avec les formulaires appropriés.

Description du don	Donateur type	Avantages pour le donateur
<p>Don d'une nouvelle assurance vie L'organisme de charité est propriétaire et bénéficiaire de la police.</p>	<p>Tout donateur assurable, mais plus particulièrement les jeunes qui, généralement, bénéficient de primes peu élevées.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Don futur important à un coût actuel minime. • Obtention de votre vivant d'un reçu équivalent au montant des primes payées. • Facile à réaliser.
<p>Don d'une police d'assurance vie existante N.B. : Avant de procéder, il est important que le donateur prenne en considération la valeur de rachat et la valeur du coût de base rajusté de sa police, afin de valider s'il y a un avantage à procéder de cette manière, puisque la différence entre la valeur de rachat et celle du coût de base rajusté devra être ajoutée à ses revenus et sera donc imposable.</p>	<p>Tout donateur ayant une police d'assurance existante qu'il possède depuis un certain nombre d'années et dont il n'a plus besoin personnellement. (Souvent des donateurs plus âgés.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention, après évaluation, d'un reçu correspondant à la valeur marchande de la police établie par un actuaire indépendant. • Également, réception d'un reçu équivalent à la prime annuelle que vous continuerez à payer si toutes les primes n'ont pas été acquittées. • Don futur important à un coût minime.
<p>Désignation d'un organisme de charité l comme bénéficiaire en tout ou en partie d'une police d'assurance vie</p>	<p>Tous les donateurs possédant une police d'assurance vie, particulièrement ceux dont les besoins individuels ou leur situation familiale à évoluer. (Souvent des donateurs plus âgés.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention d'un reçu pour don de bienfaisance pour la valeur de l'indemnité versée après votre décès. • Maintien du contrôle de la police et possibilité de modifier le bénéficiaire en tout temps. • Don appréciable à un coût minime • Facile à réaliser.

Merci

