

GUIDE DU CONSEILLER – DONS PLANIFIÉS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil



POURQUOI LA SUN LIFE A-T-ELLE RÉDIGÉ CE GUIDE?

Les règles en matière de crédit d'impôt pour dons de bienfaisance au Canada permettent aux Clients d'optimiser leur plan fiscal et successoral. Ils reçoivent un crédit d'impôt et se sentent bien parce qu'ils ont aidé l'organisme de bienfaisance de leur choix.

Le don d'un contrat d'assurance-vie est une option intéressante pour les Clients qui envisagent de faire un don. C'est aussi un outil de don de bienfaisance stratégique important.

Nous avons préparé ce guide afin de brosser un tableau des différentes façons pour les Clients de faire un don d'un contrat d'assurance-vie et pour aider les conseillers à comprendre leurs obligations envers les Clients. Ce guide-tient compte des règles fiscales en vigueur jusqu'au mois d'août 2020. Les taux d'imposition et les autres renseignements du guide sont appelés à changer en cas de changements législatifs.

Les renseignements présentés dans ce document sont des renseignements généraux. La Sun Life ne fournit pas de conseils d'ordre juridique, comptable ou fiscal, ni aucun autre conseil de nature professionnelle aux conseillers ou aux Clients. Avant que vous ou un Client agissiez sur la foi des renseignements présentés dans ce guide, assurez-vous de demander l'avis d'un professionnel qualifié. Un fiscaliste ou un comptable peut effectuer un examen approfondi de la situation du Client et vous proposer l'option de planification fiscale qui répond le mieux aux besoins du Client.

SUJETS ABORDÉS DANS LE PRÉSENT GUIDE

Voici les sujets qui seront abordés dans le présent guide :

- Les dons appuient de nombreuses causes – choix d’organismes de bienfaisance
- Traitement fiscal des dons de bienfaisance
- Stratégies de don planifié utilisant l’assurance-vie
 - 1^{re} possibilité – Don d’un nouveau contrat
 - Comment ça fonctionne
 - Avantages et conséquences sur le plan fiscal
 - 2^e possibilité – Don d’un contrat existant
 - Comment ça fonctionne
 - Avantages et conséquences sur le plan fiscal
 - Remarques importantes concernant les deux premières possibilités
 - 3^e possibilité – Don du produit de la prestation de décès
 - Comment ça fonctionne
 - Avantages et conséquences sur le plan fiscal
 - Remarques importantes concernant la 3^e possibilité
 - Résumé des trois possibilités
- Assurance-vie et titres cotés en Bourse – une stratégie combinée
 - Comment ça fonctionne
 - Avantages et conséquences sur le plan fiscal
- L’assurance-vie, stratégie de remplacement de patrimoine
 - Comment ça fonctionne
 - Avantages fiscaux et autres
 - Avantages fiscaux pour tous les dons
 - Points importants à souligner
- Assurance REER/FERR
 - Comment ça fonctionne

GUIDE DU CONSEILLER – DONS PLANIFIÉS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil

- Avantages et conséquences sur le plan fiscal
- Critères de l'ARC pour les dons
- Facteurs importants à considérer
 - Satisfaire les besoins en assurance et mettre par écrit l'analyse
 - Préoccupations en matière de conflit d'intérêts
 - Considérations de tarification
 - Qui devrait souscrire le contrat
 - Accords de don à l'abri de l'impôt
 - Réglementation en matière de dons de contrats
 - Contingent des versements et dons d'assurance-vie
- Comment aider vos Clients
- Autres ressources pour les dons planifiés
- Pourquoi choisir la Sun Life

LES DONS SOUTIENNENT DE NOMBREUSES CAUSES – CHOIX D'ORGANISMES DE BIENFAISANCE

Il y a plus de 85 000 organismes de bienfaisance enregistrés auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC)¹. Seuls les organismes de bienfaisance enregistrés auprès de l'ARC peuvent remettre des reçus officiels de dons. Voici certains de ces organismes de bienfaisance :

- Organismes comme la Croix-Rouge et la Société canadienne du cancer
- Universités et collèges canadiens
- Associations canadiennes de sport amateur
- Organisations journalistiques enregistrées
- Organismes de bienfaisance étrangers qui ont reçu un don de Sa Majesté la Reine du chef du Canada
- Sociétés de logements abordables pour les aînés
- Organisme municipal ou public exécutant une fonction de gouvernement au Canada
- Municipalités
- Universités étrangères
- Sa Majesté la Reine du chef du Canada, une province ou un territoire, et les Nations Unies et ses agences

Vous ou le Client pouvez vérifier si l'organisme de bienfaisance choisi par le Client est enregistré auprès de l'ARC à l'adresse :

<https://apps.cra-arc.gc.ca/ebci/hacc/srch/pub/dsplyBscSrch?>

Vous pouvez également appeler l'ARC.

Il est à noter qu'un conseiller ne peut pas recommander un organisme de bienfaisance en particulier à un Client. Le Client doit lui-même choisir l'organisme de bienfaisance qui convient à ses préférences philanthropiques. Si le Client vous demande votre avis quant aux différents organismes de bienfaisance, présentez-lui une sélection à partir de laquelle il pourra choisir.

¹ <http://sourceosbl.ca/recherche-et-impact/impact-du-secteur>

TRAITEMENT FISCAL DES DONS DE BIENFAISANCE

Voici un aperçu du traitement fiscal réservé aux dons de bienfaisance au Canada :

- Les donateurs ont droit à un crédit d'impôt à trois niveaux : fédéral, provincial et crédit bonifié pour les personnes se situant dans la tranche d'imposition la plus élevée.
- Les donateurs reçoivent un crédit d'impôt fédéral de 15 % pour tout don jusqu'à concurrence de 200 \$, en plus du crédit d'impôt provincial applicable².
- Pour les dons de plus de 200 \$, le crédit d'impôt fédéral est de 29 %, en plus du crédit d'impôt provincial applicable.
- Depuis 2016, il existe aussi un crédit d'impôt fédéral de 33 % applicable au revenu imposable dépassant un certain montant supérieur à 200 000 \$ (qui est indexé par la suite)³. S'ajoute ensuite à ce crédit un crédit d'impôt provincial parallèle (de 20 % à 30 % pour les premiers 200 \$ et de 40 % à 54 % pour les dons supérieurs à 200 \$).
- Une personne se situant au niveau de revenu le plus élevé peut s'attendre à des économies d'impôt à hauteur de 54 % pour chaque dollar de don supérieur à 200 \$ (selon la province de résidence).
- Un donateur peut donner autant qu'il veut et recevoir un reçu officiel pour la totalité de son don. Cependant, pour une année donnée, il ne peut demander un crédit d'impôt pour don de bienfaisance que pour un montant de don égal à 75 % ou moins⁴ de son revenu net⁵ cette année-là (100 % au Québec).

L'excédent des dons peut être reporté sur cinq ans. Par exemple, si Jean fait un don de 200 000 \$ à la fondation de l'hôpital de sa région et son revenu net cette année-là est 80 000 \$, il peut demander un crédit d'impôt pour don de bienfaisance pour 60 000 \$ l'année du don, pour 60 000 \$ chacune des deux années suivantes et pour 20 000 \$ la quatrième

² Le crédit d'impôt provincial varie entre 5,05 % et 21 % en 2020.

³ En 2020, ce montant est de 214 368 \$.

⁴ Cette limite est portée à 100 % du revenu net pour les dons de terres écosensibles et les dons de biens culturels certifiés.

⁵ Le revenu net est calculé en soustrayant du revenu annuel total toutes les déductions permises. C'est à partir du revenu net que sont déterminés les crédits fédéraux et provinciaux ou territoriaux non remboursables et les avantages sociaux que vous recevez comme le crédit de TPS/TVH ou l'Allocation canadienne pour enfants.

année. Autrement, il peut étaler le don de façon égale sur six ans et demander un crédit pour 33 333 \$ chaque année (en supposant que son revenu ne change pas et qu'il ne fait pas d'autre don). Il bénéficie d'une certaine latitude pour structurer le don, pourvu qu'il respecte la limite annuelle de 75 %.

- L'année du décès ou l'année précédente, les dons peuvent être utilisés pour réduire l'impôt, jusqu'à concurrence de 100 % du revenu net. Par exemple, supposons que le revenu net de Jean l'année de son décès est 80 000 \$. S'il a laissé 160 000 \$ à son organisme de bienfaisance préféré dans son testament quand il est décédé en 2019, l'organisme de bienfaisance recevra 80 000 \$ pour 2019. Les 80 000 \$ qui restent peuvent être reportés à sa déclaration de revenus de 2018. Généralement, il faut alors déposer une modification à la déclaration de revenus de l'année précédente. De plus, il doit s'agir d'une succession assujettie à l'imposition à taux progressif⁶. Encore une fois, les dons d'une succession peuvent être reportés sur cinq ans et le montant total des dons pour lequel une succession peut demander un crédit d'impôt une année donnée équivaut à 75 % du revenu net.
- Les dons de bienfaisance faits par les deux conjoints peuvent être additionnés et déclarés par l'un ou l'autre des conjoints.

⁶ Une succession assujettie à l'imposition à taux progressif est une succession formée au décès d'une personne qui peut exister jusqu'à 36 mois par la suite. L'avantage d'une succession assujettie à l'imposition à taux progressif est qu'elle aura accès au taux d'imposition marginal au lieu de payer de l'impôt au taux d'imposition marginal le plus élevé, soit le taux des fiducies entre vifs (du vivant). Le testateur bénéficie aussi d'une certaine souplesse en ce qui concerne l'allocation du crédit d'impôt pour don de bienfaisance (soit l'année de la dernière déclaration de revenus, soit l'année précédant le décès). La succession doit être désignée comme une succession assujettie à l'imposition à taux progressif dans sa déclaration de revenus. Une seule succession assujettie à l'imposition à taux progressif est permise par personne décédée.

STRATÉGIES DE DON PLANIFIÉ UTILISANT L'ASSURANCE-VIE

Voici les trois méthodes utilisées le plus couramment pour faire don d'un contrat d'assurance-vie :

1^{re} POSSIBILITÉ – DON D'UN NOUVEAU CONTRAT

Les Clients peuvent faire don d'un nouveau contrat. L'organisme de bienfaisance est à la fois le propriétaire et le bénéficiaire du contrat.

Comment ça fonctionne

- Le Client souscrit un nouveau contrat d'assurance-vie et paie la première prime.
- Il fait ensuite don du contrat à un organisme de bienfaisance et en transfère la propriété à l'organisme de bienfaisance. L'organisme de bienfaisance est maintenant le nouveau propriétaire du contrat.
- Il est aussi nommé à titre de bénéficiaire sur la demande ou au moment du transfert de propriété du contrat.
- Après avoir fait don du contrat d'assurance à l'organisme de bienfaisance, le Client continue de payer les primes.
- Au décès du Client, la Sun Life verse la prestation de décès à l'organisme de bienfaisance.

Avantages et conséquences sur le plan fiscal

- Le Client recevra un reçu officiel pour don de bienfaisance pour les primes.
- Le Client peut aussi recevoir un reçu officiel pour don de bienfaisance de la juste valeur marchande du contrat au transfert. Selon le paragraphe 248(35) de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)* [LIR], la juste valeur marchande du contrat correspond à son prix de base rajusté si le Client a acquis le contrat dans les trois dernières années ou si le Client a acquis le contrat dans les 10 dernières années et l'une des principales raisons de l'acquisition était d'en faire don à un organisme de bienfaisance. Cependant, le prix de base rajusté d'un contrat type sera très bas dans la première année après un premier paiement de prime.

- Si la règle de réattribution au titre du paragraphe 248(35) ne s'applique pas, il faudra demander à un actuaire d'établir la juste valeur marchande du contrat⁷.
- Le don sera traité comme une disposition aux fins fiscales en vertu du paragraphe 148(7) de la LIR⁸. En ce qui concerne le don d'un contrat d'assurance-vie nouvellement établi, les conséquences fiscales seront probablement nulles parce que la valeur de rachat du contrat serait probablement inférieure à son prix de base rajusté immédiatement après son établissement. Il est quand même important de déterminer, avant de faire un don, les conséquences fiscales qu'une disposition est susceptible d'avoir et d'obtenir des conseils d'ordre fiscal pour connaître l'effet de tout gain imposable sur le don.
- L'organisme de bienfaisance recevra la prestation de décès en franchise d'impôt. Les organismes de bienfaisance sont des entités exonérées d'impôt, et les prestations de décès versées à partir de contrats d'assurance-vie exonérés d'impôt le sont en franchise d'impôt. La prestation de décès n'est cependant pas un don et ne sera pas admissible à un reçu officiel pour don de bienfaisance.
- Des frais d'homologation (impôt sur l'administration des successions en Ontario) ne s'appliquent pas.
- Il importe peu à l'ARC que le Client paie directement les primes ou qu'il fasse don du montant des primes à l'organisme de bienfaisance pour que l'organisme de bienfaisance puisse payer les primes.

⁷ Les facteurs qu'un actuaire peut considérer sont énumérés dans la circulaire d'information 89-3 de l'ARC, "Exposé des principes sur l'évaluation de biens mobiliers," Août 8, 1989: la valeur de rachat du contrat; le montant du prêt sur le contrat; la valeur nominale; l'état de santé de l'assuré et son espérance de vie; les privilèges de conversion; les autres modalités du contrat, par exemple les avenants temporaires et les clauses de doublement de la prestation; et le coût de remplacement. Les conséquences fiscales pour le donateur seront probablement minimales étant donné que la valeur de rachat et le prix de base rajusté seront nuls ou presque nuls.

⁸ En vertu du paragraphe 148(7), le propriétaire du contrat qui effectue le transfert est obligé de déterminer le montant imposable de la disposition en soustrayant le prix de base rajusté du contrat de sa valeur. Sa valeur correspond à la juste valeur marchande la plus élevée de toute contrepartie reçue en échange du contrat, de la valeur de rachat du contrat ou de son prix de base rajusté. Pour ce qui est des dons, comme le donateur ne reçoit rien en échange du contrat, la valeur du contrat sera donc supérieure à sa valeur de rachat ou à son prix de base rajusté.

- Le Client doit s'assurer que ses autres besoins d'assurance-vie sont satisfaits.

2^e POSSIBILITÉ – DON D'UN CONTRAT EXISTANT

Les Clients peuvent faire don d'un contrat existant. Il peut s'agir d'une option intéressante si le Client n'a plus besoin de son contrat. Comme dans la stratégie susmentionnée, l'organisme de bienfaisance est à la fois le propriétaire et le bénéficiaire du contrat.

Comment ça fonctionne

- Le Client fait don d'un contrat existant qui est en vigueur depuis un certain temps.
- Le Client transfère simplement la propriété du contrat à l'organisme de bienfaisance et le désigne comme bénéficiaire. Sinon, l'organisme de bienfaisance se désigne lui-même comme bénéficiaire du contrat après être devenu propriétaire du contrat.
- Le Client continue de payer les primes.
- Au décès du Client, la Sun Life verse la prestation de décès à l'organisme de bienfaisance.

Avantages et conséquences sur le plan fiscal

- Les conséquences fiscales sont les mêmes que les conséquences de la 1^{re} possibilité. Pour obtenir le reçu officiel pour don de bienfaisance maximum, il est préférable de faire don d'un contrat dont le Client a été propriétaire pendant au moins 10 ans ou, si le Client a été propriétaire du contrat pour une période de 3 à 10 ans, d'avoir les documents attestant que l'acquisition du contrat n'avait pas pour but de faire don du contrat à un organisme de bienfaisance. Une analyse des besoins réalisée au moment où le Client a souscrit le contrat pourrait être utile.
- Le don sera traité comme une disposition aux fins fiscales en vertu du paragraphe 148(7) de la LIR. Si la valeur de rachat du contrat est supérieure à son prix de base rajusté, le Client devra déclarer cette différence comme un revenu. S'il y a un gain imposable, la compagnie d'assurance-vie enverra un feuillet T5 au Client pour qu'il déclare le gain imposable à l'ARC. **Il est préférable que le Client comprenne quel montant de gain imposable est inclus dans le contrat avant de faire don du contrat et obtienne des conseils d'ordre fiscal pour connaître l'effet de tout gain imposable sur le don.**

REMARQUES IMPORTANTES CONCERNANT LES DEUX PREMIÈRES POSSIBILITÉS

- Ce don est irrévocable. Cela signifie que le Client cède le contrôle du contrat. Le Client ne pourra plus changer le propriétaire du contrat ou le bénéficiaire désigné. Il n'aura pas non plus accès à des liquidités grâce à des avances sur contrat, des prêts de tiers ou un rachat partiel ou total. Si, plus tard, le Client est mécontent de l'organisme de bienfaisance, il peut cesser de payer les primes. L'organisme de bienfaisance aura néanmoins les options suivantes :
 - continuer de payer les primes au moyen d'autres dons;
 - utiliser la valeur de rachat du contrat pour le maintenir en vigueur;
 - racheter le contrat pour sa valeur de rachat.
- Il y a une façon d'atténuer partiellement la perte de contrôle lorsqu'un contrat est donné à un organisme de bienfaisance : faire don du contrat à une fondation publique. De nombreuses fondations publiques assumeront la propriété d'un contrat et accepteront de verser le produit à un ou plusieurs organismes de bienfaisance choisis par le Client. Le Client peut changer l'organisme ou les organismes de bienfaisance de temps en temps simplement en donnant de nouvelles directives à la fondation publique. Cette façon de faire ne change pas la décision irrévocable de faire don du contrat à la fondation, mais elle permet au Client de choisir les organismes de bienfaisance qui bénéficieront du produit.
- Il importe peu à l'ARC que le Client paie directement les primes ou qu'il fasse don du montant des primes à l'organisme de bienfaisance pour que l'organisme de bienfaisance puisse payer les primes.
- Le Client doit s'assurer que ses autres besoins d'assurance-vie sont satisfaits.

3^e POSSIBILITÉ – DON DU PRODUIT DE LA PRESTATION DE DÉCÈS

Le Client est le propriétaire du contrat. Le Client peut désigner l'organisme de bienfaisance de son choix comme bénéficiaire du contrat. Il peut s'agir d'une option intéressante si le Client est propriétaire du contrat depuis longtemps. Le Client conserve aussi une certaine souplesse et peut changer le bénéficiaire du contrat.

Comment ça fonctionne

- Le Client n'a qu'à désigner l'organisme de bienfaisance comme bénéficiaire du contrat.
- Le Client continue de payer les primes.
- Au décès du Client, la Sun Life verse la prestation de décès à l'organisme de bienfaisance.

Avantages et conséquences sur le plan fiscal

- L'organisme de bienfaisance reçoit le produit de la prestation de décès en franchise d'impôt.
- La succession du Client recevra un reçu officiel pour don de bienfaisance pour le produit du contrat.
- Le Client, par contre, ne recevra pas de reçu officiel pour don de bienfaisance pour les primes.
- Il n'y a pas de disposition du contrat.
- Si le Client désigne l'organisme de bienfaisance comme bénéficiaire du contrat, le produit de la prestation de décès ne pourra pas faire l'objet de frais d'homologation (impôt sur l'administration des successions en Ontario) ni de réclamations de la part des créanciers du Client⁹.
- Comme nous l'avons mentionné, le Client conserve une certaine souplesse et peut changer le bénéficiaire du contrat en tout temps.

⁹ Les Clients peuvent aussi désigner leur succession comme bénéficiaire du produit, mais le produit fait alors l'objet de frais d'homologation (impôt sur l'administration des successions en Ontario). Il est à noter qu'il n'y a pas de frais d'homologation au Québec. Le produit peut aussi être exposé aux réclamations des créanciers et aux demandes de règlement contestées en justice de la succession.

- Dans les cas où une succession ou un organisme de bienfaisance est nommé comme bénéficiaire, les contestations des personnes à charge sont possibles. [Voir, par exemple, l'article 58 et l'alinéa 72(1)f) de la *Loi portant réforme du droit des successions (Ontario)*].

REMARQUES IMPORTANTES CONCERNANT LA 3^e POSSIBILITÉ

- Il importe peu à l'ARC que la désignation de bénéficiaire soit révocable ou irrévocable. Le résultat fiscal est le même.
- La prestation de décès ne sera pas considérée comme un don si l'organisme de bienfaisance est désigné comme bénéficiaire dans un contrat détenu par une société.

RÉSUMÉ DES TROIS POSSIBILITÉS

Les trois possibilités sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Possibilité	Propriétaire du contrat	Bénéficiaire	Avantage fiscal pour le contribuable de son vivant	Avantage fiscal au décès
1 ^{re} possibilité – Don d'un nouveau contrat	Organisme de bienfaisance	Organisme de bienfaisance	Prime annuelle et valeur au moment du transfert = don	Aucun
2 ^e possibilité – Don d'un contrat existant	Organisme de bienfaisance	Organisme de bienfaisance	Prime annuelle et valeur au moment du transfert = don	Aucun
3 ^e possibilité – Don du produit de la prestation de décès	Contribuable	Organisme de bienfaisance	Aucun	Prestation de décès = don

ASSURANCE-VIE ET TITRES COTÉS EN BOURSE – UNE STRATÉGIE COMBINÉE

Une autre possibilité consiste à faire don de titres cotés en Bourse¹⁰ ainsi que d'une police d'assurance-vie. Cette stratégie combinée comporte de nombreux avantages fiscaux. Par exemple, non seulement un don est fait à un organisme de bienfaisance, mais l'impôt sur les gains en capital qui serait perçu sur le don de titres est éliminé. Il est plus avantageux sur le plan fiscal de faire don des titres que de les vendre pour ensuite faire don du produit.

Comment ça fonctionne

- Le Client fait don de titres cotés en Bourse à un organisme de bienfaisance.
- Le Client fait également don d'un contrat d'assurance-vie au moyen des 1^{re} et 2^e possibilités.
- L'organisme de bienfaisance peut se servir des dividendes des titres pour payer les primes qui restent à payer sur le contrat. Autrement, l'organisme de bienfaisance peut vendre les titres et utiliser le produit de la vente pour payer ces primes.

Avantages et conséquences sur le plan fiscal

- Quand le Client fait don des titres à l'organisme de bienfaisance, il élimine l'impôt sur les gains en capital.
- Le Client recevra un reçu officiel pour don de bienfaisance correspondant à la juste valeur marchande des titres.
- Le Client recevra aussi un reçu officiel pour don de bienfaisance correspondant à la valeur du contrat quand le contrat sera transféré à l'organisme de bienfaisance. (Voir les facteurs d'évaluation d'un contrat énumérés dans la note de bas de page 7 précédente.)

¹⁰ Les titres négociables admissibles comprennent les actions, les obligations, les garanties et les options cotées sur un marché boursier prescrit (Toronto, Vancouver, New York), les parts de fonds communs de placement, les parts de fonds distincts, les titres de créance prescrite et les options d'achat d'actions. Seuls les conseillers détenant un permis de valeurs mobilières peuvent donner des conseils concernant un titre négocié sur le marché. Les conseillers titulaires d'un permis d'assurance-vie et d'un permis pour la vente de fonds communs de placement qui ne détiennent pas de permis de valeurs mobilières ne peuvent pas aborder le sujet des valeurs mobilières avec les Clients.

GUIDE DU CONSEILLER – DONS PLANIFIÉS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil

- Le Client est libéré de toute autre obligation relative aux primes.
- Le don d'un contrat d'assurance-vie est une disposition potentiellement imposable du contrat et les commentaires faits à l'égard des 1^{re} et 2^e possibilités s'appliquent également ici.

Un exemple de cette stratégie est illustré dans le tableau suivant :

Impôt sur la disposition de titres cotés en Bourse		Crédit d'impôt pour don de titres cotés en Bourse	
Juste valeur marchande	50 000 \$	50 000 \$	Conseil fiscal : L'organisme de bienfaisance peut vendre les titres et payer les primes futures au moyen du produit ou payer les primes au moyen des dividendes des titres.
Coût	<u>10 000</u>	<u>s. o.</u>	
Gain imposable	40 000	0	
Gain en capital imposable	20 000	0	
Impôt exigible (taux présumé de 50 %)	10 000 \$	Crédit d'impôt pour don de bienfaisance total (40 %) = 20 039 \$	

Dans l'exemple, le donateur vend des titres pour 50 000 \$ et doit payer 10 000 \$ en impôt (comme on peut le voir dans la première colonne). Dans la deuxième colonne, on peut voir que le donateur aura droit à un crédit d'impôt pour don de bienfaisance de 20 039 \$ s'il fait don des titres. L'organisme de bienfaisance paie maintenant les primes sur le contrat au moyen du produit de la vente des titres et/ou des dividendes des titres. Dans certains cas, les dividendes ou le

produit de la vente des titres pourraient ne pas suffire pour payer les primes. Par conséquent, l'organisme de bienfaisance pourrait devoir trouver des fonds supplémentaires pour éviter que le contrat ne tombe en déchéance.

Les économies d'impôt pour le donateur s'élèvent donc à 30 039 \$ grâce à l'impôt sur les gains en capital économisé sur le don des titres et le crédit d'impôt pour le don des titres. L'organisme de bienfaisance a aussi l'avantage de recevoir des biens précieux : les titres et le contrat d'assurance-vie. Cette stratégie est avantageuse tant pour le donateur que pour l'organisme de bienfaisance.

Elle permet aussi au donateur de continuer à payer les primes, et l'organisme de bienfaisance a la possibilité de vendre les titres immédiatement après avoir reçu le don. Le donateur recevrait un crédit d'impôt pour don de bienfaisance supplémentaire sur le paiement des primes. Et l'organisme de bienfaisance recevrait tout de suite le produit de la vente des titres.

À noter : Seuls les conseillers détenant un permis de valeurs mobilières peuvent donner des conseils concernant un titre négocié sur le marché. Les conseillers titulaires d'un permis d'assurance-vie et d'un permis pour la vente de fonds communs de placement qui ne détiennent pas de permis de valeurs mobilières ne peuvent pas aborder le sujet des valeurs mobilières avec les Clients. De plus, le Client doit consulter à l'avance l'organisme de bienfaisance lorsqu'il fait ce genre de dons.

L'ASSURANCE-VIE COMME STRATÉGIE DE REMPLACEMENT DE PATRIMOINE

Au lieu de faire don d'un contrat d'assurance-vie à un organisme de bienfaisance, le Client pourrait vouloir faire don d'autres actifs. Afin de remplacer les actifs dont ils ont fait don, les Clients peuvent souscrire un contrat d'assurance-vie à titre compensatoire. Les Clients peuvent choisir les bénéficiaires du contrat. Cela permet aux Clients de voir l'incidence positive d'un don de bienfaisance de leur vivant sans que l'héritage à leur famille soit amputé.

Comment ça fonctionne

- Le Client fait un don d'un bien comportant une valeur importante à un organisme de bienfaisance, par exemple :
 - titres cotés en Bourse;
 - contrats de fonds distincts non enregistrés;
 - biens immobiliers;
 - biens culturels attestés et dons de fonds de terre écosensibles;
 - liquidités ou l'équivalent (p. ex. certificats de revenu garanti, bons du Trésor);
 - œuvres d'art, bijoux et autres biens personnels¹¹;
 - revenu ou capital d'une fiducie entre vifs.
- Le Client se sert des économies d'impôt qu'il réalise (voir la discussion ci-dessous) pour souscrire un contrat d'assurance-vie.
- Le Client désigne le bénéficiaire-de son choix dans le contrat.

Avantages fiscaux et autres avantages

- **Titres cotés en Bourse** : Comme nous l'avons dit, le Client ne paie pas d'impôt sur les gains en capital pour les dons de titres cotés en Bourse¹².
- **Contrats de fonds distincts non enregistrés** : Il n'y a pas non plus d'impôt sur les gains en capital pour les dons de contrats de fonds distincts non enregistrés.
- **Bien immobilier** : En général, 50 % du gain en capital est compris dans le revenu et est imposable.
- **Bien culturel certifié et terres écosensibles** : Les gains en capital provenant des dons de ce type de biens ne sont habituellement pas imposables. De plus, la limite annuelle de don est portée à 100 % du revenu net pour les dons de ce type de biens. En ce qui concerne

¹¹ En vertu du paragraphe 248(35) de la LIR, la valeur du don serait réputée être le moins élevé de la juste valeur marchande et du coût du don si le don a été fait dans les 3 ans de l'achat ou dans les 10 ans s'il est raisonnable de conclure que l'une des raisons principales de l'acquisition du bien était d'en faire don à un organisme de bienfaisance. Dans de telles situations, les Clients doivent consulter un conseiller fiscal.

¹² Les dons d'actions de sociétés privées ne sont pas admissibles à ce traitement spécial des gains en capital. En général, 50 % des gains en capital provenant de la disposition d'actions de sociétés privées sont imposables.

les terres écosensibles, tout don non utilisé peut être reporté sur 10 ans (soit 5 années de plus que pour les dons réguliers).¹³

Avantages fiscaux pour tous les dons

- Le Client reçoit un reçu officiel pour don de bienfaisance pour tout don de bien à un organisme de bienfaisance.
- L'organisme de bienfaisance obtient un soutien immédiat et les Clients remplissent leurs objectifs en matière de dons de bienfaisance de leur vivant.
- Au décès du Client, les bénéficiaires reçoivent un héritage libre d'impôt du produit de l'assurance-vie.
- La désignation de bénéficiaires fait en sorte que le produit ne fasse pas l'objet de frais d'homologation (impôt sur l'administration des successions en Ontario) ni de réclamations des créanciers.

Points importants à souligner

- Le Client peut choisir un contrat dont la valeur augmente, comme l'aurait fait un bien dont il a fait don. C'est-à-dire que le Client peut souscrire un contrat dont le capital-décès est croissant.
- Ni les primes d'assurance-vie ni le produit de la prestation de décès ne donnent droit à un reçu officiel pour don de bienfaisance.
- Le Client doit être au courant de l'impôt minimum de remplacement (IMR). Par exemple, le Client pourrait devoir payer cet impôt s'il a des déductions importantes ou des gains en capital considérables une année, et ses dons de biens génèrent des gains supplémentaires. Les Clients doivent vérifier auprès de leur conseiller l'application de l'IMR, le cas échéant.
- Si l'un des biens ci-dessus est donné à un organisme de bienfaisance dans un testament, il doit s'agir d'une succession assujettie à l'imposition à taux progressif pour que celle-ci reçoive un reçu officiel pour don de bienfaisance.

¹³ Le don de terres écosensibles doit avoir été fait après le 10 février 2014.

- Il se pourrait que le produit de la vente du bien ne suffise pas à financer les primes. Dans un tel scénario, le Client pourrait devoir utiliser d'autres fonds pour éviter que le contrat ne tombe en déchéance.
- Par ailleurs, le Client devrait consulter à l'avance l'organisme de bienfaisance lorsqu'il fait ce genre de dons.

ASSURANCE REER/FERR

L'assurance REER/FERR est une autre variation de la stratégie de remplacement du patrimoine. Il peut s'agir d'une stratégie très intéressante pour ceux qui ont un penchant philanthropique et qui veulent faire un don. Elle a en plus l'avantage d'éliminer efficacement l'impôt sur le revenu du REER/FERR.

Comment ça fonctionne

- Le Client est titulaire d'un REER/FERR. Prenons l'exemple d'un REER valant 200 000 \$.
- Les bénéficiaires du REER sont les enfants mineurs du Client.
- Le Client souscrit un contrat d'assurance-vie valant 200 000 \$ et désigne sa succession comme bénéficiaire.
- Le Client laisse 200 000 \$ à un organisme de bienfaisance de son choix dans son testament.

Avantages et conséquences sur le plan fiscal

- Au décès du Client :
 - La succession recevra le capital-décès du contrat d'assurance-vie en franchise d'impôt.
 - L'organisme de bienfaisance recevra les 200 000 \$, tel qu'il est prévu dans le testament.
 - Le REER de 200 000 \$ sera inclus dans le revenu du Client¹⁴. Cependant, si ce don est fait par une succession assujettie à l'imposition à taux progressif, la succession du

¹⁴ En vertu du paragraphe 146(8.8) de la LIR, il sera inclus dans le revenu.

Client recevra, l'année du décès (et l'année précédente), un crédit d'impôt pouvant atteindre 100 % du revenu net. Par conséquent, le don de 200 000 \$ à l'organisme de bienfaisance éliminera efficacement l'impôt sur le revenu du REER.

- Comme nous l'avons déjà mentionné, quand les Clients désignent leur succession comme bénéficiaire du produit du contrat d'assurance-vie, le produit fait alors l'objet de frais d'homologation (impôt sur l'administration des successions en Ontario). Cependant, les frais d'homologation ne s'appliquent pas au Québec. Le produit peut aussi être exposé aux réclamations des créanciers et aux demandes de règlement contestées en justice de la succession.

CRITÈRES DE L'ARC POUR LES DONNS

- Les critères que l'ARC a établis pour les dons sont les suivants¹⁵ :
 - Il doit y avoir un transfert volontaire de biens à l'organisme de bienfaisance et la valeur des biens doit pouvoir être clairement déterminée.
 - Lorsqu'un donateur reçoit un avantage (compensation ou autre avantage) en échange d'un don (billets, souper), le don admissible correspond à la juste valeur marchande du don moins la juste valeur marchande de l'avantage reçu.
 - La règle précédente ne s'applique qu'aux dons de valeur supérieure au seuil minimal de 75 \$ ou à 10 % de la valeur du don. Lorsque la juste valeur marchande de l'avantage reçu en échange d'un don est plus de 80 % de la juste valeur marchande du don, l'ARC juge qu'il n'y a pas vraiment d'intention de faire un don. L'organisme de bienfaisance ne peut donc pas remettre un reçu officiel pour don de bienfaisance. Or, dans certains cas, le seuil correspondant à l'intention de faire un don n'a pas été atteint, mais il est clair qu'il y avait une intention de faire un don. Dans ces situations-là, les Clients doivent être en mesure de prouver à l'ARC qu'ils avaient l'intention de faire un don.

¹⁵ Voir le site Web de l'ARC à l'adresse <https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/organismes-bienfaisance-dons/organismes-bienfaisance/exploitation-organisme-bienfaisance-enregistre/reception-dons/est.html>.

FACTEURS IMPORTANTS À CONSIDÉRER

SATISFAIRE LES BESOINS EN ASSURANCE

- Un contrat d'assurance-vie est une solution à un véritable besoin en assurance. Le Client qui souscrit un contrat d'assurance peut envisager d'en faire don à un organisme de bienfaisance une fois qu'il s'est assuré de satisfaire ses besoins en assurance avec l'aide de son conseiller.
- Vous devez toujours discuter avec le Client des raisons qui l'incitent à souscrire une assurance. Vous devez faire une analyse complète des besoins du Client pour justifier un don d'assurance-vie à un organisme de bienfaisance.
- Vous devez également consigner la conversation avec le Client et l'analyse de ses besoins lorsque le Client fait don d'un contrat existant. Il est important de consigner les raisons pour lesquelles le Client veut faire un don ainsi que toute autre couverture qu'il pourrait avoir pour satisfaire ses propres besoins en assurance. Assurez-vous que ces considérations sont bien consignées au cas où un membre de la famille ou un bénéficiaire du contrat initial demanderait une enquête ou contesterait le don.

PRÉOCCUPATIONS EN MATIÈRE DE CONFLIT D'INTÉRÊTS

- Assurez-vous toujours qu'aucun conflit d'intérêts n'existe, particulièrement entre le conseiller qui recommande le contrat et le bénéficiaire désigné du contrat.
- Comme nous l'avons mentionné, un conseiller ne peut pas recommander un organisme de bienfaisance à un Client. Le Client doit lui-même choisir l'organisme de bienfaisance qui convient à ses préférences philanthropiques.

CONSIDÉRATIONS DE TARIFICATION

- La Sun Life ne recommande pas les dons de bienfaisance dans les situations suivantes :
 - stratégies reposant sur des fonds empruntés lorsque le Client n'a aucun antécédent de dons ou d'association¹⁶;
 - stratégies reposant sur des fonds empruntés dans le cas d'ententes de partage-capital ou de copropriété¹⁷;
 - ententes de partage-capital ou de copropriété.
- Il y a un montant maximum d'assurance qu'une personne peut obtenir. Ainsi, à mesure que les Clients utilisent leur assurabilité à des fins de bienfaisance, le montant de couverture auquel ils ont droit personnellement est réduit en conséquence.
- Le service de la tarification s'attend à ce que les dons de bienfaisance faits par le passé soient proportionnés, dans une certaine mesure, au montant d'assurance que demande le Client. Par exemple, si le Client n'a jamais fait de dons, la Sun Life pourrait restreindre le montant du don qu'elle approuve. Autrement, elle pourrait vérifier si le Client ou sa famille sont associés à un organisme de bienfaisance en particulier.
- On pourrait se demander s'il est même possible pour un organisme de bienfaisance de détenir une assurance-vie sur la tête d'un Client étant donné qu'il n'a pas d'intérêt assurable dans la vie du Client. La plupart des lois sur l'assurance stipulent qu'un organisme de bienfaisance peut détenir un contrat sur la tête d'un donateur (Client) si le donateur y consent. Il est important de s'assurer que les lois provinciales ou territoriales applicables autorisent le Client à permettre à l'organisme de réglementation de détenir un contrat sur sa tête.

¹⁶ Dans le cas d'une situation de financement, la Sun Life effectuera une évaluation de la convenance et examinera notamment les contrats de propriétaire apparent ou de fiducie pour confirmer que l'organisme de bienfaisance n'est pas un propriétaire bénéficiaire.

¹⁷ Un donateur qui conclut une entente avec un organisme de bienfaisance prévoyant le partage de la propriété d'un contrat est un exemple de structure de copropriété. Le donateur détiendra la valeur de rachat du contrat alors que l'organisme de bienfaisance détiendra la partie assurance pure du contrat, ou capital-décès. Le donateur continuera de payer toutes les primes. Mais l'organisme de bienfaisance remettra au donateur un reçu officiel pour don de bienfaisance seulement pour la partie de la prime qui s'applique au capital-décès.

QUI DEVRAIT SOUSCRIRE LE CONTRAT

Un organisme de bienfaisance peut souscrire un contrat, mais il est préférable que se soit le Client donateur qui le fasse, et ce, pour des raisons de protection de ses renseignements personnels. Si, à la suite du processus de tarification, la proposition d'assurance du Client est refusée ou fait l'objet d'une surprime, cette décision de tarification est communiquée au demandeur. Le Client ne voudrait probablement pas que l'organisme de bienfaisance soit mis au courant de sa situation. Les renseignements médicaux personnels du Client ne seraient pas communiqués.

Il est aussi préférable que le Client souscrive lui-même le contrat pour éviter aux signataires autorisés de l'organisme de bienfaisance d'avoir à souscrire le contrat en son nom.

ACCORDS DE DON À L'ABRI DE L'IMPÔT

Il est à noter que l'ARC examine minutieusement tout accord qu'elle considère comme un « abri fiscal ». En quelques mots, l'ARC définit les abris fiscaux comme des dons ou des accords dans le cadre desquels le participant reçoit un avantage fiscal ou une déduction fiscale égal ou supérieur au montant du don. Il y a, par exemple, les accords d'achat à bas prix et de don à fort prix, les accords de fiducie de don, les dons en espèces par recours à l'emprunt et les rentes assurées avec effet de levier. L'ARC a vérifié un grand nombre de ces accords pour finir par réduire le crédit d'impôt demandé ou refuser le don complètement.

Les promoteurs d'abris fiscaux doivent obtenir un numéro d'inscription d'abri fiscal auprès de l'ARC. C'est avec ce numéro que l'ARC reconnaît l'abri fiscal et les investisseurs concernés. Le numéro ne garantit cependant pas que le donateur recevra les crédits d'impôt pour don de bienfaisance correspondants.

RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE DONS DE CONTRATS

Au Canada, la plupart des lois sur l'assurance considèrent qu'il s'agit d'une infraction quand une personne fait le commerce de contrats d'assurance-vie dans le but de les vendre, les racheter, les transférer, les donner en garantie ou les hypothéquer en son nom ou au nom d'une autre personne.¹⁸

À l'automne 2019, les dons de contrats d'assurance-vie ont généré une grande incertitude en Colombie-Britannique. La Financial Services Authority de la C.-B. (la BCFSA, anciennement la FICOM) a jugé qu'un organisme de bienfaisance qui acceptait comme don un contrat d'assurance-vie contrevenait aux dispositions de lutte contre le commerce des contrats d'assurance-vie de l'article 152 de l'*Insurance Act* de la C.-B. et elle s'est demandé s'il s'agirait d'une violation des lois sur l'assurance de la province. Au mois de mai 2020, la BCFSA a clarifié sa position et est maintenant d'avis qu'aucune des trois façons de faire un don (1^{re}, 2^e et 3^e possibilité) n'est généralement interdite lorsqu'un assuré fait un don de bonne foi à un organisme de bienfaisance. La BCFSA n'a cependant pas indiqué clairement ce qui constitue un don de bonne foi ou dans quelles circonstances ce type de dons serait interdit.

Les organismes de réglementation des assurances des autres provinces et territoires ne se sont pas prononcés publiquement sur la question. Tant qu'un certain consensus réglementaire ne sera pas établi, il y aura un risque, dans certaines circonstances, que le don d'un contrat d'assurance-vie contrevienne aux lois de lutte contre le commerce des contrats d'assurance-vie. Entre-temps, les conseillers devraient éviter de prendre des mesures qui pourraient donner l'impression qu'ils font le commerce de contrats d'assurance, par exemple demander aux Clients de vendre leurs contrats d'assurance sans considérer leurs besoins actuels en assurance.

¹⁸ Voir, par exemple, l'article 152 de l'*Insurance Act* de la Colombie-Britannique (RSBC 2012, Chapter 1) [en anglais seulement].

CONTINGENT DES VERSEMENTS ET DONS D'ASSURANCE-VIE

L'obligation pour les organismes de bienfaisance de distribuer 80 % du total des dons chaque année a été éliminée le 5 décembre 2010. La règle selon laquelle un bien devait être conservé pendant au moins 10 ans pour être considéré comme un bien durable (qui permettait d'éviter la règle des 80 % pour les dons planifiés) a aussi été éliminée. Les organismes de bienfaisance doivent dorénavant verser 3,5 % de la valeur de leur actif à des fins de bienfaisance chaque année¹⁹, mais la valeur du contrat d'assurance-vie est réputée être nulle²⁰. L'élimination du contingent de versements de 80 % simplifie le processus pour les Clients qui veulent faire don de contrats d'assurance-vie.

COMMENT AIDER VOS CLIENTS

Voici comment vous pouvez aider vos Clients :

- Passer en revue les divers aspects du plan financier et du plan successoral du Client.
- Contribuer à clarifier les objectifs du Client en matière de dons planifiés.
- Faire des recommandations concernant les dons planifiés et les stratégies financières.
- Cerner les problèmes et les possibilités.
- Aider le Client à mettre à exécution son plan de don.
- Surveiller le plan du Client au fil du temps pour s'assurer qu'il s'agit toujours du plan qui lui convient le mieux.
- Discuter avec le Client des considérations susmentionnées et s'assurer de bien consigner l'ensemble des recommandations et décisions.

¹⁹ Article 149.1 de la LIR.

²⁰ Sous-alinéa 3702(1)b)(vi) du *Règlement de l'impôt sur le revenu* de la LIR.

AUTRES RESSOURCES POUR LES DONS PLANIFIÉS

Veillez consulter les ressources que propose le Groupe-conseil en matière de planification – gestion de patrimoine, fiscalité et assurance que vous trouverez sur notre site Web :

- Guide des Clients – Dons planifiés
- Calculateur du crédit d'impôt pour don de bienfaisance
- Enregistrement de notre présentation sur les dons planifiés donnée le 26 mars 2020

POURQUOI CHOISIR LA SUN LIFE

La Sun Life est une organisation de services financiers de premier plan à l'échelle internationale. Nous honorons nos engagements – envers nos Clients, nos partenaires, nos actionnaires et nos collectivités – depuis plus de 150 ans.

La Sun Life est une compagnie vigoureuse et bien capitalisée, qui affiche d'excellentes notes de crédit. Nous nous engageons à appliquer les normes les plus élevées en matière d'éthique et de gouvernance. Nous accordons la priorité à la saine gestion du risque et nous avons à cœur de bâtir des collectivités saines et durables pour la vie.

Notre solidité provient également de la nature variée de nos affaires – nous exerçons nos activités dans divers secteurs des services financiers et dans de nombreux pays.

À la Sun Life, notre raison d'être est claire : aider nos Clients à atteindre une sécurité financière durable et un mode de vie sain.

Fiers de notre histoire, nous sommes constamment à la recherche de façons de proposer aux Canadiens des solutions novatrices, pratiques et simples afin qu'ils puissent dormir en paix en sachant qu'ils peuvent compter sur un partenaire de confiance qui se préoccupe de leur mieux-être.

Notre engagement inébranlable envers nos Clients témoigne de notre volonté de renforcer sans relâche cette confiance. En répondant aux besoins des Clients en matière de gestion financière, nous les soutenons dans l'atteinte de leurs objectifs de mieux-être et de santé et nous les aidons à vivre leur vie comme ils l'entendent, dès maintenant et à la retraite.

Chaque jour, nous veillons à ce que nos Clients aient l'esprit tranquille quant à leur avenir et à celui de leur famille – nous travaillons à rendre la vie plus radieuse sous le soleil.

**NOUS TRAVAILLONS POUR VOUS AIDER À ATTEINDRE UNE SÉCURITÉ FINANCIÈRE
DURABLE.**

Pour plus de renseignements et de ressources, visitez le www.sunlife.ca
ou téléphonez au 1-877-SUN-LIFE (1-877-786-5433).



La vie est plus radieuse sous le soleil

La vie est plus radieuse sous le soleil

REMARQUES

GUIDE DU CONSEILLER – DONS PLANIFIÉS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil

GUIDE DU CONSEILLER – DONS PLANIFIÉS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil
