

# L'avocat philanthrope

Lisa Marie Noël

Défendre la veuve et l'orphelin. Voilà la noble mission qui motive bien souvent en premier lieu les étudiants en droit. Au Québec, de plus en plus d'avocats œuvrent en philanthropie, un domaine encore méconnu.

« Il y a 4 ans, je ne savais même pas que ça existait, les dons planifiés », avoue M<sup>e</sup> **Linda Nadeau**, aujourd'hui coordonnatrice aux dons majeurs et planifiés à la Fondation québécoise du cancer à Montréal. En acceptant ce poste, elle a découvert tout un monde qui la passionne : la philanthropie. Tellement qu'elle est devenue il y a deux ans présidente de la Table ronde du Montréal métropolitain pour l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACDP), mise sur pied en 1995.

Elle n'est pas la seule avocate à s'y intéresser. Les juristes représentent plus de la moitié des professionnels membres de l'ACDP. En effet, par leur compétence en gestion, en prévention, en rédaction de protocole et leur crédibilité, les avocats sont de bons candidats. Ils doivent également détenir de bonnes notions en fiscalité, en planification successorale et ne pas avoir peur de la très rebutante *Loi de l'impôt sur le revenu*, souligne M<sup>e</sup> **Richard Fontaine**, avocat dans un cabinet privé de Montréal. Il œuvre tant pour des clients qui font leur testament que pour des organismes qui veulent développer une structure de dons. Comme le gouvernement s'est désengagé financièrement des organisations philanthropiques, selon lui, elles doivent solliciter davantage les particuliers ou les corporations.

Les œuvres de bienfaisance ont tout intérêt à encourager leurs donateurs dans la voie du don planifié. Selon l'Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation (ECDBP) de 2004 menée par Statistique Canada, « ceux qui planifient leurs dons donnent davantage ».

Les professionnels en dons planifiés sont en demande. « Nous avons remarqué une augmentation substantielle d'affichage durant la dernière année, donc une augmentation de la demande pour des professionnels qualifiés en dons planifiés partout à travers le Canada », note l'ACDP, basée à Ottawa, qui offre un service d'affichage de postes pour les employeurs cherchant un professionnel en dons planifiés.



M<sup>e</sup> Linda Nadeau

Jacques Pharaud

Plusieurs fondations et organismes embauchent des professionnels en dons planifiés qui voient tant aux intérêts de l'organisme qu'à ceux du donateur. La confiance est un atout majeur. « Il faut savoir poser les bonnes questions, comprendre ce que la personne veut et surtout comment bien le traduire dans un protocole d'entente », dit M<sup>e</sup> **Carole Fortin**, responsable des dons planifiés aux HEC. « On se doit de demeurer honnête dans les informations transmises au donateur, être clair sur les besoins de l'organisme et donner l'heure juste à propos des avantages fiscaux », ajoute M<sup>e</sup> **Francine Cardinal**, responsable des affaires juridiques et des dons planifiés chez les petits frères des Pauvres.

N'y a-t-il pas des risques de dérapage ou d'ingérence dans les affaires du donateur ? Les professionnels en dons planifiés condamnent systématiquement les comportements de vente à commission. En philanthropie, c'est la relation de confiance qui prime et non la quantité de dons recueillie. Par exemple, Linda Nadeau se fait un devoir de bien expliquer la mission de son organisme aux donateurs potentiels. Plusieurs confondent la Fondation québécoise du cancer, qui héberge des patients venant des régions lors de leurs traitements dans les centres hospitaliers, et la Société canadienne du cancer qui est axée sur la recherche.



M<sup>e</sup> Richard Fontaine

Jacques Pharaud

## Baucoup de sous

La charité, c'est beaucoup de sous : 8,9 milliards, selon l'ECDBP de 2004. La population québécoise a contribué pour 912,5 millions. Même si selon les statistiques, le Québec est la province la plus « avare », plusieurs avocats s'accordent pour confirmer la hausse de popularité, au Québec, du don planifié qui vient traditionnellement de la culture anglophone. Peut-être parce que les anglophones détenaient autrefois des fortunes et le pouvoir financier, avancent certains. M<sup>e</sup> Francine Cardinal réfute cette hypothèse. Ceux qui donnent ne sont pas toujours les plus riches, remarque-t-elle. Certains laissent par testament leurs économies, leur maison ou leur assurance vie. La beauté du don planifié est qu'il permet de laisser un héritage collectif sans pénaliser la famille.

## Planifier ses finances, planifier ses dons

« Un bon conseiller doit donner toute l'information pour établir une stratégie. La planification fiscale et successorale est globale et prédispose à incorporer le don planifié », soutient M<sup>e</sup> Fontaine, qui voit le don planifié comme un important outil de planification. Que fait-on avec un fonds de placement, un immeuble à revenus, une résidence secondaire ou des toiles d'artistes renommés ? Le professionnel est là pour exposer toutes les options possibles selon les intérêts et désirs philanthropiques de son client.

« Les dons sont souvent liés à l'histoire personnelle de la personne ou de sa famille », fait remarquer Richard Fontaine. En plus de la satisfaction d'aider une cause qui lui tient à cœur, le donateur peut retirer des bénéfices pour sa succession côté fiscal. Ses héritiers ne seront pas désavantagés puisqu'ils devront, de toute façon, payer de l'impôt.



Pas besoin d'être mort pour faire profiter un organisme d'un don. Par exemple, si un entrepreneur vend son entreprise, il se retrouvera avec un gros gain en capital et son fardeau fiscal sera plus important cette année-là. C'est le moment de penser à faire un don important à un organisme, croit M<sup>e</sup> Fontaine. Vous gagnez à la loterie, vous vendez un bien important, vous êtes un immigrant fortuné qui arrive au Québec ? L'avocat vous conseillera également de considérer cette possibilité.

### Les différents dons

Les formes de dons les plus connues auprès de la population sont les dons monétaires, les legs testamentaires, les dons de police d'assurance vie et les dons de titres cotés en bourse. La popularité de cette dernière forme de don a bondi depuis l'an dernier, a remarqué M<sup>e</sup> Fontaine. Depuis juin 2006, les règles fiscales ont été modifiées tant au fédéral qu'au provincial afin que le donateur de titres ne paie aucun impôt sur son gain en capital. C'est un incitatif majeur.

D'autres formes de don sont méconnues, comme les fiducies de bienfaisance, les rentes de charité ou la création d'un fonds personnalisé. Les mécanismes de dons sont de plus en plus sophistiqués et demandent l'intervention d'un avocat pour établir la stratégie la plus pertinente.

### Les avocats philanthropes

Œuvrer en philanthropie permet une diversité de tâches, ce qui plaît à plusieurs avocats. En plus de leurs connaissances juridiques, ils développent leur côté marketing, leurs habiletés en communication, leurs relations humaines et surtout, leur capacité d'écoute. Une relation de confiance avec un donateur se développe pendant plusieurs mois, voire plusieurs années. « Notre rôle se joue à long terme. On doit développer une relation avec les gens, c'est ce que je trouve fantastique ! », indique

M<sup>e</sup> Nadeau de la Fondation québécoise du cancer.

« La mission de l'organisme est au cœur de tout ce qu'on fait. C'est motivant ! », se réjouit Francine Cardinal, qui voit tous les jours l'impact de son travail sur la vie des personnes âgées et seules qui bénéficient des services des petits frères des Pauvres. Après avoir travaillé pendant 15 ans dans son propre cabinet en litige civil et commercial, elle avait besoin de nouveaux défis. Détentrice d'un MBA et d'une mineure en sociologie, elle est heureuse de pouvoir mettre son expérience à l'œuvre dans son nouveau poste qu'elle occupe depuis trois ans.

Devenir un professionnel en dons planifiés ne s'improvise pas. « Être un avocat est un facilitant, mais c'est important d'aller chercher de la formation », recommande Linda Nadeau qui a suivi des formations au Barreau du Québec sur les fiducies et les successions. Le cours intensif de quatre jours sur le don planifié, donné par l'ACPDP à Banff et à Mont-Tremblant, est aussi un *must*. Les juristes québécois travaillent d'ailleurs très fort pour que ces formations soient données non seulement en français, mais adaptées aux lois du Québec.



Jacques Pharamand

M<sup>e</sup> Francine Cardinal

Même s'il fait du don planifié depuis 20 ans, M<sup>e</sup> Richard Fontaine renouvelle chaque année son adhésion à diverses associations. « On ne peut pas œuvrer en philanthropie en restant assis dans son bureau », dit-il. Il est primordial de pouvoir se tenir à jour avec des formations, de discuter avec des gens du milieu et participer à des groupes d'études.

### Y croire

Pour œuvrer en philanthropie, il faut croire en la cause. « C'est comme être une porte-parole. Nous devons être sincères et y croire. Les donateurs le sentent », dit Linda Nadeau. « On me dit souvent que je suis une bonne *vendeuse*. C'est parce que je suis moi-même convaincue. Je représente une cause et je suis fière d'en parler », affirme M<sup>e</sup> Carole Fortin des HEC, qui a épousé sa cause. Elle a même fait don de son assurance vie. « L'avantage avec le don planifié est que tout le monde est gagnant. C'est positif pour l'école, pour le donateur et pour les étudiants », conclut-elle.

## Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation 2004 de Statistique Canada

Plus de 22 millions de Canadiens, soit 85 % de la population âgée de 15 ans et plus, ont fait des dons en argent à des organismes, ce qui représente un total de 8,9 milliards et une moyenne de 400 \$ par personne.

Au Québec, le taux de donateurs est de 83 %. Les Québécois donnent 176 \$ en moyenne pour un total de 912,5 millions.

### Montant moyen des dons annuels, selon la province donatrice de 15 ans et plus

Canada :	400 \$
Alberta :	500 \$
Ontario :	488 \$
Nunavut :	292 \$
Québec :	176 \$

### Taux de donateurs de 15 ans et plus

Canada :	85 %
Québec :	83 %
Nunavut :	63 %
Ontario :	90 %
Terre-Neuve et Labrador :	93 %
Ile-du-Prince-Edouard :	93 %

## Qui est le professionnel en dons planifiés ?

C'est une personne qui travaille avec des donateurs et des organismes de charité pour permettre aux deux parties de retirer des avantages maximums d'un don de charité.

Source : Association canadienne des professionnels en dons planifiés.