

# Stratégies de dons planifiés : Concepts de base

---

**Simon Proulx-Pinard**, CPA, TEP, Associé délégué  
Conseiller en sécurité financière  
BGY Services financiers intégrés inc.  
[sppinard@bgy.ca](mailto:sppinard@bgy.ca)



SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS INC.

# Présentation du conférencier

---

- Simon Proulx-Pinard, CPA, TEP, Associé Délégué
- BGY Services financiers intégrés inc.
  - Montréal et Québec
  - 55 personnes réparties en 3 départements :
    - planification financière intégrée
    - gestion des placements
    - assurance de personnes
  - Permis : tous les permis possibles
    - Gestion discrétionnaire en placement,
    - Assurance de personnes
    - Assurance et rentes collectives et tous les autres

# BGY, Services financiers intégrés inc.

---

- Équipe multidisciplinaire de plus de 55 personnes en gestion privée
  - Comptables, fiscalistes, avocats, actuaires, CFA, CAIA, gestionnaires de portefeuille, planificateurs financiers, conseillers en sécurité financière, conseillers en régimes de retraite collectifs et en assurance collective, etc.
- Plus de 1,85 Milliards d'actifs en gestion discrétionnaire
  - BGY est la plus importante pratique au Canada chez iA Gestion privée de patrimoine
    - iAGPP a plus de 55 Milliards d'actifs sous gestion
    - iAGPP est le 2<sup>e</sup> plus gros courtier pour les indépendants au Canada
  - Garde de valeurs auprès de la Banque Nationale

# BGY, Services financiers intégrés inc.

---

- Places d'affaires à Montréal et Québec
- Approche de service-conseil
- Détient tous les permis : placement (gestion discrétionnaire), assurance de personnes, planification financière, assurance collective et régimes de retraite collectifs
  
- BGY n'est pas
  - Un cabinet de comptables ou de fiscalistes
  - Un cabinet de juristes

# Objectifs de la présentation

---

- Présenter le concept de dons planifiés
- Traiter des principales stratégies permettant d'optimiser un don important
- Reconnaître l'importance de l'intégration d'un don planifié au contexte du donateur

# Don planifié, définition

---

- Selon l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPDP) :
  - Le don planifié est l'aboutissement d'un processus de planification de dons de bienfaisance, immédiats ou futurs, qui reflète les objectifs philanthropiques exprimés par le donateur et qui tient compte du contexte personnel, familial et fiscal qui est le sien.
  
- Inclus mais ne se limite pas au don testamentaire !

# Motivation du donateur

---

- Une question de cœur au départ
  - Redonner à la communauté
  - Prolonger son engagement social actuel
  - Faire une différence
  - Laisser sa marque
- Mais l'investissement philanthropique découle inévitablement aussi d'une réflexion financière
  - Analyse financière nécessaire pour sécuriser le donateur

# VARIABLES DÉTERMINANTES

---

- Préférences du donateur
  - Don immédiat pour voir l'impact de son vivant, ou
  - Attendre décès pour ne pas manquer d'argent de son vivant
    - Avec ou sans assurance vie
- Donner en minimisant les coûts ou maximiser les dons pour un coût préétabli (en optimisant les économies fiscales)
- Optimisation fiscale
  - Revenus suffisants pour profiter de l'allègement (limite de revenu 75 % - 100 %)
  - Impôts suffisants pour utiliser les crédits/déductions
    - Du vivant ou au décès
  - Allègement pour individu ou société ou succession
- Bref répondre aux questions suivantes :
  - Quoi donner, quand donner, qui donne?



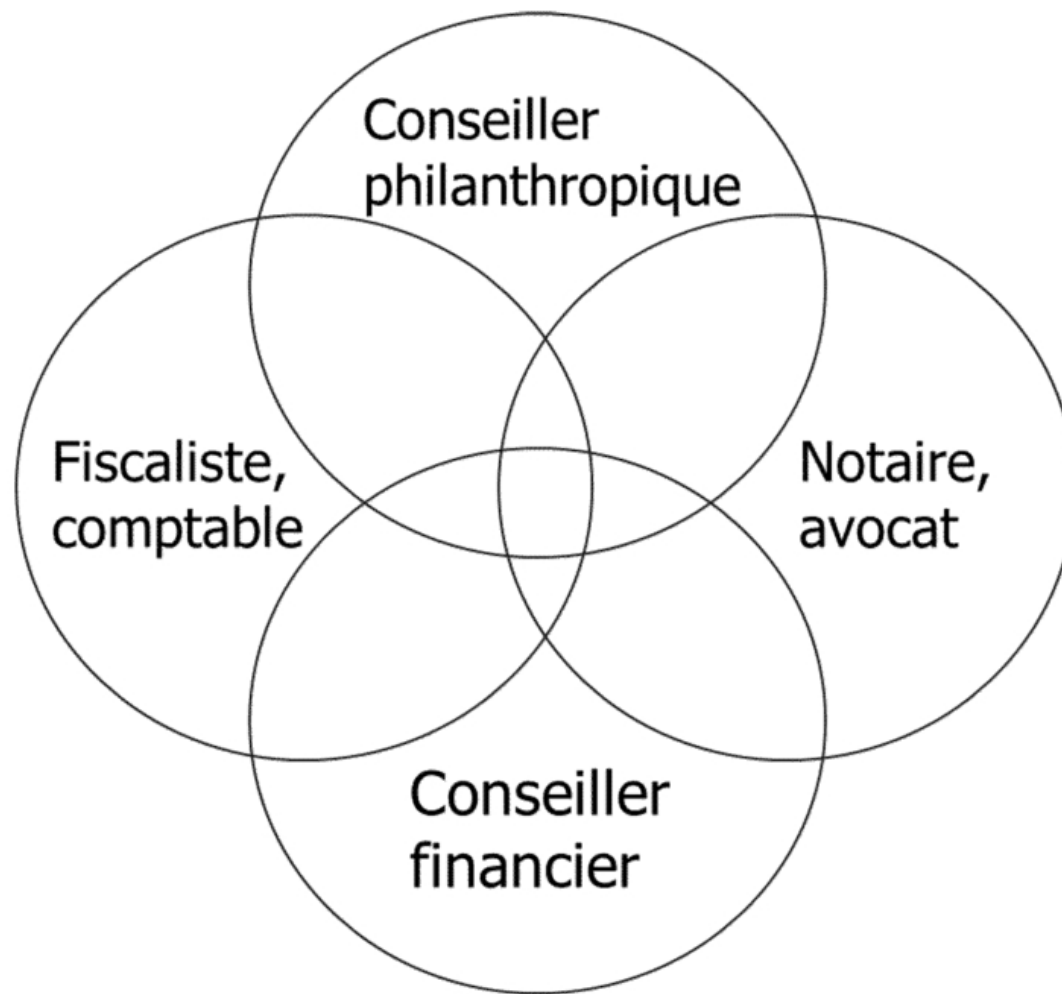
# VARIABLES DÉTERMINANTES

---

- Il faut rencontrer les donateurs potentiels
  - Les gens sous-estiment leur potentiel
  - Couper les mythes et les faux raisonnements financiers
  - Aider le fiscaliste/comptable ou le conseiller personnel (qui ne maîtrisent souvent pas les stratégies)
  - S'adapter à leur situation réelle sinon ça reste théorique
  - Ne pas se contenter du don annuel si un donateur est motivé

# Travail d'équipe

---



# Sommaire des règles des dons

---



SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS INC.

# Calcul du crédit annuel

Palier de revenu imposable	Taux de crédit fédéral (incluant abattement)	Taux de crédit d'impôt du Québec	Taux de crédit d'impôt combiné
Premier 200 \$ de dons	12,53%	20,00%	32,53%
Si revenu imposable 0 \$ – 126 000 \$	24,22%	24,00%	<b>48,22%</b>
Si revenu imposable 126 000 \$ – 246 752 \$	24,22%	25,75%	<b>49,97%</b>
Si revenu imposable > 246 752 \$	27,56%	25,75%	<b>53,31%</b>

# Limite annuelle et report

---

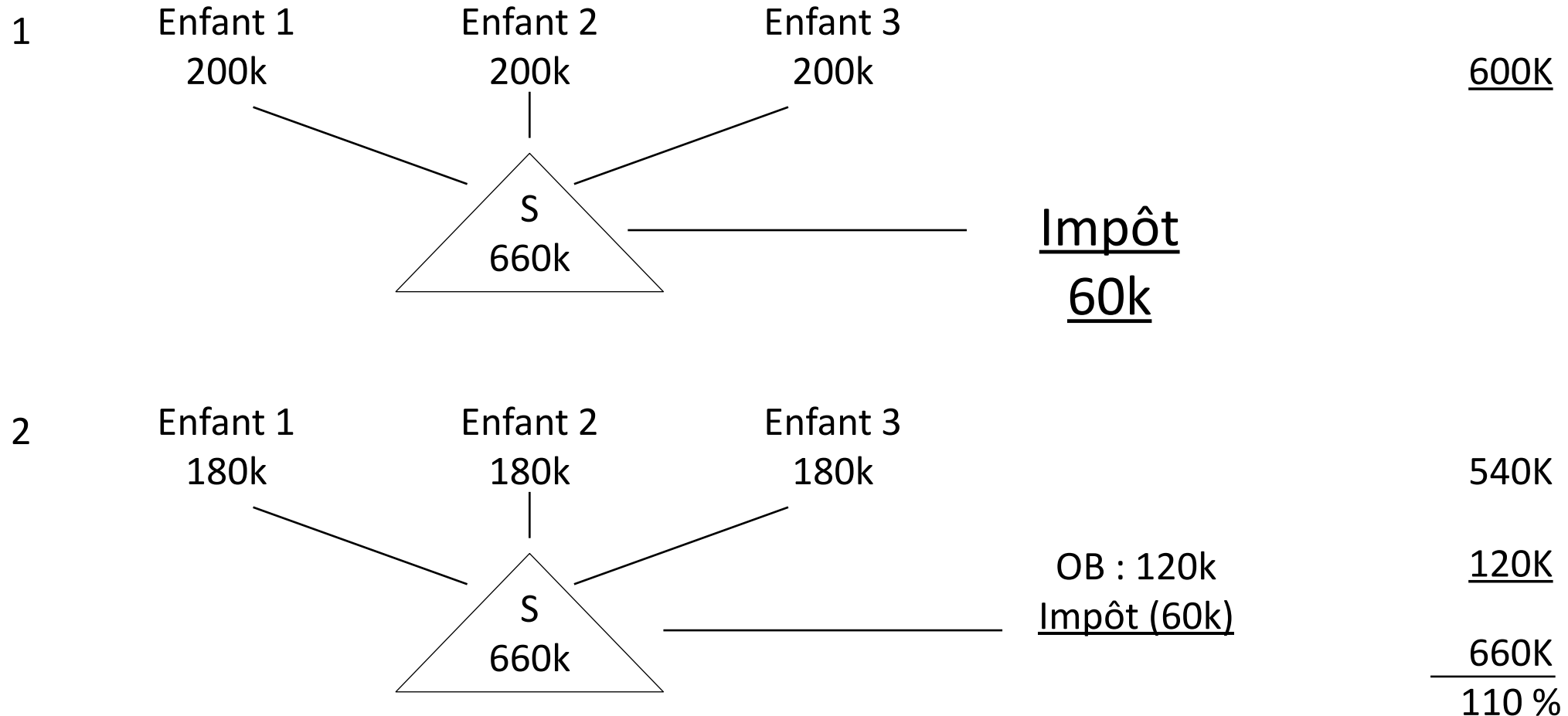
- Fédéral : 75 % du revenu net
- Provincial : 100 % du revenu net
  
- Dans tous les cas précédents, report prospectif 5 ans possible
  
- Décès : 100 % du revenu net aux deux paliers
  - Règles spéciales sur la possibilité de report du crédit

# Les 3 bénéficiaires possibles d'une succession

---

- Il y a 3 options pour le patrimoine du décédé :
  - Héritiers
  - Impôt
  - Organismes de bienfaisance
- On peut en faire disparaître un si on le souhaite!
- Dit autrement : on peut se substituer aux gouvernements dans leur rôle social.

# Donner son 110 %



# Stratégies de dons planifiés

---



SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS INC.



# 3 ingrédients utiles

---

- Allègement fiscal en raison du reçu de don de charité
  - Entre 48,22 % et 53,31 % du don si personnel
  - Déduction du revenu si don par une société
- Gain exonéré sur dons de titres cotés en bourse (s'applique à plusieurs situations)
- Assurance vie : effet multiplicateur découlant de la rentabilité intrinsèque d'une assurance vie permanente

# Don de titres cotés en bourse

---

- Taux d'inclusion du gain en capital imposable réduit à 0 % pour les gains sur titres cotés en bourse donnés [38 a.1) LIR]
  - Exclu les titres détenus dans un régime enregistré ou CELI
- Reçu d'impôt pour un montant égal à la valeur marchande des titres donnés
- Titres cotés en bourse = action ou créance (obligation) inscrite en bourse, unité d'un fonds communs de placement, unité de fonds distincts [38 a.1)(i) LIR]
- Si donateur est une société, 100 % du gain exonéré porté au CDC [89(1) « compte de dividende en capital » LIR]
- S'applique donc à des donateurs qui ont des investissements dans des placements personnels non enregistrés ou dans des sociétés privées

# Ex : Don de titres cotés en bourse

<b>Impôt</b>	<b>Vente de titres</b>	<b>Don de titres</b>
Produit de disposition	100 000 \$	100 000 \$
Prix de base rajusté	60 000 \$	60 000 \$
Gain en capital	<u>40 000 \$</u>	<u>40 000 \$</u>
Gain en capital imposable	<u>20 000 \$</u>	<u>— \$</u>
Impôt payable	<u>10 662 \$</u>	<u>— \$</u>

<b>Coût du don</b>		
Valeur du don (reçu)		100 000 \$
Allègement fiscal don (crédit)		(53 310 \$)
Impôt gain en capital sauvé		<u>(10 662 \$)</u>
		<u>36 028 \$</u>
Coût du don		36,0 %

# Don de titres cotés en bourse

---

- Stratégie à privilégier due aux avantages fiscaux supplémentaires disponibles
- Stratégie très simple à mettre en place en pratique
- Attention au faux raisonnement de se priver de donner un « bon » titre que l'on aimerait conserver.
  - On donne et on rachète le même titre 2 minutes après. Le don permet simplement de cristalliser le gain latent sur le titre.
- Règle générale : si présence de titres cotés en bourse avec gain latent, on priorise le don de cette méthode.

# Don testamentaire (legs)

---

- Don différé au décès
- Léguer une partie de son patrimoine successoral à un organisme de bienfaisance
  - Prévoir un legs à titre particulier si montant fixe
  - Prévoir un legs universel, à titre universel ou résiduaire si on souhaite laisser une portion des avoirs d'une succession
- Profil de donateur
  - Préférence pour don différé, car la situation financière actuelle ne permet pas un don important (patrimoine n'implique pas d'excédent par rapport aux besoins pour la retraite)
  - A suffisamment d'impôt au décès pour profiter de l'allègement fiscal au décès

# Don testamentaire (legs)

---

Dons	100 000 \$
Paiements pour dons	100 000 \$
Coût des dons	100 000 \$
Allégements fiscaux	<u>(53 310 \$)</u>
Coût net des dons	<u>46 690 \$</u>
	<b><u>46,7 %</u></b>

# Don testamentaire (legs)

---

- Crédit d'impôt « non remboursable », doit annuler de l'impôt payable au décès ou dans la succession
- Si les revenus imposables et les impôts payables sont peu élevés dans la succession, dans l'année du décès et l'année qui précède l'année du décès, les crédits d'impôts peuvent être perdus
- Songer à devancer le don (du vivant) pour utiliser tous les crédits d'impôt

# Don en espèces du vivant

---

- Simple
- Pour l'organisme, accès immédiat aux fonds donnés
- Important de comparer des scénarios de dons planifiés en tenant compte de la valeur de l'argent dans le temps si le don
  - Un don prévu de 100 000 \$ au décès dans 25 années n'a pas la même valeur que d'effectuer le même don sur 10 ans, soit 10 000 \$ par année.
  - Plus précisément, considérant un taux d'actualisation de 4%, un don de 10 000 \$ de l'année 1 à 10 équivaut à un don de 146 900 \$ qui serait fait dans 25 ans.
    - Il faut toujours comparer l'argent sur la même année de référence pour évaluer le cout d'une stratégie de don.



# Don en espèces du vivant

En valeur future

Dons <sup>1</sup>	146 900 \$
Paiements pour dons	10 x 10 000 \$
Coût des dons	146 900 \$
Allégements fiscaux	<u>(78 310 \$)</u>
Coût net	<u>68 590 \$</u>
	<b><u>46,7 %</u></b>

<sup>1</sup>Homme de 60 ans non-fumeur avec espérance de vie théorique de 85 ans, taux d'actualisation 4 %

# Dons de bienfaisance et assurance vie

---



SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS INC.

# Effet multiplicateur de l'assurance vie

---

- Assurance vie permanente = placement successoral rentable
  - Le capital-décès garanti > primes versées à l'assureur
- Rendement garanti très intéressant, à l'abri de l'impôt
- Effet multiplicateur, permet un don à un coût équivalent à une fraction du coût du don si on combine la rentabilité avec le reçu fiscal.

Exemple : rentabilité, assurance vie T100 souscrite sur couple 50 ans NF

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<b>Stratégie avec assurance vie</b>					
Durée	Âge au décès	Investissement annuel	Investissements cumulatifs	Bénéfice payable au décès	Rendement brut (équiv. avant impôt) annuel composé
1	51	8 730 \$	8 730 \$	1 000 000 \$	<b>24319,43%</b>
...	...	...	...	...	...
25	75	8 730 \$	218 250 \$	1 000 000 \$	<b>22,18%</b>
...	...	...	...	...	...
36	86	8 730 \$	314 280 \$	1 000 000 \$	<b>11,94%</b>
37	87	8 730 \$	323 010 \$	1 000 000 \$	<b>11,36%</b>
38	88	8 730 \$	331 740 \$	1 000 000 \$	<b>10,82%</b>
39	89	8 730 \$	340 470 \$	1 000 000 \$	<b>10,32%</b>
<b>40</b>	<b>90</b>	<b>8 730 \$</b>	<b>349 200 \$</b>	<b>1 000 000 \$</b>	<b>9,84%</b>
41	91	8 730 \$	357 930 \$	1 000 000 \$	<b>9,40%</b>
42	92	8 730 \$	366 660 \$	1 000 000 \$	<b>8,97%</b>
43	93	8 730 \$	375 390 \$	1 000 000 \$	<b>8,58%</b>
44	94	8 730 \$	384 120 \$	1 000 000 \$	<b>8,20%</b>
45	95	8 730 \$	392 850 \$	1 000 000 \$	<b>7,85%</b>
46	96	8 730 \$	401 580 \$	1 000 000 \$	<b>7,51%</b>
47	97	8 730 \$	410 310 \$	1 000 000 \$	<b>7,19%</b>
48	98	8 730 \$	419 040 \$	1 000 000 \$	<b>6,89%</b>
49	99	8 730 \$	427 770 \$	1 000 000 \$	<b>6,60%</b>
<b>50</b>	<b>100</b>	<b>8 730 \$</b>	<b>436 500 \$</b>	<b>1 000 000 \$</b>	<b>6,33%</b>

Les tableaux et illustrations sont présentés à titre d'illustration seulement et ne représentent pas les valeurs futures ni le rendement de vos placements.

# Dons de bienfaisance et assurance vie

---

- 2 façons d'intégrer l'assurance vie au don planifié :
- Assurance vie fait l'objet du don
  - Le propriétaire du contrat peut varier en fonction du moment où le donateur souhaite bénéficier des avantages fiscaux.
- Assurance vie remplace le bien qui a fait l'objet du don

# Assurance vie (don égal au capital décès)

---

- Donateur demeure titulaire de la police et don égal au capital décès
- Bénéficiaire :
  - Organisme de bienfaisance bénéficiaire de la police, don réputé fait par la succession, mais possibilité de crédit dans la déclaration finale si SAITP
  - Succession bénéficiaire de la police et don testamentaire
- Allègement fiscal au décès égal au capital légué
- Pas d'allègement fiscal lors du paiement de la prime
- Le donateur pourrait changer d'idée en cours de route et désigner un autre bénéficiaire (si désignation révocable)

# Assurance vie (don égal au capital décès)

Dons <sup>1</sup>	230 000 \$ <sup>3</sup>
Paiements pour dons	10 x 10 000 \$
Coût des dons	100 000 \$
Allégements fiscaux	<u>(122 610 \$)</u>
Coût net	<u><u>(22 610 \$)</u></u>
<b>Coût net (<u>en valeur actualisée</u>)<sup>2</sup></b>	<b><u><u>10,6%</u></u></b>

<sup>1</sup>Basé sur une assurance sur la vie d'un homme de 60 ans non fumeur

<sup>2</sup>Espérance de vie théorique de 85 ans, taux d'actualisation 4 %

<sup>3</sup>Il s'agit d'un exemple à titre indicatif, les résultats réelles sont sujets à varier selon les prix des assureurs

# Assurance vie (don égal au capital décès)

---

## ■ Profil de donateur

- Préférence pour don différé
- Souhaite profiter de l'effet multiplicateur de l'assurance vie pour un don différé substantiel
  - Donateur plus jeune disposant de peu d'actif mais d'un revenu discrétionnaire ou donateur plus fortuné souhaitant bonifier la valeur d'un don différé
- Souhaite conserver la flexibilité de changer de bénéficiaire (organisme)
- Aura suffisamment d'impôt au décès pour profiter de l'allègement fiscal au décès



# Assurance vie (don égal aux primes)

---

- Police appartient à l'organisme de bienfaisance
- Primes payées par le donateur donnent droit à un allègement immédiat (payées à l'organisme de bienfaisance ou payées directement à l'assureur)
- Préférable si pas suffisamment d'impôt à annuler au décès
  - Donateur souhaite profiter de l'effet multiplicateur de l'assurance vie pour un don différé substantiel
- Le donateur n'a aucun droit au titre du contrat : pas possible de changer de donataire
  - Mais peut utiliser une fondation communautaire et changer d'avis plus tard sur l'organisme final

# Assurance vie (don égal aux primes)

Dons <sup>1</sup>	230 000 \$ <sup>3</sup>
Paiements pour dons	10 x 10 000 \$
Coût des dons <sup>2</sup>	100 000 \$
Allégements fiscaux	<u>(53 310 \$)</u>
Coût net	<u>46 690 \$</u>
<b>Cout net (en valeur actualisée)<sup>2</sup></b>	<b><u>29,8%</u></b>

<sup>1</sup>Basé sur une assurance sur la vie d'un homme de 60 ans non fumeur

<sup>2</sup>Espérance de vie théorique de 85 ans, taux d'actualisation 4 %

<sup>3</sup>Il s'agit d'un exemple à titre indicatif, les résultats réelles sont sujets à varier selon les prix des assureurs

# Don en espèces et remplacement par assurance vie

---

- Stratégie de don immédiat à la base, don d'espèces
- Assurance vie utilisée comme bien de remplacement
- Donateur demeure titulaire et succession est bénéficiaire de l'assurance vie
- Dons annuels en espèces prévus durant une certaine période (par exemple pendant 10 ans)
- Économies d'impôt découlant des dons annuels investis dans un contrat d'assurance vie
- Au décès la succession récupère les sommes investies augmentées d'un rendement ou le capital décès de l'assurance vie fait l'objet d'un nouveau don

# Don en espèces et remplacement par assurance vie

---

## ■ Profil de donateur

- Préférence pour dons immédiats
- Ne veut pas appauvrir le patrimoine de la famille (stratégie de remplacement) ou désire effectuer un nouveau don substantiel au décès

## ■ Exemple :

- Dons annuels en espèces de 10 000 \$ durant 10 ans (équivalent à 146 900\$).
- Économies fiscales annuelles de 5 331 \$ servent à faire 10 paiements dans une police dont le capital au décès est de 121 400 \$
- Cout du don (en valeur actualisée) :  $146\,900 \$ - 121\,400 \$ = 25\,500 \$$  (17,5%)

# Don d'une police d'assurance vie permanente avec JVM

---

## ■ Don d'une police existante

- Gain potentiel à inclure dans la déclaration de revenus d'un montant égal à :
  - L'excédant de la valeur de rachat (Produit de disposition)
  - Sur le coût de base rajusté fiscal (donné par l'assureur)
- Mais, Reçu = juste valeur marchande (JVM) du contrat
  - Doit être évalué par un actuaire indépendant.
  
- Règle générale : malgré l'imposition potentielle sur la disposition, le don d'une police existante procurera des avantages fiscaux nets.

# Donateur possédant une société de gestion

---

- Possible d'effectuer le don via la société plutôt que personnellement
- Impact fiscal d'un don
  - Déduction du revenu et non un crédit
    - Déduction égale à la JVM du don
    - Don limité à 75 % du revenu net (+ 25 % de la récupération d'amortissement et du gain en capital des immobilisations données)
  - Déduction permise de 100 % pour les dons de biens écosensibles et de biens culturels
  - L'excédent est reportable sur 5 ans

# Don fait par une société privée

---

- Règle générale, différence marginale sur le résultat entre un don personnel vs un don effectué par une société,
- Certaines situations peuvent tout de même avantager un don par la société telles que :
  - Titres cotés en bourse
  - Assurance vie
- Important d'analyser tous les aspects fiscaux et financiers pour choisir la meilleure façon de donner.

# Dons en nature

---



SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS INC.



# Dons en nature

---

- Englobent les biens autres qu'en espèces.
  - Œuvres d'art et objets de collection
  - Actions et obligations de sociétés publiques ou privées
  - Terrains
  - Bâtiments
  - Etc...
- Traitement fiscal en deux étapes :
  - Déterminer la JVM du bien donné aux fins du reçu de charité
  - Calculer le gain en capital imposable sur la disposition

# Dons en nature – traitement fiscal

---

- Un don est considéré comme une disposition au sens de la loi fiscale
  - L'excédent de la JVM du bien donné sur le PBR du bien sera imposable à titre de gain en capital
  - Le gain en capital est imposable à 50 %
- Malgré l'imposition sur le bien donné, le don demeura avantageux fiscalement, car le crédit sera calculé sur 100 % de la valeur du bien donné

# Dons en nature – traitement fiscal exemple

---

Coût d'un bien à l'achat (PBR):	6 000 \$
JVM du bien au moment du don :	10 000 \$
Gain en capital :	4 000 \$
Portion imposable du gain 50 %	<u>2 000 \$</u>
Valeur du reçu de charité :	<u><u>10 000 \$</u></u>

# Règles fiscales spécifiques : don en nature

---

- Une multitude de règles fiscales spécifiques à certains types précis de dons en nature
  - Bien à usage personnel (BUP)
  - Biens meubles déterminés (BMD)
  - Don de bien culturel
  - Crédit d'impôt pour le mécénat culturel de 30 %
  - Majoration pour don d'œuvre d'art
  - Majoration du don d'un immeuble à des fins culturelles

# Autres stratégies non abordées

---

- Plusieurs autres stratégies et variations possibles
  - Fiducie résiduaire de bienfaisance
  - Fonds de dotation et fondation
  - Don d'actions de sociétés privées
  - Autres stratégies de dons pour sociétés privées
  - Etc.

# Merci de votre attention!

---



SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS INC.