

# Fondations de dons particuliers

Un moyen simple et efficace de soutenir les causes qui sont importantes pour vous

Automne 2013

## Dans ce numéro

Un entretien avec  
Tim Hockey  
..... 1-2

Tendances favorables  
pour la philanthropie  
..... 2

A-tchoum! Une forme  
de richesse!  
..... 3

Homeward Bound par  
Ann Rosenfield  
..... 3

TD publie un document  
d'information – Le cadre  
social de l'investissement  
d'impact  
..... 4

Le gouverneur général  
du Canada participe  
aux célébrations de  
l'Université Carleton en  
l'honneur du programme  
d'études supérieures en  
philanthropie et direction  
d'organismes sans  
but lucratif  
..... 4



## Un entretien avec Tim Hockey

Par Jo-Anne Ryan, vice-présidente, Philanthropie, Services-conseils de Gestion de patrimoine, et directrice générale, Fondation de dons particuliers

*Jo-Anne Ryan, directrice générale, Fondation de dons particuliers, s'entretient avec Tim Hockey.*



Photographie : ©James Ramsay Photographie, jamesramsay.ca

### Tim Hockey encourage la philanthropie par le cyclisme.

Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Gestion de patrimoine, et président et chef de la direction de TD Canada Trust, a toujours eu à cœur de se montrer généreux. « Puisque j'ai grandi dans une famille d'origine plutôt modeste, donner à la communauté a beaucoup de sens pour moi », dit ce dirigeant très respecté du secteur bancaire canadien. Tim est l'un des premiers cadres supérieurs de la TD à avoir ouvert un compte à la Fondation de dons particuliers lors de son lancement en 2004. Nous étions ravis qu'il accepte de nous en dire davantage sur sa façon d'utiliser la Fondation pour changer les choses.

**Jo-Anne :** Tim, pourquoi avez-vous ouvert un compte à la Fondation de dons particuliers?

**Tim :** À l'époque, j'exerçais des options d'achat d'actions. Cela m'apparaissait une stratégie fiscale efficace. Ma conjointe Lana et moi avons une petite fille qui souffrait d'un trouble génétique rare qui l'a emportée à l'âge de deux ans. Je savais que je voulais contribuer de façon significative à la recherche sur la santé infantile – mais sans savoir quoi faire précisément. Il m'a semblé que bloquer des fonds dans la Fondation de dons particuliers était un bon point de départ, car cela nous donnait le temps d'établir un plan.

**Jo-Anne :** Depuis, comment avez-vous intégré la santé infantile dans vos projets philanthropiques?

**Tim :** Le trouble dont souffrait ma fille était tellement rare que les seuls traitements possibles n'étaient offerts qu'aux États-Unis. Cette expérience a été tellement éprouvante pour nous que j'ai décidé de faire quelque chose pour qu'aucune autre famille n'ait à la revivre. J'ai donc joint le conseil d'administration de la Fondation de The Hospital for Sick Children, la SickKids Foundation, et j'ai été nommé président de la campagne de financement du Peter Gilligan Centre for Research and Learning – une campagne de 200 millions de dollars.

Ce projet était tout à fait indiqué pour moi – il s'agissait de mettre sur pied un établissement de classe mondiale qui réunirait sous un même toit les meilleurs chercheurs afin de leur permettre d'apporter des idées nouvelles et des solutions innovatrices pour améliorer la santé infantile de manière significative et globale. Ce projet est devenu réalité : une tour de 21 étages, de 750 000 pieds carrés qui abrite 2 000 chercheurs, stagiaires et autres employés. Nous avons d'ailleurs célébré son ouverture officielle le 17 septembre 2013.

Suite à la page 2

Suite de la page 1

**Jo-Anne :** Vous utilisez la Fondation pour contribuer à plus d'une cause. Je constate que vous êtes un cycliste invétéré. Quel est le lien avec vos activités philanthropiques?

**Tim :** Je suis passionné de vélo depuis 10 ans. Pour moi, c'est un excellent moyen de garder la forme et d'entretenir mon esprit de compétition. Et qui plus est, c'est une autre façon de donner. J'ai le plaisir de faire du vélo avec des gens fantastiques et généreux, et ensemble, nous avons créé « Les Domestiques ». Dans l'univers du cyclisme, les domestiques sont ceux qui font en sorte que les cyclistes du peloton de tête conservent leur position. Nous nous sommes donné comme mission de servir nos communautés. Nous partageons la même mentalité, et avons du plaisir à promouvoir la philanthropie, le vélo et un mode de vie sain et actif. Les Domestiques ont recueilli plusieurs dizaines de millions de dollars qu'ils ont utilisés pour contribuer à de bonnes causes, ce qui est une autre excellente raison de faire du vélo – nous faisons habituellement plus de 9 000 km par année.

**Jo-Anne :** Vous participez également à la collecte de fonds pour le vélodrome Milton, en prévision des Jeux panaméricains et parapanaméricains de 2015 qui auront lieu à Toronto. Pouvez-vous nous dire pourquoi?

**Tim :** Oui, pour moi, il s'agit d'un projet qui favorisera la pratique du cyclisme au Canada. Pendant les Jeux, jusqu'à 20 000 spectateurs se retrouveront dans ce nouveau vélodrome – le seul endroit du genre au Canada – pour assister à des compétitions entre les meilleurs cyclistes

des Amériques. Et bien que cette merveilleuse piste soit conçue pour recevoir les plus grands championnats du monde, elle favorisera la pratique du cyclisme au Canada. Actuellement, nos cyclistes professionnels doivent aller s'entraîner en Californie. Après les Jeux, c'est la ville de Milton qui possédera et exploitera le vélodrome. Ce sera non seulement un lieu de compétition internationale, mais aussi un centre communautaire qui rendra le cyclisme plus accessible pour tous.

**Jo-Anne :** Chez TD, Lana et vous donnez également généreusement à la campagne annuelle de Centraide, tout en encourageant les nouveaux donateurs. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

**Tim :** Grâce à la Fondation, ma famille et moi pouvons contribuer à des causes qui nous tiennent à cœur, et Centraide est une merveilleuse façon d'aider notre communauté. Au cours des dernières années, Lana, moi-même et d'autres cadres supérieurs de TD avons créé un moyen d'inciter le personnel à donner davantage. Lorsqu'un employé participe pour la première fois à la campagne de financement de Centraide, nous versons un montant équivalent à son don. Ainsi, tous y gagnent.

**Jo-Anne :** Tim, je sais que vous avez deux fils qui entreront bientôt sur le marché du travail. Vous prêchez par l'exemple de façon magnifique en donnant de votre temps, de vos compétences et de votre argent à la communauté. Est-ce que cela incite vos enfants à faire eux-mêmes preuve de générosité? Si oui, comment?

**Tim :** Ils fréquentent l'université, mais ils ont aussi des emplois à temps partiel. Alors, disons qu'ils ont un aperçu du marché du travail.

Ils ont une vision juvénile typique de leur âge que j'avais probablement moi-même lorsque j'étais à l'université, mais Lana et moi espérons qu'ils savent à quel point ils sont privilégiés et que, par conséquent, ils sont tenus de contribuer à améliorer les conditions de vie pour tous au Canada. En général, ce sont de bons garçons attentionnés, et je crois que nous pourrions être fiers d'eux à cet égard.

**Jo-Anne :** Le vélodrome Milton et l'Hospital for Sick Children sont très chanceux de pouvoir compter sur vous. C'est en partie grâce à votre leadership et à votre générosité qu'ils pourront atteindre leurs objectifs. Nos communautés bénéficient certainement de vos dons et de votre exemple. Merci, Tim, pour tout ce que vous faites pour notre communauté!



## Tendances favorables pour la philanthropie

Selon Investor Economics, une société de conseil et de recherche en matière de services financiers, on s'attend à ce qu'entre 2010 et 2020 au Canada, les gens de la génération actuelle reçoivent de la précédente une somme totalisant 767 milliards de dollars. C'est donc dire qu'un impressionnant transfert de fonds s'est enclenché et se poursuivra dans les années à venir. Ce phénomène donnera un bon coup de pouce à la philanthropie. Voici pourquoi.

- Alors que les gens des générations plus âgées sont traditionnellement vus comme des épargnants, plusieurs de ceux qui hériteront de leurs biens sont engagés dans leur communauté et voient le succès autrement.
- Jusqu'à récemment, on considérait que la majeure partie des Canadiens les plus nantis devaient leur richesse à leur patrimoine familial. Mais selon Investor Economics, actuellement, les deux tiers des clients à valeur nette élevée ont fait eux-mêmes leur fortune. Ces nouveaux millionnaires ne deviendront pas des philanthropes du jour au lendemain, mais ils sont en mesure de donner beaucoup.
- Plusieurs d'entre eux ne se contenteront pas de signer des chèques; ils voudront voir et comprendre quelles sont les retombées de leurs dons, qu'ils considèrent d'ailleurs comme des investissements dans des causes. Par conséquent, ils voudront évaluer le rendement social de leurs investissements.
- Le pouvoir économique croissant des femmes constitue une autre tendance favorable pour le secteur de la philanthropie. Depuis les années 1980, les revenus de celles-ci ont connu une augmentation considérable. De plus, étant donné que leur espérance de vie est supérieure à celle des hommes, elles continueront de jouer un rôle de plus en plus influent en philanthropie.

## A–tchoum! Une forme de grichesse!

### **Grichesse: nom.**

Également appelé **syndrome de la richesse soudaine**, un trouble qui se manifeste par la culpabilité ou un manque de motivation affectant les gens qui font fortune ou qui héritent d'une importante somme d'argent.

Ce terme est le résultat de la combinaison de « grippe » et de « richesse ». Plusieurs gens bien nantis craignent que leurs enfants souffrent ou RISQUENT de souffrir de cette maladie – au moment où ils hériteront. C'est pourquoi certains parmi les plus riches au monde, tels Warren Buffet et Bill Gates, ont décidé de léguer la majeure partie de leurs biens à des œuvres de charité, et n'en laissent qu'un faible pourcentage à leurs descendants. Et ce ne sont pas que les milliardaires qui pensent ainsi. Ceux d'entre nous qui travaillent avec des clients à valeur nette élevée ont remarqué qu'il s'agit d'une tendance marquée dans la planification successorale. Ces gens décident de ne pas léguer tous leurs biens à leurs enfants, car ils estiment qu'hériter de telles sommes ne serait pas bénéfique pour eux. Les organismes de bienfaisance deviennent donc des légataires supplémentaires importants.

En 2010, Bill Gates et Warren Buffet ont lancé Giving Pledge, une campagne ayant pour but d'inciter les individus et les familles les plus riches au monde à s'engager à donner la moitié de leurs biens à des causes humanitaires et à des organismes de bienfaisance de leur choix. Gates et Buffet croient que ces gens devraient laisser suffisamment d'argent à leurs enfants pour leur permettre de faire quelque chose, mais pas au point de les encourager à ne rien faire. Ce mouvement augure bien pour les organismes de bienfaisance, qui, selon toute vraisemblance, profiteront des grandes richesses de cette génération.

### **Mesurer les retombées**

Il est clair que les donateurs ont une pensée de plus en plus élaborée et qu'ils cherchent à mesurer les retombées de leur générosité. Peu importe la taille de l'organisme de bienfaisance à qui ils donnent, il est important pour eux de savoir quelle est la portée de leur contribution. Les organismes capables de procéder à ces mesures pourront tirer le maximum de leurs ressources limitées, ce qui profitera davantage à leurs bénéficiaires. Les tenants de cette approche encouragent aussi les organismes sans but lucratif à faire le suivi des résultats de leurs programmes plutôt que de se contenter de calculer le nombre de programmes mis en place et de bénéficiaires servis.

Dans la rubrique suivante, Ann Rosenfield, directrice générale de la WoodGreen Foundation, explique comment on mesure les retombées des programmes au sein de son organisme.

## Homeward Bound

*Comment mesurer les retombées d'un programme visant à permettre aux mères monoparentales de cesser de dépendre de l'aide sociale et d'entrer sur le marché du travail par Ann Rosenfield.*



WoodGreen voulait mesurer les retombées à long terme du programme Homeward Bound destiné aux mères monoparentales. Nous savions de première main qu'il avait donné de bons résultats, mais nous voulions procéder à une analyse plus rigoureuse des données longitudinales afin de déterminer s'il aidait vraiment les femmes à maintenir de façon permanente les changements qu'elles avaient opérés même lorsqu'elles cessaient de bénéficier directement du programme.

Unique au Canada, Homeward Bound est un programme global de préparation à l'emploi de quatre ans destiné aux mères monoparentales vivant de l'aide sociale. Il a pour but de les aider à vaincre les obstacles à l'emploi. Il procure notamment des logements abordables; des services de garderie gratuits; des formations et des cours postsecondaires dans des domaines recherchés; du soutien personnalisé en matière de perfectionnement; des services de santé mentale et de loisir pour enfants; et de l'aide pour trouver du travail permettant de subvenir aux besoins d'une famille.

### **Choisir les données et comprendre les retombées**

WoodGreen a eu la chance de travailler avec le groupe Boston Consulting qui, à titre bénévole, a procédé à une analyse du rendement social du programme Homeward Bound et a découvert que pour chaque dollar investi dans celui-ci, la société en économisait quatre. Pour arriver à ce résultat positif, le groupe a notamment calculé le coût des prestations gouvernementales, telles que l'aide sociale, et leur compensation par l'augmentation des impôts versés par les femmes lorsqu'elles se mettaient à travailler.

Le fait de pouvoir ainsi décortiquer le succès d'Homeward Bound a marqué un point tournant pour WoodGreen. Cette analyse nous a en effet permis de vérifier ce que nous savions d'instinct et de démontrer aux donateurs que la confiance qu'ils témoignent à WoodGreen, et particulièrement à Homeward Bound par leurs investissements, est tout à fait fondée : nous aidons effectivement les mères monoparentales à acquérir les compétences dont elles ont

besoin pour trouver du travail et le conserver.

Pour obtenir un exemplaire du rapport 2013 du groupe Boston Consulting sur le rendement social du programme Homeward Bound de WoodGreen, ou pour en savoir davantage sur la façon d'investir dans Homeward Bound, veuillez communiquer avec Ann Rosenfield, MBA, CFRE, au 416-645-6000, poste 4004 ou à [arosenfield@woodgreen.org](mailto:arosenfield@woodgreen.org).



## TD publie un document d'information – Le cadre social de l'investissement d'impact

Dans notre dernier numéro, nous avons présenté le concept d'investissement d'impact, soit des placements tenant compte à la fois du rendement financier et des impacts sociaux ou environnementaux. Pour développer ce thème, TD a le plaisir de publier un document d'information, « Le cadre social de l'investissement d'impact ». Vous pouvez le consulter au <http://www.td.com/corporate-responsibility/publications/publications.jsp> ou en écrivant à [joanne.ryan@td.com](mailto:joanne.ryan@td.com) pour en obtenir un exemplaire.

## Le gouverneur général du Canada participe aux célébrations de l'Université Carleton en l'honneur du programme d'études supérieures en philanthropie et direction d'organismes sans but lucratif



Le 22 août 2013, l'Université Carleton a célébré le lancement d'un programme d'études unique en son genre : le programme d'études supérieures en philanthropie et direction d'organismes sans but lucratif. Son Excellence, le très honorable David Johnston, gouverneur général du Canada, assistait à l'événement et a prononcé un discours lors d'une table ronde sur ce thème.

« Ces étudiants font partie intégrante d'une profession, a dit le gouverneur général. Il est vrai que les professions sont librement définies, mais à mon avis, les professionnels représentent la fine fleur des valeurs fondamentales les plus importantes pour un pays. Ils possèdent un ensemble de connaissances spécialisées qu'ils n'auraient pas pu acquérir dans des manuels pratiques ou par l'observation en milieu de travail pendant un jour ou deux. Leur savoir repose sur des études sérieuses, la réflexion et l'enseignement prodigué par de fantastiques mentors. »

Le premier groupe d'étudiants – 31 en tout – qui participera à une session d'étude intensive cet été assistait à l'événement, qui comprenait une table ronde des meilleurs spécialistes de la question, notamment Jo-Anne Ryan de Gestion de patrimoine TD et Diane Hodgins de la Fondation ShoreFast. Étaient également présentes la présidente de l'Université Carleton, Roseann O'Reilly Runte, et Susan Phillips, la directrice de l'école d'administration et de politique publique.

« Les étudiants de ce programme m'ont dit qu'une fois leur diplôme en poche, ils ont l'intention de changer notre pays, a dit Mme Runte. Ils sont résolus à faire quelque chose de très spécial. Ils veulent utiliser leurs dons à bon escient. Je les remercie pour leur dévouement. »

« Ce programme, le seul du genre au Canada, arrive à point nommé, a dit Mme Phillips. La pratique de la philanthropie est de plus en plus professionnelle, élaborée et complexe. Au sein de notre société, l'importance de ce secteur, dont les recettes totalisent 212 milliards de dollars, n'est plus à démontrer. »

## À propos du diplôme d'études supérieures en philanthropie et direction d'organismes sans but lucratif :

Lancé en août 2013, ce programme vise à développer les compétences et les connaissances spécialisées nécessaires aux leaders et innovateurs qui voudront travailler dans le secteur de plus en plus complexe de la philanthropie et des organismes sans but lucratif. Il comprendra des sessions d'études intensives de deux semaines offertes cet été, de même que des cours interactifs en ligne qui le rendront accessible à l'échelle nationale.

On trouvera de plus amples renseignements sur le programme, y compris sur l'inscription, sur le site Web : [www.carleton.ca/mpnl](http://www.carleton.ca/mpnl).



Photographie : © Greg Pacek

N'hésitez pas à me faire part de vos questions et de vos commentaires. Veuillez les adresser à [joanne.ryan@td.com](mailto:joanne.ryan@td.com) ou téléphoner au **1-866-866-5166** ou **416-308-6735**.  
**Jo-Anne Ryan**  
Vice-présidente,

Philanthropie, Services-conseils de Gestion de patrimoine, et directrice générale, Fondation de dons particuliers

[www.tdwaterhouse.ca/fr/donsparticuliers](http://www.tdwaterhouse.ca/fr/donsparticuliers)



Les renseignements aux présentes sont en date du 30 septembre 2013 et ont été fournis par TD Waterhouse à des fins d'information seulement. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables. Lorsque de tels renseignements sont fondés en partie ou en totalité sur des renseignements provenant de tiers, leur exactitude et leur exhaustivité ne sont pas garanties. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies de placement, de négociation ou de fiscalité devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun. Gestion de patrimoine TD, La Banque Toronto-Dominion et les membres de son groupe et ses entités liées ne sont pas responsables des erreurs ou omissions relativement aux renseignements ni des pertes ou dommages subis.

Tous les produits et services de tiers mentionnés ou annoncés dans le présent bulletin sont fournis par la société ou l'organisme dont il est fait mention. Bien que ces produits et services puissent s'avérer des outils précieux pour l'investisseur indépendant, TD Waterhouse ne recommande aucun de ces produits et services en particulier. Ce n'est que par souci de commodité pour ses clients que TD Waterhouse met à leur disposition les produits et services de sources externes mentionnés. TD Waterhouse ne sera tenue responsable d'aucune réclamation, perte ou dommage découlant de leur achat ou utilisation.

La Fondation de dons particuliers est offerte par l'intermédiaire de TD Waterhouse. 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 privés, 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 ou d'une filiale en propriété exclusive au Canada et (ou) dans d'autres pays.