



Discuter de philanthropie avec vos clients

Nombre de vos clients n'ont pas d'héritiers. D'autres ont des enfants, mais souhaiteraient tout de même léguer une somme à un organisme défendant une cause qui leur est chère. Quand fiscalité rime avec générosité.

SOPHIE STIVAL

Peu importe le montant du patrimoine ou les raisons qui motivent une telle décision, il est souvent possible de faire un don de charité sans trop appauvrir sa succession. En cernant bien les aspirations philanthropiques de ses clients, le conseiller peut orienter la réflexion vers une solution adaptée à ses moyens et à ses désirs.

« Les parents devraient laisser à leurs enfants suffisamment d'argent pour qu'ils aient tous les choix, mais pas assez pour qu'ils choisissent de ne rien faire. » On peut lire cette citation de Warren Buffet sur le site des Fondations communautaires du Canada. Si cette phrase provoque quelques sourires, elle fait aussi réfléchir.

Selon la dernière *Enquête canadienne sur le don, la bénévolat et la participation* menée par Statistique Canada, les Canadiens ont versé, en 2007, 10 milliards de dollars en don. Inflation non comprise, c'est tout de même une hausse de 12 % par rapport à 2004. De même, 84 % des Canadiens de plus de 15 ans ont fait durant cette période un don en argent à une œuvre de bienfaisance ou à un autre organisme sans but lucratif.

PORTRAIT-ROBOT DES DONATEURS

Les personnes qui donnent beaucoup sont généralement plus âgées, mariées ou veuves, ont un revenu de ménage plus élevé et sont plus éduquées, précise cette recherche. Ceux qui planifient leurs dons et qui appuient les mêmes organismes au fil du temps donnent aussi plus généreusement que les autres, remarque-t-on. Plus d'un tiers des dons, soit près de cinq milliards de dollars, va à des œuvres religieuses. Les organismes de santé suivent ensuite avec 56 % des donateurs, et un montant de 1,5 milliard de dollars.

CLIENT SANS HÉRITIER

Si bien des gens donnent des sommes par testament, ils sont également de plus en plus nombreux à n'avoir aucun héritier, notamment parce qu'ils meurent à un âge avancé. Alain Lévesque, président du Groupe De Vimy, un cabinet de services financiers spécialisé en philanthropie et en planification de dons, croit que le legs universel est encore une mesure très populaire. Selon l'auteur du livre *L'arbre de Georges: histoire d'un don bien planifié*, très peu de



Parfois, les gens n'ont pas conscience qu'ils ont les moyens de donner.

Chantal Thomas, Université de Montréal

notaires discutent encore avec leurs clients de legs caritatifs au moment de rédiger un testament.

Chantal Thomas, directrice des dons majeurs et planifiés à l'Université de Montréal, pense que le planificateur financier doit sonder ses clients sur ses intentions philanthropiques. «Parfois, les gens n'ont pas conscience qu'ils ont les moyens de donner. Cette avenue leur semble donc difficilement envisageable. Commencer de son vivant un projet de don peut offrir pourtant de grands avantages. Le conseiller joue alors un rôle important en analysant les retombées réelles du crédit d'impôt au décès. Au Québec, on entendait souvent dire qu'au décès, ça ne fait pas mal! Mais si l'on ne planifie pas, le reçu délivré est parfois plus important que prévu, et il n'est pas toujours entièrement utilisé, ce qui n'est pas optimal.»

Donner à un organisme de bienfaisance tout en s'assurant que ses objectifs de retraite sont atteints nécessite l'élaboration de stratégies financières. En plus des crédits d'impôt auxquels ont droit vos clients, soit 48,2% pour les dons supérieurs à 200\$ et 32,5% jusqu'à 200\$ (Québec et fédéral combiné), il existe également tout un éventail d'options que vous pouvez leur offrir.

DES MANIÈRES DE DONNER

Alain Lévesque divise en deux groupes les façons de venir en aide aux fondations caritatives: les dons immédiats et les dons différés. On peut en premier lieu donner de son vivant de l'argent, des immeubles, des valeurs mobilières, ou encore faire don de ses régimes enregistrés. Quant à la deuxième option, on choisit au décès de faire un legs, de donner une police d'assurance vie ou de faire don d'une rente. Chaque option a ses propres avantages qui diffèrent pour le donateur et la fondation.

Une stratégie peut donner le même résultat qu'une autre pour la fondation, mais être plus avantageuse pour le donateur. Par exemple, «depuis 2006, l'impôt sur les gains en capital résultant de la disposition des titres cotés en bourse donnés directement à une fondation publique ou privée a été éliminé», écrit M. Lévesque dans son livre sur le don planifié. Il est ainsi plus profitable de donner des actions, sur lesquelles il y a un gain appréciable, à une œuvre de bienfaisance, plutôt que de les vendre pour ensuite faire un chèque à celle-ci.

Précisons qu'un don unique ou un don en argent ne peut être supérieur à 75% du revenu annuel du donateur. Au décès, bien sûr, ce montant peut s'élever jusqu'à 100% des revenus. Le crédit d'impôt résultant d'un don important doit donc être appliqué sur de l'impôt à payer. Bien que ce crédit puisse être réparti sur six ans (ou deux ans lors d'un décès), il n'est parfois pas entièrement utilisé. C'est dans ces cas précis qu'une planification fiscale et successorale permet d'éviter une telle situation.

L'ASSURANCE VIE ET LE DON

En collaboration avec les fondations, M. Lévesque organise des séminaires durant lesquels il explique les différentes stratégies financières qui s'offrent aux donateurs. «Bien des gens me disent souhaiter faire un don à un organisme de bienfaisance à leur décès, mais craignent aussi d'enlever cet avoir à leurs enfants... Je leur explique alors qu'il est possible avec une stratégie d'assurance vie de donner plus, sans pénaliser les enfants. Parfois, on parvient même à en laisser plus à la succession.»

Discuter de philanthropie avec vos clients

« De fait, 95 % des gens qui souscrivent avec moi une assurance vie pour des dons planifiés n'ont aucun besoin d'assurance », affirme M. Lévesque. Une personne retraitée qui a suffisamment d'argent et d'assurance pour vivre et couvrir ses dépenses en impôt au décès pourrait donc décider d'acheter une assurance vie d'un million de dollars supplémentaire. « Ce ne sera pas alors une question de besoin, mais bien une question de désir philanthropique. »

« Le moment où le donateur veut utiliser son reçu d'impôt déterminera si c'est le donateur ou la fondation qui sera propriétaire de la police d'assurance », explique M. Lévesque. S'il déclare la fondation propriétaire et bénéficiaire de la police d'assurance vie, le donateur reçoit un reçu d'impôt annuellement pour le paiement de sa prime, ou en un seul

versement si c'est une prime unique. Au décès, le capital est entièrement versé à la fondation. Mais en souscrivant à un nouveau contrat d'assurance, parfois combiné à une rente viagère, on peut augmenter et garantir le revenu après impôt du retraité tout en léguant plus à la fondation de son choix (sous forme d'assurance vie). (Voir ci-dessous l'*Exemple d'un don planifié...*).

REMPLENER LE PATRIMOINE

Le remplacement du patrimoine est une stratégie qui permet de donner à une fondation sans diminuer la valeur du patrimoine de sa succession. Les donateurs peuvent alors simplement faire un don en argent, recevoir le crédit d'impôt et souscrire à une police d'assurance vie pour remplacer

EXEMPLE D'UN DON PLANIFIÉ COMBINANT UNE ASSURANCE VIE ET UNE RENTE VIAGÈRE

Monsieur Roy, 70 ans, non-fumeur et en bonne santé, désire faire un don à sa fondation préférée, mais il ne veut pas diminuer son revenu.

PORTFEUILLE COMPTANT : 400 000 \$

CAISSE DE RETRAITE : 60 000 \$/AN

Prenons 200 000 \$ de son portefeuille et voyons comment nous pouvons dégager des sommes pour avantager sa fondation.

Situation actuelle :	CPG bancaire 5 ans, 4,5 %	200 000 \$
	Revenus bruts	9 000 \$
	Impôt (50 %)	4 500 \$
	Revenus nets	4 500 \$

On peut comparer une rente viagère à une caisse de retraite : on achète une rente auprès d'une compagnie d'assurance et, en retour, on reçoit un montant fixe à vie, entièrement garanti.

AU LIEU D'INVESTIR 200 000 \$ EN CPG :

1. Monsieur souscrit une rente viagère prescrite de 60 000 \$ qui va lui générer plus de revenus après impôt (revenus nets de 4 888 \$)*;
2. Il reste 140 000 \$;
3. Puisque l'argent servant à acheter une rente ne sera plus là au décès pour la succession, nous recréons le capital pour la succession avec une assurance vie de 200 000 \$ qui coûte 80 000 \$ de prime unique pour payer entièrement la police;
4. Il reste alors 60 000 \$ que Monsieur peut donner tout de suite à la fondation. Il recevra 50 % (30 000 \$) en crédit d'impôt pour son don.

* Les revenus bruts de la rente sont de 5 424 \$, mais la portion imposable est de 1 072 \$ au taux d'imposition de 50 % (536 \$) = 4 888 \$. À noter que dans cet exemple, le capital de 200 000 \$ ne sera disponible qu'au décès. Une analyse des besoins à la retraite s'impose afin d'évaluer les risques de bloquer ce capital.

SOURCE : *L'arbre de Georges : histoire d'un don bien planifié*, p. 86-89.

le montant donné (conjointe et payable au deuxième décès dans le cas d'un couple). (Voir ci-dessous l'*Exemple de remplacement du patrimoine*.)

UNE FONDATION PUBLIQUE ?

Même en donnant à une fondation publique, un philanthrope peut choisir un fonds qui convient à ses aspirations,

EXEMPLE DE REMPLACEMENT DU PATRIMOINE

Jean et Marie, 55 ans, non-fumeurs et en bonne santé, veulent faire un don en argent de 100 000 \$. Ils font tout d'abord un don de 100 000 \$ à une fondation. Ils obtiennent alors 50 000 \$ de crédit d'impôt (50 % du don pour simplifier l'exemple). Avec ce montant, ils souscrivent une police d'assurance vie conjointe, payable au deuxième décès, de 425 000 \$, avec leur succession comme bénéficiaire.

Dans ce cas de figure, l'assurance vie ne sera pas imposable pour la succession. Si le dernier conjoint décède à l'âge de 90 ans* (dans 35 ans), les 425 000 \$ qui reviendront exempts d'impôt aux héritiers équivalent à un investissement de 100 000 \$ dans un CPG à un taux de 7 % (avant impôt) pendant 35 ans. Les donateurs ont ainsi pu faire un don important aujourd'hui et n'ont pas pour autant pénalisé leurs enfants.

* Une planification établie selon les critères de l'IQPF doit tenir compte d'une probabilité de 20 % qu'un des deux conjoints vive au-delà de 90 ans.
SOURCE : *L'arbre de Georges : histoire d'un don bien planifié*, p. 72-73.

ÉTABLIR UNE FONDATION PRIVÉE

Beaucoup de gens souhaitent à leur décès laisser une part d'eux-mêmes. Certains rêvent même d'établir leur propre fondation (privée). Pourtant, il est bien laborieux et coûteux de le faire. Puisqu'ils ont le privilège d'octroyer des reçus officiels de dons, les organismes de bienfaisance (privés ou publics) doivent rendre des comptes publiquement à l'Agence du revenu du Canada, et leurs opérations doivent respecter des exigences opérationnelles très strictes. Les fondations privées n'en sont donc pas exemptées.

En règle générale, il faut une mise de fonds d'au moins cinq millions de dollars pour établir une fondation privée. Mais, selon Diane Tsonos, avocate et associée au cabinet comptable RSM Richter à Montréal, cette décision ne devrait pas être une simple question d'argent. «Même quelqu'un qui souhaite donner 20 millions de dollars peut ne pas vouloir créer sa propre fondation», précise celle qui dirige le groupe Planification et administration successorales du cabinet. La paperasse, la mise sur pied d'un conseil d'administration, la responsabilité des administrateurs pèsent lourdement dans la balance des inconvénients. Parfois, on crée une telle fondation seulement pour préserver son capital et donner uniquement des revenus. «Mais ceux qui donnent un gros montant souhaitent que leur investissement soit profitable (croissance du capital) et que les revenus soient bien distribués, ce qu'offrent les grandes fondations publiques canadiennes», croit M^{me} Tsonos.

et ce, en créant un fonds personnalisé. «Le pouvoir économique des fondations publiques est aussi important lorsque vient le temps de négocier avec des gestionnaires de fonds des commissions et des frais moins élevés», ajoute-t-elle.

Une bonne façon de donner à une fondation publique, c'est d'établir un fonds de dotation avec une fondation communautaire ou une fondation caritative. Le donateur choisit laquelle lui convient, et il fait bénéficier à perpétuité une ou plusieurs causes qui lui sont chères des revenus de ses contributions. Un reçu d'impôt est bien entendu remis au nom du donateur ou de la succession (dans le cas d'un legs).

Marina Boulos, présidente et directrice générale de la Fondation du Grand Montréal, précise que plusieurs clients de la fondation ont mis en place leur propre fonds de dotation chez eux (fondation communautaire publique), sans avoir à se soucier de la lourdeur administrative qui est le lot des fondations privées. «Nous faisons le travail d'une mini-fondation privée en offrant au donateur la possibilité de faire appel à ses clients, ses collègues ou sa famille pour qu'ils donnent à son fonds. Par contre, c'est la Fondation du Grand Montréal qui remettra les reçus d'impôt et qui s'occupera de la gestion quotidienne.»

«On peut même créer un hyperlien sur une page Web qui permet à tous ces gens d'accéder au fonds et de donner par carte de crédit, par exemple», ajoute M^{me} Boulos. Soigner son image tout en étant philanthrope, pourquoi pas ?

FONDATEMENTS COMMUNAUTAIRES ET AUTRES ORGANISMES CARITATIFS

Il existe six fondations communautaires au Québec. Ces organismes de bienfaisance sans but lucratif sont voués au mieux-être de la collectivité du territoire qu'elles desservent. « La Fondation du Grand Montréal recueille des fonds de dotation permanents, en assure la saine gestion et en distribue les revenus de manière à soutenir les organismes locaux dans divers secteurs comme la santé, les services sociaux, les arts, la culture, l'éducation et l'environnement », explique M^{me} Boulos.

Par exemple, BMO Groupe financier collabore avec les Fondations communautaires du Canada, « compte tenu de leur connaissance approfondie des besoins locaux et de leur expertise en matière de bienfaisance ». Desjardins aussi a des ententes avec la Fondation communautaire du Grand Québec et celle de Gaspésie-Les Îles, entre autres. Selon M. Lévesque, bien des institutions financières offrent ce service, « mais les conseillers en sont rarement au courant ». Le hic, c'est que le conseiller peut craindre de perdre les actifs... Mais ne pas en parler est rarement la meilleure solution, car la concurrence pourrait bien le faire.

DONNER EN TOUTE SÉCURITÉ

Il est important de s'assurer que l'organisme auquel on souhaite donner a un numéro d'enregistrement. Pour M^{me} Thomas, une bonne façon de se protéger, c'est de vérifier cette information sur le site de l'Agence du revenu du Canada, ou de consulter le répertoire des organismes partenaires d'*Un héritage à partager*. Ce programme de sensibilisation au don planifié ne fait aucune collecte de fonds. Sa mission est plutôt « d'encourager la population du Québec à faire un don planifié à un ou

plusieurs organismes de bienfaisance par le biais d'une planification financière, fiscale ou successorale ». Le programme, qui existe aux États-Unis et au Canada, regroupe plus de 160 organismes de bienfaisance au Québec.

Il y a une dizaine d'années, une firme américaine d'experts-conseils en philanthropie, The Philanthropic Initiative, a réalisé une étude auprès de conseillers afin de cerner les raisons qui les motivent à parler de philanthropie à leurs clients et de comprendre de quelle manière ils s'y prenaient.

Faire preuve de tact quand on discute de philanthropie avec ses clients demeure primordial. Mais il reste qu'un bon nombre d'entre eux sont « à la recherche de moyens efficaces de partager leur réussite avec leur collectivité, d'honorer la mémoire d'un être cher ou tout simplement de "faire du bien". Vous pouvez les aider à réaliser leurs objectifs tout en tirant une satisfaction personnelle ». Pourquoi pas? ■

Nous remercions Sylvain Chartier, directeur de planification fiscale à Planification financière Banque Nationale, pour la vérification de ce texte



« Le pouvoir économique des fondations publiques permet de négocier des commissions et des frais moins élevés. »

Diane Tsonos, avocate

Un donateur peut contribuer pour n'importe quel montant à un fonds existant ou créer un fonds particulier avec une dotation minimale de 10 000\$. « Nous acceptons bien sûr les dons de millionnaires. D'ailleurs, notre dotation la plus généreuse provient d'un donateur anonyme qui a mis en place un fonds de 24 millions de dollars », ajoute M^{me} Boulos.

Il ne faut pas non plus oublier les fondations caritatives telles que les hôpitaux, les grandes universités ou des causes comme la recherche sur le cancer. La plupart d'entre elles offrent aussi à leurs donateurs la possibilité d'établir un fonds de dotation.

ET LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES ?

Les institutions financières au Canada sont de plus en plus nombreuses à proposer à leurs clients d'établir un fonds de dotation avec elles. La firme s'assure ainsi de gérer les capitaux, mais les revenus sont versés à une fondation choisie par le client. Comme celui-ci pourrait le faire directement par l'entremise d'une fondation communautaire ou caritative, il décide quels secteurs ou organismes il souhaite encourager. Les frais peuvent varier d'une option à l'autre, bien entendu.