

Philanthropie efficace – Choisir la bonne stratégie en matière de dons de bienfaisance



Sachant que 84 % des Canadiens font des dons de bienfaisance qui totalisent 12,8 G\$ chaque année (selon l'*Enquête sociale générale : dons, bénévolat et participation, 2013* de Statistique Canada), vous faites probablement partie de ces âmes généreuses. On peut faire des dons périodiquement, par petits montants, mais il existe aussi des stratégies de don à long terme, qui peuvent procurer des avantages fiscaux.

De même que vous planifiez la gestion de votre patrimoine, il est nécessaire de planifier vos dons de bienfaisance pour être efficace. Quelle stratégie de don correspond à votre situation? Quels outils vous intéressent en matière de don? À quels avantages fiscaux avez-vous droit quand vous faites un don de bienfaisance?

Huit façons de faire des dons – Laquelle vous convient le mieux?

Désignation de bénéficiaires

Pour faire un don, une des méthodes les plus simples consiste à désigner votre organisme de bienfaisance préféré comme bénéficiaire d'un REER, d'un FERR ou d'un CELI lorsque vous ouvrez le compte enregistré ou par la suite, lorsque vous aurez choisi votre bénéficiaire. Vous pouvez également nommer un organisme de bienfaisance dans votre testament et le titulaire du régime devra respecter vos volontés.

À votre décès, cette stratégie de don permet de verser directement les fonds à l'organisme en toute confidentialité. Si vous faites un don par testament et que ce testament est homologué, le don pourrait être connu du public, car le testament deviendrait public.

À votre décès, votre succession devra déclarer tout revenu imposable. Par exemple, les REER sont entièrement imposables l'année du décès. Toutefois, vous recevrez un reçu de don pour avoir nommé un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire; il sera probablement égal à la valeur du régime et compensera l'impôt.

Cette stratégie vous permet de soutenir l'organisme de votre choix et de faire profiter votre succession d'un crédit d'impôt qui réduira l'impôt à payer. Le montant peut varier suivant la valeur de votre don et l'impôt dû par votre succession.

Cette stratégie fait partie de votre plan de don de bienfaisance et de votre plan financier global. Pour nommer l'organisme de bienfaisance de votre choix comme bénéficiaire de votre régime enregistré ou vérifier que vous l'avez fait, demandez à votre conseiller TD de vous montrer les documents relatifs à votre régime et examinez la section relative aux bénéficiaires.

Legs

Comme la plupart des gens, vous utiliserez probablement votre testament pour faire des dons de bienfaisance. Veillez à utiliser la dénomination sociale de l'organisme. Des litiges surviennent lorsque le nom de l'organisme de bienfaisance indiqué dans le testament est trop vague ou erroné. Plusieurs organismes pourraient tenter de réclamer le don. Par ailleurs, l'admissibilité au reçu fiscal pour don de bienfaisance dépend du statut d'organisme de bienfaisance enregistré. Avant d'établir un legs par testament, il est recommandé de vérifier la dénomination sociale de l'organisme de bienfaisance, ainsi que son statut, sur le site Web de l'ARC : cra-arc.gc.ca/chrts-gvng/lstngs/menu-eng.html



En 2016, le gouvernement fédéral a adopté de nouvelles règles qui donnent plus de latitude pour réclamer le crédit pour don, dans le cas des legs faits en 2016 ou plus tard en créant le concept de succession assujettie à l'imposition à taux progressifs (SITP). Votre exécuteur doit désigner votre succession comme SITP. Les règles applicables sont complexes. Il est recommandé de consulter un spécialiste de l'impôt sur les successions afin de décider si vous souhaitez que votre succession profite de ces nouvelles règles. Ces règles étant complexes, il est souhaitable de faire appel à un exécuteur expérimenté, comme une fiducie, pour l'administration de votre succession.

Le legs a une incidence fiscale similaire à celle de la désignation d'un bénéficiaire. L'organisme reçoit le don et votre succession reçoit un crédit d'impôt, qui peut compenser l'impôt payable par votre succession. N'hésitez pas à communiquer avec votre conseiller TD pour examiner l'incidence fiscale d'un legs sur votre plan financier. Ensuite, si vous souhaitez poursuivre, indiquez votre bénéficiaire sur le formulaire de votre régime ou faites appel à votre avocat pour intégrer le legs dans votre testament.

Assurance vie

Pour faire des dons au moyen d'une police d'assurance vie, il existe plusieurs options. Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, il est possible de désigner un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire d'une police d'assurance. Le produit de la police sera versé à l'organisme et votre succession obtiendra un reçu de don au versement du capital-décès. Dans ce cas, vous restez le titulaire de la police jusqu'à votre décès. Vous pouvez donc changer d'avis et révoquer le bénéficiaire en tout temps. (Veuillez noter que, pour les clients du Québec, cette stratégie n'est valable que pour les avoirs enregistrés détenus dans une police d'assurance.)

Vous pouvez également souscrire une police d'assurance vie et en transférer la propriété à un organisme de bienfaisance de manière irrévocable. Dans ce cas, l'organisme est le propriétaire de la police, vous le désignez bénéficiaire du produit et vous obtenez un reçu de don pour les primes versées chaque année.

Une autre possibilité consiste à transférer de manière irrévocable la propriété d'une police existante à un organisme de bienfaisance. Peut-être avez-vous souscrit, il y a de nombreuses années, une police d'assurance dont vous n'avez plus besoin. Dans ce cas, il est nécessaire de déterminer la valeur de la police. Ensuite, vous obtiendrez un reçu de don correspondant à la valeur de la police pour l'année au cours de laquelle le don est effectué.

Enfin, vous pouvez souscrire une rente auprès d'une compagnie d'assurance vie, consacrer une partie de vos versements mensuels à la prime d'une police d'assurance vie dont le titulaire et bénéficiaire est l'organisme de bienfaisance. De votre vivant, vous recevrez des revenus réguliers tirés de la rente, ainsi qu'un reçu de don annuel pour les primes versées. À votre décès, l'organisme recevra le produit de l'assurance vie et les paiements de rente cesseront. Le don d'une police d'assurance diffère des autres stratégies de don parce que vous financez la police au moyen de la rente.

Exemple

- Greg a 65 ans et souhaite faire don de 100 000 \$ à une œuvre caritative à son décès.
- Il pourrait utiliser une police d'assurance vie d'une valeur de 100 000 \$, désigner l'organisme comme bénéficiaire et lui transférer la propriété de la police.
- Les primes sont de 3 411 \$ par an. Greg les paiera pour le reste de sa vie.
- Il peut financer les primes en achetant une rente avec ses 100 000 \$ et recevra 6 485 \$ par an jusqu'à son décès, moment où le versement de la rente cessera.

- Chaque année, Greg recevra 3 074 \$ et un reçu fiscal pour les primes versées.

Pour adopter une de ces stratégies, vous devez avoir les moyens de les financer. Adressez-vous à votre conseiller TD pour déterminer si votre plan financier global vous le permet.

Valeurs mobilières cotées en bourse

Vous pouvez donner directement des valeurs mobilières cotées en bourse (par exemple, les actions d'une société ouverte ou les parts d'une société de fonds communs de placement) et obtenir un reçu de don, ce qui éliminera l'impôt sur les gains en capital. Normalement, si vous vendez des titres, la moitié du gain en capital est imposable. Si vous décidez de faire don de titres, il est recommandé de choisir ceux qui se sont le plus appréciés. Sur le plan fiscal, il peut être plus avantageux de donner les titres directement plutôt que de les vendre et de faire don du produit de la vente.

Prenons l'exemple d'un contribuable qui utilise cette stratégie; Lee avait comme intention de faire un don de bienfaisance en vendant une partie de ses titres de ABC inc et de faire un don du produit de la vente au montant de 100,000\$. Elle ne savait pas que cette stratégie lui coûterait 20,000\$ en impôt sur le gain en capital. Après consultation avec son conseiller TD, elle a découvert qu'elle pourrait à la place faire un don des titres directement à l'organisme de bienfaisance enregistré, et épargné 20,000\$ sur sa facture d'impôt.

	Vente des titres et don du produit à un organisme de bienfaisance	Don des titres directement à un organisme de bienfaisance enregistré
Valeur marchande	100 000 \$	100 000 \$
Coût des titres à l'achat	20 000 \$	20 000 \$
Gain en capital	80 000 \$	80 000 \$
Gain en capital imposable (Gain en capital x 50%)	40 000 \$	Note 1
Impôt sur le gain en capital imposable [40,000\$ x 50% (estimation)]	20 000 \$	Note 1
Crédit d'impôt sur les dons de bienfaisance [100,000\$ x 50% (estimation)]	50 000 \$	50 000 \$
Économie d'impôt sur le gain en capital + crédit	50 000 \$	70 000 \$
Avantage net de faire un don de titres directement à un organisme de bienfaisance enregistré (70,000\$-50,000\$)		20 000 \$

1 – Aucun gain en capital imposable lorsque des titres sont offerts en don directement à un organisme de bienfaisance enregistré.

Une fois que vous avez choisi les titres à donner, communiquez avec le bureau du développement de l'organisme choisi. Il a peut-être des formulaires qui facilitent les dons de titres. Par ailleurs, communiquez avec votre conseiller TD pour en savoir plus sur le processus de la TD pour les dons de titres.

Dons spéciaux

Le terme « don de biens » englobe de nombreux types d'avoirs comme les terres ou les œuvres d'art. Comme pour les titres cotés en bourse, les gains en capital non réalisés associés aux dons spéciaux donnent lieu à un impôt sur les gains en capital, mais vous profitez d'une hausse du plafond annuel applicable au don; vous pouvez donc utiliser votre crédit d'impôt pour compenser les gains imposables.

Si vous avez l'intention de faire don d'un terrain ou d'un bâtiment à un organisme de bienfaisance, demandez-lui d'abord son avis. L'organisme est-il intéressé par ce bien? Le bâtiment lui sera-t-il utile? Il est plus probable que l'organisme vous demandera de vendre ce bien et de lui verser le produit de la vente.

Toutefois, il peut arriver qu'un organisme à vocation environnementale apprécie le don d'un **fonds de terre écosensible**. Un don de ce type peut être fait au gouvernement fédéral ou à un gouvernement provincial, à une municipalité ou à un organisme de bienfaisance autorisé. Ce programme est administré par Environnement et Changement climatique Canada. Pour en savoir plus sur ce programme, consultez le <http://www.ec.gc.ca/pde-egp/>

Il faut alors établir la « juste valeur marchande » du bien. Pour ce qui est des dons spéciaux, une évaluation en bonne et due forme du bien est requise. L'Agence du revenu du Canada (ARC) exige l'intervention d'un évaluateur agréé. Il est préférable que la valeur du bien et celle de l'éventuel crédit d'impôt compensent le coût lié à l'intervention de l'évaluateur.

Vous préférez peut-être soutenir les arts et la culture. Vous pourriez donner un **bien culturel** à un organisme de bienfaisance tel qu'une galerie d'art publique, un musée, des archives ou une bibliothèque. Pour que ce don profite d'un traitement fiscal spécial, il faut établir son importance culturelle. L'importance culturelle est déterminée par la Commission canadienne d'examen des exportations de biens culturels, un organisme fédéral. La Commission détermine l'importance culturelle du bien et, si cette importance est établie, sa valeur. Pour en savoir plus sur la Commission et ses lignes directrices, consultez la page suivante :

<http://canada.pch.gc.ca/fra/1458575435135/1458848428510>. S'il est accepté par l'organisme et approuvé par la Commission, le don sera égal à sa valeur marchande.

Pour ce qui est des reçus fiscaux pour don d'un fonds de terre écosensible ou d'un bien culturel, le montant du don que vous pouvez indiquer sur votre déclaration de revenus peut aller jusqu'à 100 % de votre revenu net au lieu du plafond habituel, qui est de 75 % pour les autres types de dons.

Pour les dons spéciaux, la première chose à faire est de communiquer avec le bureau du développement de l'organisme de votre choix. Avant de faire évaluer le bien, assurez-vous qu'il intéresse l'organisme auquel vous souhaitez le donner. D'autre part, le bureau du développement connaît bien les organismes et processus fédéraux qui interviennent dans l'approbation de ce type de dons et pourra vous indiquer la marche à suivre. Votre conseiller TD peut vous guider tout au long de ce processus.

Fiducie résiduaire de bienfaisance

Une stratégie permet de faire don d'un bien immobilier ou d'un bien personnel, d'en conserver l'usage (notamment, de continuer à en tirer des revenus) et d'obtenir un reçu de don; elle utilise la fiducie résiduaire de bienfaisance. Généralement, le donateur possède de nombreux placements et régimes à donner, mais il souhaite réduire l'impôt sur le revenu dès maintenant.

En optant pour la fiducie résiduaire de bienfaisance, vous renoncez à la propriété juridique du bien. Le capital restant (les intérêts résiduels) sera versé à l'organisme de bienfaisance à votre décès. Cet outil n'est efficace que si la fiducie est irrévocable (vous ne pouvez pas changer d'avis au sujet du don).

Le reçu fiscal pour don de bienfaisance que vous recevez correspond à la valeur actuelle des intérêts résiduels. Vous devez faire évaluer le capital par un évaluateur agréé. Le transfert de propriété peut donner lieu à des gains en capital non réalisés, qui peuvent être compensés par le reçu de don. Nous vous recommandons de communiquer avec votre conseiller fiscal pour connaître toutes les répercussions du transfert.

Enfin, le bien sera transmis à l'organisme de bienfaisance sans passer par votre succession, donc il n'y aura pas de frais d'homologation sur la valeur du don et le transfert se fera en toute confidentialité, contrairement à un don par testament, car ce document devient public s'il est homologué.

Cette stratégie convient particulièrement aux aînés qui souhaitent une source de revenus, mais acceptent de céder leurs actifs pour profiter immédiatement d'un allègement fiscal. Cela est dû au fait que la valeur du don/des intérêts résiduels est calculée à partir de la valeur actuelle du bien, de l'espérance de vie du donateur et du taux d'intérêt actuellement en vigueur. Par conséquent, elle est moins intéressante pour les donateurs d'âge moyen.

Cette stratégie est complexe. Il faut qu'elle soit avantageuse sur le plan fiscal, mais aussi sur le plan du revenu projeté dont vous aurez besoin pour le reste de votre vie. Une fois le bien et les intérêts résiduels correctement évalués, communiquez avec votre conseiller TD pour connaître l'incidence sur votre plan financier d'un don qui s'appuie sur une fiducie résiduaire de bienfaisance. Si vous souhaitez poursuivre, faites appel à votre avocat et à votre conseiller fiscal pour savoir comment mettre en œuvre cette stratégie.

Fonds à vocation arrêtée par le donateur

La TD a été la première institution financière canadienne à donner à ses clients la possibilité d'établir, à des fins caritatives, un fonds à vocation arrêtée par le donateur plutôt qu'une fondation privée. La Fondation de dons particuliers (FDP), accessible par l'intermédiaire de Gestion de patrimoine TD, permet d'établir un fonds, d'en déterminer le nom, de faire un don en espèces ou en valeurs mobilières, d'obtenir un reçu de don et de décider à quels organismes de bienfaisance les dons seront versés.

Et ce, sans avoir à déployer les efforts ni à assumer les coûts et la responsabilité fiduciaire liés à la création et à l'administration d'une fondation privée. Le conseil d'administration de la FDP a l'obligation fiduciaire de veiller à ce que la FDP respecte les règles de l'ARC applicables aux organismes de bienfaisance.



Vous préférez peut-être
soutenir les arts et la culture.

Les avantages de la FDP sont multiples.

- Vous obtenez le reçu fiscal pour don de bienfaisance immédiatement.
- Les fonds détenus dans la FDP sont investis et exempts d'impôt.
- Vous continuez de participer activement au choix des organismes et projets auxquels les dons seront versés.
- Vous avez la possibilité d'apporter des changements d'une année à l'autre.
- Vous pourrez faire participer les membres de votre famille, en particulier vos enfants, à la prise de décision, ce qui peut renforcer la cohésion familiale autour de valeurs communes pour les années à venir.

Enfin, vous créez un héritage efficace sur le plan fiscal pour soutenir les causes qui vous tiennent à cœur. Vous pouvez obtenir un avantage fiscal immédiat en donnant par l'intermédiaire d'un fonds à vocation arrêtée par le donateur. Comme il s'agit de dons de bienfaisance irrévocables, vos versements peuvent donner lieu à des crédits d'impôt pour l'année en cours ou être reportés de façon prospective jusqu'à 5 ans.

Un fonds à vocation arrêtée par le donateur est-il adapté à votre situation individuelle et familiale? Pour en savoir plus sur les fonds à vocation arrêtée par le donateur, veuillez contacter la [Fondation des dons privés](#). Votre conseiller TD peut vous mettre en relation.

Fondation privée

La fondation privée est une stratégie de dons de bienfaisance très structurée, qui exige une importante participation du donateur et, généralement, de sa famille (bien plus que dans le cas d'un fonds à vocation arrêtée par le donateur). De plus, dans le cas d'un don, les avantages fiscaux sont les mêmes que ceux d'un fonds à vocation arrêtée par le donateur; cela dit, son établissement et son administration peuvent entraîner plus de frais.

Pour créer une fondation, qui prendra la forme d'une fiducie ou d'une société sans capital-actions, on fait généralement appel à un juriste. Dans le cas d'une société, il est nécessaire de créer un conseil d'administration d'au moins trois personnes. Dans le cas de la fiducie, il faudra désigner un fiduciaire. Pour devenir un organisme de bienfaisance enregistré, il faut présenter une demande à l'ARC.

Une fois la fondation créée, vous y versez les dons et obtenez un reçu de don. La fondation peut recevoir des dons d'actifs

très variés : espèces, valeurs mobilières, polices d'assurance vie. Elle peut également être le bénéficiaire de votre REER, FERR, CELI ou police d'assurance vie. Les fondations privées sont libres d'impôt et permettent d'accumuler les revenus et les gains en capital en franchise d'impôt. Il est important de souligner que tous les dons faits à une fondation privée sont irrévocables.

La fondation doit verser à des œuvres de bienfaisance, ou utiliser à des fins caritatives, au moins 3,5 % de sa valeur moyenne des deux années précédentes, et doit se conformer à toutes les règles de l'ARC applicables aux organismes de bienfaisance. Elle doit présenter des déclarations annuelles à l'ARC.

Pour déterminer si vous avez les fonds et le temps nécessaires pour établir et gérer une fondation privée, discutez de votre situation personnelle et financière avec votre conseiller TD et consultez nos [Services aux fondation privées](#).

Avantages fiscaux de base associés aux dons de bienfaisance

Le montant des crédits d'impôt dépend de deux facteurs :

1. le montant total de vos dons annuels
2. vos revenus

Ces règles générales s'appliquent aux crédits d'impôt pour don fédéral et provincial, ce qui aura une incidence combinée sur l'impôt que vous aurez à payer.

Au niveau provincial, le crédit d'impôt pour un don inférieur ou égal à 200 \$ correspond généralement au taux d'imposition le plus bas de la province. Pour un don supérieur à 200 \$, le crédit d'impôt est généralement égal au taux d'imposition le plus élevé de la province. Le taux combiné varie en fonction de la province de résidence.

Au niveau fédéral, les taux suivants s'appliquent :

- Si le montant total du don déclaré au cours d'une année donnée est de 200 \$ ou moins, vous aurez droit à un crédit d'impôt de 15 %.
- Un crédit de 33 % s'appliquera à la portion du don qui dépasse 200 \$ ou à la portion du revenu imposable qui dépasse le seuil correspondant au taux d'imposition personnel maximal, si ce montant est moins élevé. En 2016, ce montant était de 200 000 \$.
- Lorsqu'un don n'est pas admissible au taux de 33 %, le taux du crédit d'impôt sera de 29 %.

Prenons un exemple.

Ryan a un revenu imposable de 215 000 \$ et ses dons s'élèvent à 20 000 \$. Son crédit d'impôt sera calculé comme suit :

1. **30 \$**, soit **15 %** de la première tranche de 200 \$ du don;
2. **4 950 \$**, soit **33 %** de 15 000 \$, qui est le montant le moins élevé entre
 - la portion du don de Ryan qui dépasse 200 \$ (19 800 \$) et la portion du revenu imposable de Ryan qui dépasse 200 000 \$ (15 000 \$); et
3. **1 392 \$**, soit **29 %** de 4 800 \$, qui est la portion du don total de Ryan pour l'année (20 000 \$) qui dépasse 200 \$ et la portion du don de Ryan auquel le taux de 33 % est appliqué (15 000 \$).

Donc le crédit d'impôt personnel de Ryan sera égal à **6 372 \$, soit 30 \$ + 4 950 \$ + 1 392 \$**, ce qui réduit son impôt fédéral exigible de 6 372 \$.

Trois autres éléments à retenir

1. Au total, le don de bienfaisance déclaré peut aller jusqu'à 75 % de votre revenu net imposable. Les principales exceptions à cette règle sont l'année de votre décès et l'année antérieure, pour lesquelles le don déclaré peut aller jusqu'à 100 % du revenu net.

2. Il est important de garder à l'esprit que si, durant une année, vous n'avez pas d'impôt à payer ou votre don total représente plus de 75 % de votre revenu imposable, il est possible de reporter les dons pendant 5 ans et de les déclarer une fois durant cette période. Le crédit d'impôt pour don de bienfaisance est non remboursable. Autrement dit, l'ARC ne vous versera pas de remboursement si vous n'avez pas d'impôt à payer.
3. Il est possible de maximiser l'effet du crédit d'impôt pour don de plusieurs façons au cours d'une année donnée. On peut, par exemple, regrouper les reçus de dons sur plusieurs années pour obtenir un crédit plus important au cours d'une année donnée (le report maximal étant de 5 années). De plus, les époux ou conjoints de fait peuvent regrouper leurs dons imposables de manière à ce que le conjoint au revenu le plus élevé puisse déclarer le don et maximiser ses économies d'impôt.

Dès aujourd'hui, communiquez avec votre conseiller TD et avec votre conseiller fiscal, juridique ou spécialisé en assurance pour :

- commencer à planifier vos dons de bienfaisance
- choisir les stratégies de don adaptées à votre situation
- déterminer les avantages fiscaux associés aux stratégies que vous choisissez en tenant compte de la globalité de votre plan financier

