



## OPTIMISEZ LES BÉNÉFICES POUR VOS CLIENTS

**Même s'ils se montrent souvent généreux envers des organismes caritatifs, les Québécois n'utilisent le don planifié que rarement. C'est bien dommage, car les retombées pour un même montant pourraient être maximisées. Conseils pour mieux guider vos clients.**

LES DONS PLANIFIÉS permettent non seulement de soutenir efficacement une cause, mais aussi de bénéficier d'avantages fiscaux intéressants. « Le don immédiat en argent – autrement dit, envoyer un chèque – est l'outil le moins avantageux fiscalement. En revanche, il existe tout un éventail de possibilités afin que l'organisme de charité ou la fondation puisse bénéficier de dons récurrents qui au bout du compte représenteront une somme plus importante, tout en générant des crédits d'impôt avantageux pour le donateur », note Hélène Marquis, planificatrice financière, directrice régionale, Planification fiscale et successorale, Gestion privée de patrimoine à la CIBC.

## Comment orienter ses clients vers le don planifié ?

Selon Hélène Marquis, planificatrice financière, on doit avant tout bien connaître ses clients. « Il faut leur poser des questions sur les causes qui leur tiennent à cœur. Par exemple, ils pourraient être davantage sensibles aux progrès de la recherche concernant certaines maladies parce qu'un de leurs proches a justement été touché. On doit les faire parler et être à l'écoute », suggère-t-elle.



Les conseillers ont aussi intérêt à porter une attention particulière aux événements modifiant de façon importante la situation financière d'un client. « Les cadres supérieurs de grandes entreprises ont souvent accès à des régimes d'achat d'actions. À la retraite, il peut être avantageux de faire don de ces actions à un organisme, non seulement pour soutenir une cause, mais aussi pour bénéficier d'avantages fiscaux. C'est donc le bon moment pour en parler », souligne M<sup>me</sup> Marquis.

« Malheureusement, ce sont des sujets trop peu abordés par les conseillers, peut-être parce que certains manquent eux-mêmes d'information à cet égard, estime pour sa part Hélène Latreille, directrice, dons majeurs et dons planifiés auprès de la Fondation du Grand Montréal. Or, donner fait partie de la planification fiscale et successorale, d'où l'importance du rôle qu'ont à jouer les conseillers. »

est fiscalement plus avantageux de transférer directement des titres que de faire don du produit de leur vente. « Cette façon de faire élimine les gains en capital, et par conséquent l'imposition sur ceux-ci », fait valoir Hélène Marquis, planificatrice financière, directrice régionale, Planification fiscale et successorale, Gestion privée de patrimoine à la CIBC.

Donner des titres permet de verser une somme importante, mais sans puiser dans ses liquidités, en particulier si l'on possède des actions dont la valeur a augmenté considérablement depuis leur acquisition.

### 3. Don de REER ou de FERR

On peut désigner un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire d'un REER ou d'un FERR. Au décès, l'organisme recevra le produit du régime de retraite et la succession, un reçu d'impôt. « En désignant directement l'organisme, le montant ne passe pas entre les mains de la succession. Donc, il n'y a pas de frais d'homologation, ni de contestation possible de la part des créanciers de la succession », souligne Mélissa Lanthier.

« La plupart des gens n'analysent pas la façon dont ils donnent ni comment ils pourraient maximiser ce don. Or, lorsqu'on connaît bien la fiscalité reliée à la philanthropie, il est possible de trouver des moyens de faire beaucoup plus efficaces », confirme Stéphane Bergeron, conseiller en sécurité financière au Cabinet d'assurance Banque Nationale. Guylaine Martin, directrice des dons majeurs et planifiés à la Fondation du CHU de Québec, estime d'ailleurs que les conseillers et planificateurs financiers ne devraient pas hésiter à en parler à leurs clients. « Les personnes ayant recours à leurs services s'attendent à ce qu'ils abordent la question de la philanthropie, des dons planifiés, ainsi que les stratégies pour bonifier leurs dons et obtenir ainsi de meilleurs crédits d'impôt », dit-elle.

Alors plus question d'hésiter : voici quatre outils de dons planifiés à faire découvrir à vos clients.

### 1. Don d'assurance vie

Il est possible de donner une assurance vie déjà existante ou d'en souscrire une nouvelle au bénéfice d'un organisme. Si la police existe déjà, le donateur peut en céder la propriété tout en continuant à verser les primes chaque mois.

Les crédits d'impôt pour don de bienfaisance correspondront à la valeur de rachat nette de la police et, à certaines conditions, à la juste valeur marchande de la police déterminée par un actuaire-conseil, et ce, en plus des primes payées annuellement par le donateur.

« S'il choisit de souscrire une nouvelle police d'assurance vie, le donateur paye la première prime mensuelle, puis effectue une cession de propriété et un changement de bénéficiaire au profit de l'organisme », indique Lucie Gervais, CPA, CA, directrice générale, planification fiscale et successorale au Groupe Investors. L'assuré recevra des reçus d'impôt pour chaque prime payée, et les crédits d'impôt correspondants.

« Les clients disposent souvent d'un certain budget annuel pour leurs dons. Mais s'ils consacraient le même montant à une prime d'assurance vie, ce serait bien plus avantageux à la fois pour l'organisme bénéficiaire et pour eux-mêmes sur le plan fiscal. C'est une excellente façon de maximiser l'impact de son don », fait remarquer Mélissa Lanthier, conseillère en sécurité financière et conseillère en assurance et rentes collectives chez Lafond Services Financiers.

Cette méthode permet aussi de donner un montant important, et ce, sans amputer le patrimoine légué à ses héritiers.

### 2. Don d'actions et de titres cotés en Bourse

Autre outil à considérer : le don en actions et titres cotés en Bourse (actions, obligations, parts d'un fonds commun de placement, etc.), qui donne droit à un crédit d'impôt. Mentionnons d'ailleurs qu'il



« La plupart des gens n'analysent pas la façon dont ils donnent ni comment ils pourraient maximiser ce don. »

– Stéphane Bergeron,  
conseiller en sécurité  
financière au Cabinet  
d'assurance Banque Nationale

Les avantages fiscaux obtenus au décès du donateur, survenu après 2015, pourront réduire les impôts à payer de la succession et/ou du décédé. En effet, depuis janvier 2016, de nouvelles dispositions fiscales offrent une plus grande flexibilité au liquidateur/exécuteur testamentaire au cours des 36 mois suivant le décès, mentionne Lucie Gervais.

La planification fiscale sera donc particulièrement importante pour choisir le contribuable et l'année d'imposition la plus avantageuse.

## 4. Don par fiducie résiduaire de bienfaisance

Si une personne dispose d'actifs importants, il peut être intéressant de créer une fiducie et de les y déposer. « Le donateur demeure bénéficiaire du revenu généré par le capital, mais à son décès l'organisme de bienfaisance touchera le capital », explique Lucie Gervais. Il percevra donc des revenus tirés de ses biens de son vivant, et aura droit à un allègement fiscal immédiat pour don de bienfaisance correspondant à la valeur actuelle de l'avantage futur qu'obtiendra l'organisme.

« C'est une formule qui est moins populaire lorsque les taux d'intérêt sont bas, comme c'est le cas actuellement », mentionne Nathalie Godbout, vice-présidente adjointe, planification au Groupe Investors. Par ailleurs, il faut savoir que le transfert du bien à la fiducie est irrévocable. **K**

## POUR EN SAVOIR PLUS

L'organisme **Un héritage à partager** est une bonne source d'information pour les conseillers et planificateurs.

[www.unheritage.org/](http://www.unheritage.org/)

L'**Association canadienne des professionnels en dons planifiés** propose des conférences mensuelles ouvertes aux professionnels des services financiers.

[www.cagp-acpdp.org/fr](http://www.cagp-acpdp.org/fr)

Fondation du Grand Montréal

[www.fgmtl.org/](http://www.fgmtl.org/)

Fondation du CHU de Québec

[www.fondationdutchudequebec.ca](http://www.fondationdutchudequebec.ca)

« Le bénévolat et les dons de bienfaisance au Canada », Statistique Canada, 30 janvier 2015

[bit.ly/1JEZ66n](http://bit.ly/1JEZ66n)

## La philanthropie en chiffres



SELON LES DERNIÈRES DONNÉES de Statistique Canada (janvier 2015), les disparités régionales sont importantes en matière de dons et de bénévolat.

Ainsi, les donateurs de l'**Alberta (863 \$)**, de la **Colombie-Britannique (704 \$)** et du **Manitoba (699 \$)** étaient les plus généreux en 2013. À l'inverse, c'est au **Québec** que le montant moyen des dons a été le plus faible (**264 \$**), suivi du **Nouveau-Brunswick (345 \$)**. Plusieurs observateurs avancent que les cultures anglo-saxonnes sont naturellement plus tournées vers le don philanthropique que les cultures latines, une tendance qui se retrouve aussi en Europe.

## DE NOS ARCHIVES

Dons : le Québec est moins généreux que les autres provinces

[bit.ly/1vv1tkD](http://bit.ly/1vv1tkD)

Le don planifié sous toutes ses coutures

[bit.ly/1PBcPqK](http://bit.ly/1PBcPqK)