

Guide de ressources à l'intention des conseillers



FC-PAIRS : Fondation communautaire – Perfectionnement, appui, innovation, réseau et savoir.



*Community
Foundations
of Canada* *Fondations
communautaires
du Canada*

301-75 rue Albert Street
Ottawa ON
Canada K1P 5E7
www.community-fdn.ca

Table des matières

Introduction	1
Rôle du conseiller professionnel	3
Avantages d'un don à une fondation communautaire	5
Possibilités de planification de don	8
CATÉGORIE UN – Vente ou disposition de biens à valeur considérablement appréciée	
CATÉGORIE DEUX – Nécessité de générer des revenus	
CATÉGORIE TROIS – Planification successorale	
Planification philanthropique	16
Exemples de planification de don	20
Exemple 1 : Encaissement de gains	
Exemple 2 : Réalisation d'un rêve	
Conclusion	24

Introduction

Contrairement aux autres espèces vivantes, l'être humain a la capacité de contrôler et de façonner le monde qui l'entoure. Nous n'attendons pas que le fruit tombe de l'arbre pour le manger : nous plantons des arbres, nous en récoltons les fruits, nous améliorons génétiquement les espèces et nous obtenons des vergers plus productifs.

Les sociétés, à l'instar des vergers, ont besoin de soins. Nous devons semer et attendre les résultats. Nous devons tailler et former. Nous voulons partager les fruits de nos efforts, dans le but d'aider nos familles et nos amis. Nous voulons aussi les partager avec des gens que nous ne connaissons pas, des gens moins nantis que nous.

La « charité » se pratique depuis la nuit des temps. Elle découle de cette impulsion qu'ont les humains de donner. Il existe toutes sortes de philanthropes, à la richesse toute relative, si bien que l'on ne peut parler de philanthrope canadien type. Les Bronfman et Alloway du début du XXe siècle, qui ont amassé des fortunes qu'ils ont choisi de partager plus tard, n'ont rien en commun avec les jeunes multimillionnaires dynamiques du XXIe siècle. Aujourd'hui, les dirigeants d'entreprise et les entrepreneurs n'attendent pas d'être au sommet pour commencer à exprimer leur générosité. D'ailleurs, ils souhaitent souvent intervenir directement dans les décisions des organismes sans but lucratif et philanthropiques qu'ils soutiennent. Ils ne veulent pas se contenter de signer un chèque.

La planification de don au profit de gens aux intérêts et aux antécédents divers, appartenant à différents groupes d'âge et aux motivations très variées, s'avère autant un art qu'une science. Il n'y a pas de modèle universel sur lequel fonder nos conseils.

Qu'est-ce que la planification de don ?

Il s'agit d'un processus qui vise à aider des clients à se doter d'une démarche philanthropique globale et équilibrée qui tient compte à la fois de leurs objectifs de planification successorale, fiscale et financière, et de leurs attentes et aspirations philanthropiques.

Ce guide de ressources contient des renseignements et des conseils pratiques pour vous aider à atteindre ces objectifs.



À chaque client sa solution

Il semble que les conseillers n'aient pas vraiment besoin d'en savoir plus sur la dimension technique de la planification de don. Ils souhaitent plutôt en apprendre davantage sur les aspects pratiques de la question, notamment sur la façon d'aborder le sujet avec les clients et de leur présenter les avantages du don planifié dans une planification successorale et financière.

Ce guide, élaboré par les Fondations communautaires du Canada, propose aux conseillers un éventail de solutions dont ils pourront tenir compte dans le contexte d'une bonne planification successorale, fiscale et financière.

Pour reprendre notre exemple de l'arboriculteur, si vos efforts comme conseiller ont permis à votre client d'obtenir une récolte abondante, vous aurez la satisfaction de l'avoir aidé à partager sa récolte. Grâce à vos conseils éclairés, vous aiderez vos clients à faire un don généreux et, par la même occasion, vous réussirez encore mieux au plan professionnel.



Rôle du conseiller

Le conseiller joue un rôle très important dans l'orientation et la réalisation de la vision philanthropique de ses clients.

En aidant un client à concrétiser sa vision philanthropique, le conseiller fait ce qu'il sait le mieux faire – trouver des solutions créatives aux problèmes de ce client et lui permettre d'atteindre ses objectifs.

Lorsqu'un conseiller présente à un client l'éventail des options de planification de don, il aide le philanthrope qui sommeille en chacun à se manifester.

Les conseillers sont parfois réticents à discuter de planification de don avec leurs clients car, ce faisant, ils ont l'impression de demander à un client de faire un don de bienfaisance. Certains préfèrent attendre que leur client soulève lui-même la question. Pour mettre fin à ce dilemme, sachez que la planification de don peut constituer l'une des pièces maîtresses de la planification globale.

En adoptant une attitude proactive, le conseiller peut resserrer ses liens avec ses clients, les fidéliser et renforcer leur perception à l'égard de la qualité de ses services et de sa conscience communautaire. Devant l'importance que prend peu à peu le secteur philanthropique au Canada, le conseiller qui négligera de présenter à ses clients les avantages de la planification de don risque de se faire damer le pion par un concurrent.

En vous taillant une réputation d'avocat, de comptable, de planificateur financier, d'administrateur financier ou de courtier engagé dans la planification de don, vous y gagnerez. Sur le plan professionnel et sur le plan des relations publiques.

Si un client décide d'établir une fondation privée ou un fonds de dotation auprès de sa fondation communautaire ou encore de financer autrement un don de bienfaisance, il lui faut quelqu'un pour en examiner les retombées fiscales, rédiger les documents appropriés et s'assurer du sérieux du projet. Lorsqu'un courtier ou un conseiller financier recommande une stratégie de planification de don, il pourrait en résulter une augmentation des biens à gérer ou des besoins, notamment en assurance vie, une valeur ajoutée aussi bien pour le client que pour le conseiller.

La planification philanthropique peut s'avérer une excellente stratégie d'affaires.



Community
Foundations
of Canada
Fondations
communautaires
du Canada



En tant que conseiller professionnel, il est important que vous connaissiez les nombreuses options de don planifié et la façon dont elles s'inscrivent dans une planification fiscale et financière qui bénéficiera à la famille du client et à la collectivité.

Les stratégies présentées dans ce guide ont pour seul but d'illustrer les multiples avantages pour vos clients de la planification de don. Nous vous invitons à communiquer avec votre fondation communautaire pour obtenir davantage d'information.





Avantages d'un don à une fondation communautaire

Au Canada, comme en Amérique du Nord ou ailleurs dans le monde, le mouvement des fondations communautaires affiche l'une des croissances les plus fortes du secteur philanthropique. Les fondations communautaires ont cette capacité extraordinaire d'aider nos sociétés à relever les défis d'aujourd'hui et de demain, grâce aux fonds permanents qu'elles établissent et à leur mode de subvention novateur, mais aussi grâce au leadership qu'elles exercent et à la synergie qu'elles créent entre les divers groupes locaux.

Les fondations communautaires se démarquent sur de nombreux plans, notamment sur les avantages d'y faire un don. En voici quelques-uns qui pourraient intéresser vos clients.

Leadership et soutien local

Les fondations se situent au cœur de la vie communautaire, fortes du soutien de leaders communautaires et de spécialistes des enjeux locaux. Elles aident les donateurs à bien cibler leur appui en vue de combler des besoins prioritaires ou de saisir des occasions prometteuses. Vos clients apprécieront cette possibilité d'optimiser leur action philanthropique grâce à la mise en commun de leur apport et de celui d'autres donateurs et organismes.

Pérennité

Les fondations communautaires peuvent garantir la concrétisation à perpétuité des objectifs philanthropiques d'un donateur au profit de sa collectivité. Votre client peut accroître en tout temps le capital d'un fonds de dotation grâce à des contributions additionnelles au cours de sa vie ou à un don testamentaire.

Souplesse

Les fondations communautaires s'engagent à ce que tous les dons et fonds de dotation servent aux fins stipulées par les donateurs. Votre client aura ainsi l'assurance que, dans l'éventualité où l'objectif initial de son don devient irréaliste, inutile ou ne correspond plus aux besoins locaux, le conseil d'administration de la fondation en orientera le produit vers d'autres secteurs ou organismes similaires et conformes à l'esprit de ses volontés.



Par ailleurs, les fondations communautaires peuvent permettre aux donateurs de modifier au fil du temps l'allocation du produit d'un fonds orienté par le donateur vers d'autres organismes ou secteurs de bienfaisance, à la lumière de l'évolution des besoins de la population et de leurs objectifs philanthropiques.

Types de don

Les fondations communautaires permettent à votre client de réaliser la plupart de ses objectifs philanthropiques. Elles établissent divers types de fonds pour répondre le mieux possible aux intérêts philanthropiques de chacun.

Placements avisés

Vos clients seront rassurés de savoir que leur don est investi et géré par des spécialistes qui optimiseront leurs fonds tout en leur permettant de réaliser des économies de temps et d'argent.

Gestion professionnelle

Vos clients seront également rassurés de savoir que les membres bénévoles du conseil d'administration et de ses comités, choisis parmi les leaders locaux, sont épaulés par un personnel permanent compétent qui veille aux services d'administration et de gestion.

Reconnaissance et service après-don

Quand des subventions sont issues de fonds orientés par le donateur, les organismes bénéficiaires en sont informés, à moins que le donateur n'ait réclamé l'anonymat.

Le donateur reçoit également des rapports de rendement périodiques, une liste des organismes subventionnés, des rapports périodiques sur les activités et les réalisations de ces organismes. Cette information aide le donateur à orienter le produit de son don de façon plus éclairée.



Simplicité

Les fondations communautaires proposent au donateur la commodité d'un service intégré :

- tenue simplifiée des registres
- préparation des déclarations de revenus du fonds de dotation
- possibilité pour un donateur de faire concorder son don avec l'évolution de son encaisse et le potentiel d'avantages fiscaux
- moyen d'éviter la complexité qui caractérise souvent la création et l'administration d'une fondation privée.

Efficienc

Les fondations communautaires se révèlent une alternative attrayante à la fondation privée. Dans la mesure où les orientations philanthropiques de vos clients respectent les critères de subvention de la fondation, elles peuvent leur permettre de réaliser leurs objectifs sans avoir à assumer le fardeau administratif et les coûts d'une fondation privée. Pour établir un fonds, il suffit à vos clients de communiquer avec leur fondation locale afin de conclure une entente adaptée à leurs besoins.

Les fondations communautaires n'exigent aucuns frais juridiques pour l'établissement d'un fonds de dotation, en plus d'assumer la préparation de toutes les déclarations fiscales et autres rapports. Elles s'occupent également de l'évaluation des demandes de subvention, de l'allocation des fonds, de la production des reçus et autres tâches de gestion administrative et financière.

Avantages fiscaux intéressants

Les fondations communautaires sont des *organismes de bienfaisance enregistrés* reconnus comme fondations publiques par l'Agence du revenu du Canada (ARC) en vertu de la *Loi fédérale de l'impôt sur le revenu*. En conséquence, tous les dons qui leur sont versés donnent droit à un reçu pour don et se traduisent par des économies d'impôt considérables.

Possibilités de planification de don

Cette section peut vous servir de liste de contrôle lors de vos rencontres avec des clients.

Pour identifier les possibilités de planification de don, il faut se tenir au fait des événements marquants ou des grandes étapes de la vie des gens qui requièrent des solutions de planification particulières.

Bien que ces solutions soient parfois soulevées par le client, il revient le plus souvent au conseiller d'expliquer, de faire des recommandations et d'engager une discussion avec son client sur le recours à un don planifié pour résoudre un problème de planification successorale, fiscale ou financière.

La planification de don comporte de multiples options qui s'inscrivent dans plusieurs grandes catégories. Voici quelques-unes de ces options :

CATÉGORIE UN -

Vente ou disposition de biens à valeur considérablement appréciée

Les grandes fortunes sont souvent concentrées dans un nombre très restreint d'actifs. Il peut s'agir d'une entreprise familiale comptant peu d'actionnaires, d'une exploitation agricole familiale ou encore d'un autre genre de bien immobilier. Le client peut détenir un certain nombre d'options d'achat d'actions qu'il est prêt à exercer ou de titres négociables dont le prix de base était faible, mais dont la valeur s'est appréciée de façon considérable.

Peu importe le type de bien, le client peut, grâce une stratégie de planification de don éclairée, tirer profit d'une partie de la valeur appréciée, réduire considérablement l'impôt à payer sur ses gains en capital et donner suite à un objectif philanthropique mûrement réfléchi.





Pourquoi ?

- La vente de biens à valeur appréciée (autre que la résidence principale) se traduit par un montant substantiel à payer en impôt sur les gains en capital.
- Le don ou le legs d'un bien à valeur appréciée entraîne le paiement d'impôt sur les gains en capital qui pourrait obliger le client à devancer la vente du bien pour régler cet impôt.
- La disposition de ce bien peut nécessiter de disposer d'une nouvelle source de revenus.
- Les conséquences fiscales d'une vente peuvent susciter le besoin d'obtenir un crédit d'impôt sur le revenu pour en atténuer le fardeau.

Scénarios et stratégies de planification

Le client n'a pas besoin d'une nouvelle source de revenus

- Un don immédiat à un organisme de bienfaisance enregistré, une fondation communautaire par exemple, donne droit à un reçu pour don et au crédit d'impôt pour don maximum.
- Le don d'intérêts résiduels permet au client de bénéficier des avantages que lui procure le bien sa vie durant, d'éviter l'impôt sur le gain en capital et, parfois, d'obtenir immédiatement un reçu pour don équivalent à la valeur actualisée des intérêts résiduels du bien.
- Les fonds orientés par le donateur proposés par les fondations communautaires peuvent favoriser l'engagement communautaire de la famille du client et mener, plus tard, au soutien de nombreuses causes philanthropiques encore inconnues.

L'utilisation d'options d'achat d'actions

- L'utilisation des options d'achat d'actions aux fins de la planification d'un don est souvent complexe, mais les dons financés de cette façon peuvent réduire de façon considérable l'impôt à payer sur les gains en capital si le don est fait dans les 30 jours suivant la date d'exercice de l'option.



Lorsque l'on examine la possibilité de vendre un bien à valeur appréciée dont le produit devra permettre de générer des revenus additionnels, la solution réside peut-être dans l'établissement d'une fiducie résiduaire de bienfaisance.

- S'il s'agit d'une fiducie irrévocable, le client a droit à un reçu pour don équivalent à la valeur actualisée (VA) du don résiduaire de bienfaisance. Il résultera de ce reçu des crédits d'impôt que le client pourra utiliser pour compenser l'impôt qu'il devra par ailleurs régler sur ses revenus annuels.
- Le montant de l'impôt sur le gain en capital peut être réduit ou annulé si le bien est vendu par la fiducie.
- Les nouveaux revenus ainsi produits par la fiducie peuvent être gérés à la lumière des besoins actuels et futurs du client.
- Le paiement du don différé est ainsi garanti.

Remarque :

Veillez noter que les fiducies résiduares de bienfaisance (FRB) et le don d'intérêts résiduels (DIR) peuvent se révéler des formes de don très complexes et très onéreuses. À l'heure actuelle, les règles fiscales sur l'établissement de la valeur d'une FRB ne sont pas claires, et plusieurs aspects du droit fiscal font l'objet d'un examen. En conséquence, il n'y a que certains cas où une FRB peut être bien utilisée comme don.

Tant que les règles fiscales canadiennes n'auront pas été modifiées et clarifiées, seul un nombre très restreint de donateurs bien nantis et bien avisés et d'organismes de bienfaisance compétents en la matière pourront miser sur les FRB.

CATÉGORIE DEUX -

Nécessité de générer des revenus

Même si le rendement du marché a été faible récemment, on observe depuis dix ans une croissance sans précédent de la richesse personnelle grâce à l'appréciation des portefeuilles d'actions. Cependant, lorsqu'un client veut modifier l'affectation de son actif pour produire davantage de revenus et diversifier le contenu de son portefeuille, il doit composer avec le paiement d'impôts considérables sur ses gains. Le conseiller et son client doivent donc faire preuve de créativité pour atteindre les objectifs suivants : convertir les gains théoriques en liquidités et réaliser des économies d'impôt et transformer des éléments non déductibles en éléments donnant droit à des crédits d'impôt, tout en réalisant ses objectifs philanthropiques.



Comment ?

Fiducies résiduaire de bienfaisance

- Établissement d'un régime de revenus souple la vie durant du client et de son conjoint ou pour une période donnée.
- S'il s'agit d'une fiducie irrévocable, le client obtient immédiatement un reçu pour don équivalent à la valeur actualisée des intérêts résiduels du bien.
- Le client peut éviter de devoir régler une partie, voire la totalité, de l'impôt sur les gains en capital (s'il y a lieu) à payer sur les biens faisant partie de la fiducie.
- Des fiduciaires professionnels peuvent être désignés pour gérer les biens mis en fiducie.

Dons assortis d'une rente

- Une option peu coûteuse pour un client qui souhaite faire un don important et bénéficier d'une source prévisible de revenus.
- Les paiements sont garantis ; ils sont versés la vie durant du client, peu importe la situation économique ou les taux d'intérêt. Ces paiements peuvent être versés sur une base mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle.
- Si votre client est marié, il peut souscrire une rente sur deux têtes réversible qui continuera à produire des revenus garantis jusqu'au décès du deuxième conjoint.
- Compte tenu des modifications récentes à la fiscalité régissant les dons assortis d'une rente, votre client obtiendra dorénavant un reçu pour don beaucoup plus élevé qu'auparavant.
- Pour la plupart des rentiers plus âgés, la majeure partie, sinon la totalité, des paiements réguliers sont libres d'impôt.

Remarque :

À l'heure actuelle, les règles fiscales canadiennes interdisent aux fondations communautaires (et aux autres fondations publiques) de bénéficier de dons assortis d'une rente. Cependant, certains de vos clients pourraient être intéressés par les avantages que procure ce type de don. Le cas échéant, vous pourriez les diriger vers un organisme de bienfaisance local autorisé à l'accepter.



Stratégies de planification

Revenus à des fins d'études

Points importants :

- Le don de titres négociables cotés en bourse à un organisme de bienfaisance enregistré donne droit à un reçu pour don équivalent à la pleine valeur marchande des titres, mais seuls 50 % des gains en capital sont imposables. Le donateur de titres cotés en bourse ne doit ajouter que 25 % du gain en capital à ses revenus.
- Il faut bien évaluer les conséquences fiscales d'un don lorsque le bénéficiaire du produit est une personne autre que le conjoint du donateur.
- Une fois fait, un don est irrévocable.
- Un don peut être fait durant la vie du donateur ou par testament.

- Même si l'ARC autorise le transfert des crédits d'impôt combinés pour études et pour frais de scolarité de l'étudiant à un parent, il peut être avantageux de souscrire une fiducie résiduaire de bienfaisance pour un nombre d'années donné.

Fonctionnement :

- Établir une fiducie résiduaire de bienfaisance pour un nombre d'années donné et désigner l'étudiant comme bénéficiaire des revenus et un organisme de bienfaisance (p. ex., une université) comme bénéficiaire du capital de la fiducie.
- Utiliser des titres à valeur appréciée pour financer la fiducie et réduire le montant de l'impôt sur les gains en capital qu'il faudrait payer si les titres étaient vendus hors de la fiducie.
- Le donateur obtient de l'université un reçu pour don équivalent à la valeur actualisée de l'intérêt résiduel du bien. L'université peut ensuite utiliser le reste du montant pour établir un fonds de bourse d'études ou pour réaliser d'autres objectifs philanthropiques du donateur.

Soutien des parents :

Si le client contribue au soutien de ses parents âgés en leur versant une somme tous les mois, une fiducie résiduelle de bienfaisance ou un don assorti d'une rente pourrait lui permettre de poursuivre son aide tout en réalisant ses objectifs philanthropiques.

Fonctionnement :

- Le client a droit à un reçu pour don et peut garantir le versement d'une somme mensuelle à ses parents tout en établissant un fonds-hommage ou un fonds de dotation à leur mémoire.



CATÉGORIE TROIS – Planification successorale

L'exercice de planification successorale constitue peut-être le meilleur moment pour parler de stratégies de planification de don. Dans le contexte actuel des régimes fiscaux fédéral et provinciaux, les clients assujettis au taux d'imposition le plus élevé pourraient, selon leur province de résidence, devoir payer presque 50 % de leur revenu imposable en impôt l'année de leur décès.

L'une des stratégies clés pour alléger ce fardeau fiscal consiste à greffer un volet philanthropique au plan successoral.

Alors que le *plafond* annuel de dons équivaut généralement à 75 % du revenu, il s'élève à 100 % l'année du décès. Il peut en résulter des économies appréciables pour la succession. Cela dit, la planification successorale philanthropique n'a pas pour seul but d'alléger le fardeau fiscal, mais aussi de communiquer et de perpétuer les valeurs du client.

Au plan philosophique, il est vrai que la création d'un capital « social » ou « communautaire » a fort peu à voir avec la fiscalité. Le don différé à un organisme de bienfaisance, à un fonds de dotation familial orienté par le donateur ou à un fonds général ou sectoriel d'une fondation communautaire peut servir à donner l'exemple à la prochaine génération.

Bon nombre de conseillers abordent la planification de don sous l'angle des intérêts philanthropiques de leurs clients, les intérêts de chacun étant souvent très différents.

Une discussion sur les valeurs et l'héritage social de la famille peut permettre d'orienter et de concrétiser une vision philanthropique de façon efficace.

Voici quelques suggestions. Il appartient aux conseillers financiers et à leurs clients de dresser ensemble une liste d'options pour optimiser les retombées d'un plan successoral.



Comment ?

Dons par testament (legs)

Pour bon nombre de donateurs, le legs de bienfaisance représente la forme de planification de don successoral la plus simple.

Comme un don testamentaire ne se concrétise qu'au décès du donateur, il n'engendre pas d'économies d'impôt immédiates. Par contre, un legs consigné dans un testament peut être modifié ou révoqué par votre client en tout temps.

On peut faire des legs de bienfaisance aux organismes suivants :

- Organismes de bienfaisance enregistrés
 - Organismes de bienfaisance
 - Fondations publiques (comme les fondations communautaires)
 - Fondations privées
- Associations canadiennes de sport amateur enregistrées auprès de l'ARC
- Fiducies de bienfaisance
- Entreprises sans but lucratif
- Sociétés d'habitation à loyer modique
- Organisation des Nations Unies et organismes affiliés
- Municipalités canadiennes
- Certaines universités étrangères
- Organismes de bienfaisance aux États-Unis (sous réserve de certaines restrictions)
- Organismes internationaux auxquels le gouvernement du Canada a fait un don au cours de l'année courante ou précédente
- Gouvernements fédéral, provinciaux ou territoriaux

Stratégies de planification

Don de biens les plus lourdement imposés

Dans le choix d'un legs de bienfaisance, il est conseillé de privilégier les biens donnant droit aux déductions fiscales les plus importantes.

Dans la plupart des cas, l'impôt doit être payé au décès de la personne qui a gagné le revenu imposable.

Si le conseiller précise dans le testament du client qu'il faut d'abord régler les legs de bienfaisance, son client aura droit à un reçu pour don et à une déduction fiscale équivalente, car les organismes de bienfaisance ne sont pas assujettis à l'impôt sur le revenu.



Une police d'assurance vie comme stratégie de remplacement d'un bien

Il peut être avantageux de souscrire une police d'assurance vie pour remplacer un bien donné à un organisme de bienfaisance. Prenons l'exemple d'un client veuf qui a deux enfants et qui dispose d'un régime d'épargne-retraite ou d'un fonds de revenu de retraite (REER/FERR) important.

Fonctionnement :

- Si les montants accumulés dans le REER/FERR sont légués aux enfants en tant que bénéficiaires désignés, les biens seront assujettis à un prélèvement d'impôt considérable.
- Faites plutôt en sorte que la succession demeure le bénéficiaire ultime du REER/FERR et désignez par testament un organisme de bienfaisance enregistré comme bénéficiaire d'un montant équivalent.
- Obtenez du client qu'il souscrive une police d'assurance vie conjointe dont ses enfants seront les bénéficiaires. La valeur nominale du capital-décès de la police devrait être égale au montant que le donateur prévoit avoir accumulé dans son REER/FERR au moment de son décès.
- Les héritiers ou les autres bénéficiaires auront droit au capital-décès de la police d'assurance vie et recevront donc un montant équivalent au solde estimé du REER/FERR. Il n'y aura pas d'impôt à payer car le reçu pour don compensera l'impôt exigible sur le solde du REER/FERR. Le capital-décès de la police d'assurance vie sera donc distribué aux bénéficiaires libre d'impôt.



Planification philanthropique

Certains clients abordent eux-mêmes la question des fonds de dotation :

« Hier, j'ai assisté à un colloque organisé par ma banque sur l'établissement d'un fonds de dotation au nom de la famille. Est-ce que ce genre de fonds pourrait être intéressant pour moi ? »

OU

Votre client pourrait vous parler de la brochure qu'il vient de recevoir de sa fondation communautaire et qui propose d'établir un *fonds de dotation général, sectoriel ou orienté par le donateur*.

Le conseiller peut se révéler fort utile pour un client qui exprime un intérêt pour le don de bienfaisance. Le client sera mieux à même de définir sa vision philanthropique s'il comprend bien toutes les options qui s'offrent à lui. Vous pouvez l'aider à concrétiser un intérêt déjà exprimé pour un secteur philanthropique particulier ou l'amener à élaborer un plan qui reflète ses valeurs et qui favorisera l'adhésion de sa descendance.

Comment ?

Les fondations privées

L'origine des fondations privées remonte à l'Angleterre féodale, voire même avant. Au fil des ans, elles sont devenues une force majeure de la philanthropie privée au Canada. Elles autorisent le donateur/client à exercer un contrôle optimal de sa philanthropie, dans les limites des règles en place, à la lumière d'une planification axée sur ses valeurs et sur la participation intergénérationnelle.

Même si elles sont encore l'apanage de gens très fortunés, on compte de plus en plus de fondations privées plus modestes, établies par des particuliers, des familles ou des entreprises pour soutenir de façon structurée des organismes de bienfaisance qui rejoignent leurs objectifs philanthropiques.



Cependant, les règles qui régissent les fondations privées deviennent peu à peu plus contraignantes, les frais d'établissement et d'administration plus lourds et, dans certains cas, les avantages fiscaux moins intéressants que ceux d'un don direct à un organisme de bienfaisance enregistré. Certains clients pourraient être à la recherche d'une alternative.

Les fondations communautaires offrent de nombreux avantages à un coût modique :

- participation du donateur au processus d'allocation des subventions
- aucune responsabilité administrative
- optimisation des avantages fiscaux
- participation des prochaines générations

Les fonds de dotation au sein d'une fondation communautaire

Un client peut établir un fonds de dotation au sein de sa fondation communautaire. Son capital demeurera intact, puisque seuls les produits de son placement serviront à l'allocation de subventions. Un fonds de dotation peut avoir pour vocation de répondre à un besoin particulier (p. ex., des bourses d'études universitaires au profit d'étudiants d'une région donnée). Il peut cibler un domaine d'intérêt ou un secteur particulier (p. ex., l'éducation). Il peut être de nature communautaire et servir à répondre aux besoins prioritaires locaux. Tout fonds de dotation peut être nommé par le donateur.

Même si la plupart des fonds de dotation sont établis du vivant du donateur, cette démarche s'inscrit habituellement dans un plan successoral, le donateur souhaitant s'associer de façon permanente à l'action d'un ou de plusieurs organismes de bienfaisance qu'il affectionne.

Les fonds orientés par le donateur

Les fonds de dotation orientés par le donateur sont de plus en plus populaires au sein des fondations communautaires. De façon générale, ce type de fonds est établi par un donateur qui souhaite pouvoir recommander les organismes de bienfaisance bénéficiaires du produit annuel de son fonds.



Les avantages pour le donateur/client

- À l'instar des autres fonds établis au sein d'une fondation communautaire, un fonds orienté par le donateur peut porter un nom choisi par le donateur ou demeurer anonyme.
- À l'heure actuelle, les dons à une fondation publique (une fondation communautaire, par exemple) procurent des avantages fiscaux plus généreux que certains dons à des fondations privées.
- Comme les fonds orientés par le donateur sont gérés par la fondation communautaire, ils constituent une alternative beaucoup moins coûteuse à l'établissement d'une fondation privée. Les donateurs sont en mesure d'exercer leur philanthropie dans un cadre structuré et d'optimiser les retombées de leurs dons, tout en laissant à la fondation communautaire le fardeau administratif.
- Règle générale, il n'y a ni frais de démarrage, ni documents à produire auprès de l'ARC.

Stratégies de planification

Perpétuer un don annuel à une fondation communautaire

Votre client soutient depuis plusieurs années sa fondation communautaire locale au moyen d'un don annuel de 10 000 \$. Si votre client souhaite perpétuer cette tradition après son décès, il peut le faire dans le cadre de son plan successoral. Il pourrait utiliser à cette fin n'importe laquelle des options présentées dans la section « La planification successorale » ou encore faire don à la fondation d'une police d'assurance vie.

Dans la convention de don (testament, fiducie résiduaire de bienfaisance, etc.), il sera précisé que le don doit servir à l'établissement d'un fonds de dotation permanent. Pour perpétuer cette contribution annuelle de 10 000 \$, votre client devra faire don d'un montant d'au moins 250 000 \$. Le rendement de cette somme, déduction faite de frais d'administration de 4 % par exemple, assurerait la perpétuité du don.

Si le capital du fonds de dotation croît grâce à une bonne gestion des placements, le montant distribué chaque année augmentera d'autant.



Savoir tirer profit d'un gain imprévu

Cette année, l'un de vos clients a gagné des revenus exceptionnellement élevés et cherche des formes de déductions fiscales équivalentes. On est le 28 décembre, ce qui vous laisse trop peu de temps pour établir une fondation privée. Proposez à votre client de rencontrer le directeur général de sa fondation communautaire où il pourra établir un fonds de dotation en moins de temps qu'il n'en faut pour organiser la réunion.

La démarche est simple

- Le client crée un fonds en remplissant un simple formulaire de deux ou trois pages.
- Il fait don à la fondation d'un montant en espèces ou de titres à valeur appréciée dont le produit net sera porté au crédit du compte de son fonds.
- Le client obtient un reçu pour don à faire valoir l'année où le don a été versé dans le fonds.
- Il se réserve le droit de recommander à la fondation les organismes bénéficiaires du produit de son fonds, tâche qu'il pourra généralement confier ultérieurement à des membres de sa famille ou à d'autres conseillers.
- Le client peut optimiser les crédits d'impôt pour don auxquels il a droit les années où il en a le plus besoin, ce qui représente sur le plan fiscal une alternative avantageuse à l'établissement d'une fondation privée.



Exemples de planification de don

Les situations où peut intervenir la planification de don sont fort nombreuses. Voici quelques exemples qui illustrent la réalisation d'objectifs philanthropiques.

Les faits et les solutions présentés sont de nature générale et n'ont pour seul but que d'illustrer le processus de planification d'un don. Ils ne constituent pas des solutions uniques à un plan successoral, fiscal ou financier.

Exemple 1 : Encaissement de gains

Martine Gagnon, PDG à la retraite, possède un vaste portefeuille d'actions de premier ordre cotées en bourse, dont 25 000 actions de la XYZ qu'elle a acquises il y a plusieurs années au coût de 8 \$ l'action. Le cours de ces titres s'élève aujourd'hui à 40 \$. Elle songe à en vendre une partie et à diversifier son portefeuille.

Elle a aussi examiné la possibilité de faire un don de 100 000 \$ à la fondation communautaire de sa région, qu'elle compte financer au moyen de 2 500 actions. Son revenu annuel, exception faite des gains imposables qui résulteraient de la transaction, est de 200 000 \$.

Est-ce que Mme Gagnon devrait vendre ses actions et faire don du produit de leur vente ou tout simplement faire un don « en nature » de ses actions à la fondation communautaire ? Quels sont les éléments à prendre en compte ? Quelles sont les répercussions fiscales des options proposées ?

Assumons que son taux d'imposition marginal combiné est de 50 % et que les économies d'impôt combinées résultant des crédits d'impôt pour don de bienfaisance sont de 50 % du montant donné.

Les avantages fiscaux d'un don d'actions

	Don en espèces	Don en d'actions
Impôt sur le gain		
Gain en capital réalisé (100 000 \$ - 20 000 \$)	80 000 \$	80 000 \$
Gain imposable (50%, 1/2 de 50 % si don d'actions)	40 000 \$	20 000 \$
Impôt sur le gain (taux marginal de 50 %)	20 000 \$	10 000 \$
Crédit d'impôt¹		
Reçu pour don	100 000 \$	100 000 \$
Crédits d'impôt combinés (100 000 \$ x 50 %)	50 000 \$	50 000 \$
Économie d'impôt		
Crédits d'impôt combinés	50 000 \$	50 000 \$
Économie d'impôt – don d'actions	–	10 000 \$
Économie totale d'impôt	50 000 \$	60 000 \$
Montant maximum ouvrant droit à crédit²		
Revenus (75 % x 200 000 \$)	150 000 \$	150 000 \$
Gain en capital		
Don en espèces (75 % x 40 000 \$)	30 000 \$	–
Don d'actions (75 % x 20 000 \$)	–	15 000 \$
plus 25 % du gain imposable	–	5 000 \$
Montant maximum ouvrant droit à crédit	180 000 \$	170 000 \$

Remarques :

¹ Comme le montant du reçu est inférieur au montant maximum ouvrant droit à crédit, le donateur pour déduire de son revenu le montant total du reçu.

² Pour les dons de biens à valeur appréciée faits durant la vie du donateur, le plafond de la contribution annuelle est égal à 75 % des revenus (dont du gain imposable), augmenté de 25 % du gain en capital imposable.





Bon nombre de vos clients disposent dans leur portefeuille de titres à valeur considérablement appréciée (dont des parts de fonds distincts ou de fonds communs). Auparavant, ils étaient peut-être réticents à faire don de tels titres en raison des conséquences fiscales. Aujourd'hui, le gain imposable sur ces titres ayant été réduit de moitié, il serait fort avantageux pour eux d'en faire don. Vous pouvez faciliter les dons financés à l'aide de titres à valeur appréciée en faisant valoir à vos clients les avantages fiscaux et la simplicité de faire affaire avec une fondation communautaire.

Exemple 2 : Réalisation d'un rêve

John Gray a siégé pendant 19 ans au conseil d'administration de sa fondation communautaire. En tant que membre bénévole du Comité consultatif des conseillers, on vous a confié la responsabilité de guider les donateurs intéressés à faire un don à la fondation. M. Gray aimerait établir un fonds de dotation pour commémorer ses années de service au sein de la fondation, mais il ignore s'il en a les moyens.

Il y a 15 ans, il a divorcé. Il avait alors deux filles. Par la suite, il a épousé Amanda, également divorcée et mère de trois fils aujourd'hui dans la trentaine. L'an dernier, Amanda a subi des traitements de chimiothérapie. Même si elle se porte mieux, John craint une rechute.

John a lui-même eu deux crises cardiaques mineures. Récemment, il a subi un pontage coronarien. S'il devait décéder avant son épouse, il veut qu'elle dispose de suffisamment d'argent pour régler ses frais de subsistance et ses soins de santé. Il ne veut rien léguer aux fils de son épouse, qu'il estime indignes. Cependant, il veut faire un legs à ses deux filles et à ses trois petits-enfants. Il aimerait aussi réduire le plus possible l'impôt à payer à son décès. Heureusement, il a souscrit une police d'assurance vie de 300 000 \$ il y a quelques années, alors qu'il était encore assurable, dont ses filles sont les bénéficiaires à parts égales.

Voici la liste de ses biens personnels : leur résidence d'une valeur de 300 000 \$; un immeuble locatif de cinq logements d'une valeur totale de 1 000 000 \$ qu'il a acheté 500 000 \$ et qu'il a entrepris d'amortir (l'amortissement à ce jour totalise 150 000 \$) ; des titres cotés en bourse d'environ 200 000 \$ (dont le coût de base rajusté est de 110 000 \$) et 100 000 \$ en espèces. Il estime que son revenu annuel à la retraite – régime de retraite et placements – sera d'environ 100 000 \$. John est aujourd'hui âgé de 72 ans et Amanda, de 70. Quels types de dons, le cas échéant, conviendraient le mieux à John ?



Solution possible

Même si le couple Gray dispose de nombreuses options, la planification de don pourrait certainement les aider à atteindre tous leurs objectifs. Si vous vous reportez à la section « Planification de don », vous constaterez que la situation du couple Gray est abordée sous les rubriques suivantes :

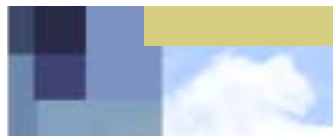
- Vente ou disposition de biens à valeur considérablement appréciée
- Nécessité de générer des revenus
- Planification successorale

Les suggestions présentées dans la solution proposée tiennent compte des préoccupations de John, qui ne souhaite faire un legs qu'à ses filles. Elles permettent à John et à Amanda de tirer un revenu suffisant des régimes de retraite de John et de la fiducie résiduaire de bienfaisance, tout en établissant un fonds de dotation permanent – durant sa vie – dont la valeur s'accroîtra considérablement à leur décès.

Comment ce plan cadre-t-il avec leurs objectifs et comment est-il structuré ?

Au terme de nombreuses discussions avec John et Amanda, le plan successoral et de don de bienfaisance suivant a été établi :

- Les filles de John demeurent les bénéficiaires de la police d'assurance vie. À son décès, elles se partageront 300 000 \$.
- La maison des Gray (leur résidence principale) a été portée à une fiducie testamentaire qui laisse à Amanda l'utilisation pleine et entière de la maison durant sa vie. Au décès d'Amanda, les petits-enfants de John hériteront de la maison ou du produit de sa vente.
- Amanda aura droit aux liquidités de la succession de John.
- John fera un don de titres d'une valeur de 200 000 \$ à la fondation communautaire. Ce don donne droit au faible taux d'inclusion des gains en capital de 25 %. Il obtiendra de la fondation un reçu pour don de 200 000 \$, ce qui lui permettra de réduire ou de compenser l'impôt à payer.
- Le don permettra d'établir la **Fondation de la famille John Gray** auprès de la fondation communautaire. John aura ainsi le plaisir durant sa vie de financer des causes locales et la satisfaction de savoir que sa contribution se poursuivra après son décès.



L'information présentée dans ce manuel est de nature générale et vise à renseigner les donateurs éventuels sur la Fondation communautaire [XYZ] et le rôle des conseillers.

La description des instruments de don et les exemples présentés procèdent, à notre avis, d'une interprétation juste des lois canadiennes en vigueur. À noter que cette information peut être révisée à l'occasion.

- John s'inquiète de la dépréciation de la valeur de son immeuble locatif, mais il attache beaucoup d'importance au revenu de location qu'il leur procure. Il entend aussi réduire l'impôt à régler à son décès et veut s'assurer de la pérennité de son fonds de dotation. Dans le plan, cet immeuble servira à faire un don de dotation ultime à la fondation communautaire.
- Ce bien est transféré dans une fiducie résiduaire de bienfaisance (FRB) au profit de la fondation. John obtiendra de la fondation un reçu pour don d'un montant équivalent à la valeur actualisée des intérêts résiduels. Cela suffira amplement à régler l'impôt à payer sur les gains en capital et à récupérer l'amortissement. L'immeuble locatif sera vendu par le fiduciaire de la FRB, et le produit investi. John et Amanda disposeront d'un revenu (imposable) durant le reste de leur vie. Au décès du dernier des deux, le capital de 1 000 000 \$ de la fiducie (détenu en actions) sera transféré au **Fonds de la famille John Gray**, géré par la fondation communautaire.

Conclusion

La créativité du processus de planification successorale n'est surpassée que par le résultat ultime.

L'aide que vous apportez à un client dans la réalisation de ses objectifs philanthropiques n'est qu'un premier pas. À l'instar de la musique de Mozart ou de B.B. King, qui procure un plaisir aussi vif au compositeur qu'à de nombreuses générations de mélomanes, une bonne planification de don influencera à perpétuité la vie de nombreuses personnes.

Le don de votre client pourra servir à financer la recherche d'un traitement contre le cancer, à aider un jeune étudiant prometteur à réaliser son potentiel, à nourrir des sans abri ou à mettre en place un programme communautaire qui donnera de l'espoir à des gens de quartiers défavorisés. Il permettra peut-être à un enfant d'apprendre à se servir d'un ordinateur dans une école qui n'avait pas les moyens d'en acheter un, une expérience qui pourrait transformer sa vie.

En semant aujourd'hui le grain de la philanthropie, vous favoriserez l'éclosion d'un système de valeurs qui renforcera les collectivités de demain. Vos enfants, petits-enfants et leurs descendants contribueront à l'amélioration de la vision de leurs aïeux grâce à la créativité, à la sagesse et aux compétences de leurs conseillers en planification de don.

La planification du don de bienfaisance procure de la joie; les bienfaits engendrés améliorent la qualité de vie.