



**Article rédigé par Jean Denis Côté B.A., A.V.C.; C.S.F.
Planificateur financier
Planica services financiers**

Le don majeur, un geste du cœur à la portée de tous

Lors de rencontres avec des fondations des autres provinces canadiennes, on se dit souvent « mais comment les donateurs font-ils pour faire de si gros dons? ».

La réponse est simple, les donateurs planifient leur don pour le maximiser.

Comment? Deux choses, d'abord en maximisant les avantages fiscaux et ensuite en utilisant les produits financiers pour en réduire l'impact sur leur succession ou sur leurs revenus. Dans l'article qui suit, nous imaginerons trois couples âgés de 65 ans ayant trois objectifs différents.

Couple 1 veut faire un don important, mais hésite à le faire puisqu'il veut conserver de son vivant les revenus de ce patrimoine.

Couple 2 veut faire un don **immédiat**, mais il a l'impression que ce sera la succession qui en couvrira les frais.

Couple 3 veut faire un don **testamentaire**, mais comme le *couple 2*, il a l'impression que ce sera la succession qui en couvrira les frais.

Voici ce que nous pouvons proposer à nos trois couples :

Couple 1

- Achat d'une rente viagère de 1 000 000 \$ réversible à 100 % au conjoint survivant.
- Achat d'une assurance vie de 1 000 000 \$ payable au décès du deuxième assuré pour la fondation et au bénéfice irrévocable de cette dernière.

Résultats :

Rente viagère	51 960 \$
Impôt sur la rente	-4 623 \$
Prime assurance vie	-16 931 \$
Crédit d'impôt sur la prime	6 732 \$
Revenu net	37 138 \$

Les donateurs vont donc, via l'assurance vie, donner à leur décès 1 000 000 \$ à la fondation. Ils recevront tant et aussi longtemps que l'un des deux vivra une rente annuelle nette après impôts **et** paiement de l'assurance vie de 37 138 \$ par an, soit **l'équivalent** de 3,7 % net ou de 7,12 % brut.

Couple 2

- Don de 1 000 000 \$ à la fondation immédiatement.
- Donne droit à un crédit d'impôt de 482 220 \$.
- Avec le crédit, on achète une assurance vie de 1 100 000 \$ payable 10 ans à 48 000 \$ par an au bénéfice de la succession.

Résultats : Notre couple donne 1 000 000 \$ immédiatement et la succession reçoit tout de même 1 000 000 \$ au dernier décès de nos donateurs via l'assurance vie.

Couple 3

- Don de 100 000 \$ par année pendant 10 ans à la fondation pour l'achat d'une police d'assurance vie de 2 200 000 \$ au bénéfice exclusif de la fondation.
- Utilisation du crédit d'impôt de 48 200 \$ par année pendant 10 ans pour l'achat d'une deuxième police d'assurance vie qui elle est au bénéfice de la succession.

Résultats : Notre couple donnera à la fondation via l'assurance vie 2 200 000 \$ au décès du deuxième assuré **et** la succession recevra à ce moment le bénéfice de la deuxième police soit 1 100 000 \$.

Il y a même plus. Imaginez maintenant que nos donateurs utilisent leur société de portefeuille (compagnie de gestion) pour faire un des deux derniers concepts. Le résultat final serait que nous aurions transformé des sommes corporatives en capital décès provenant d'assurance vie, donc non imposable!

Note importante :

J'espère par ce petit article avoir piqué votre curiosité. Évidemment cet article s'adresse à des donateurs potentiels et non à des spécialistes. J'ai volontairement « tourner les coins ronds » pour faciliter la compréhension. Il va s'en dire qu'il y a une grande quantité de détails que j'ai omis. Par contre l'idée derrière les concepts est tout à fait plausible et applicable. De plus, vous pouvez retrancher un zéro et les proportions seront toujours les mêmes à quelques centaines de dollars près.

Entre autres hypothèses, j'ai utilisé un couple avec un taux marginal d'imposition de 48,22 % et payant suffisamment d'impôts pour avoir droit au crédit d'impôt non remboursable sur les dons de charité.

Jean-Denis Côté B.A.; A.V.C.
Planificateur Financier
Conseiller en sécurité financière
Planica Services Financiers
(418) 623-9393 poste 207
1-866-810-8638 Sans frais
jdcote@planica.ca