

DONS PLANIFIÉS – GUIDE DES CLIENTS

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 vous permettent d'optimiser votre plan fiscal et successoral. Vous recevez un crédit d'impôt et vous vous sentez bien parce que vous avez aidé l'organisme de bienfaisance de votre choix.

Le don d'un contrat d'assurance-vie est une option intéressante pour vous si vous envisagez de faire un don. C'est aussi un outil de don de bienfaisance stratégique important.

Nous avons préparé ce guide afin de dresser un tableau des différentes façons de faire un don d'un contrat d'assurance-vie. 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.¹

¹ 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 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 votre situation et vous proposer l'option de planification fiscale et l'assurance qui répondent le mieux à vos besoins.

SUJETS ABORDÉS DANS LE PRÉSENT GUIDE

Voici les sujets qui seront abordés dans le présent guide :

- Les dons appuient de nombreuses causes – vos 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
 - Points à noter 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
 - Points à noter 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 à noter Assurance REER/FERR
 - Comment ça fonctionne
 - Avantages et conséquences sur le plan fiscal
- Critères de l’ARC pour les dons
- Facteurs importants à considérer

DONS PLANIFIÉS – GUIDE DES CLIENTS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil

- Satisfaire les besoins en assurance
- 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 votre conseiller peut vous aider
- Pourquoi choisir la Sun Life

LES DONS SUPPORTENT DE NOMBREUSES CAUSES – VOS 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)². 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 pouvez vérifier si l'organisme de bienfaisance que vous avez choisi est enregistré auprès de l'ARC à l'adresse :

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

Vous pouvez également appeler l'ARC.

Il est à noter que votre conseiller ne peut pas vous recommander un organisme de bienfaisance en particulier. Toutefois, il peut vous proposer une sélection d'organismes de bienfaisance qui conviennent à vos préférences philanthropiques.

² <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 applicable³.
- 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)⁴. 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 moins⁵ de son revenu net⁶ 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

³ Le crédit d'impôt provincial varie entre 5,05 % et 21 % en 2020.

⁴ En 2020, ce montant est de 214 368 \$.

⁵ Cette limite est portée à 100 % du revenu net pour les dons de terres écosensibles et les dons de biens culturels certifiés.

⁶ Le revenu net est calculé en soustrayant du revenu annuel total toutes les déductions permises. C'est à partir de votre 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 progressif⁷. 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.

⁷ 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

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

Comment ça fonctionne

- Vous souscrivez un nouveau contrat d'assurance-vie et payez la première prime.
- Vous faites ensuite don du contrat à un organisme de bienfaisance de votre choix et en transférez la propriété à l'organisme de bienfaisance. L'organisme de bienfaisance est maintenant le nouveau propriétaire du contrat.
- L'organisme 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, vous continuez de payer les primes.
- À votre décès, la Sun Life verse la prestation de décès à l'organisme de bienfaisance.

Avantages et conséquences sur le plan fiscal

- Vous recevrez un reçu officiel pour don de bienfaisance pour les primes.
- Vous pouvez 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 vous avez acquis le contrat dans les trois dernières années ou si vous avez 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 contrat⁸.
- Le don sera traité comme une disposition aux fins fiscales en vertu du paragraphe 148(7) de la LIR⁹. 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 vous payiez directement les primes ou que vous fassiez don du montant des primes à l'organisme de bienfaisance pour que l'organisme de bienfaisance puisse payer les primes.
- Vous devez vous assurer que vos autres besoins d'assurance-vie sont satisfaits.

⁸ 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.

⁹ 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.

2^e POSSIBILITÉ – DON D'UN CONTRAT EXISTANT

Vous pouvez faire don d'un contrat existant. Il peut s'agir d'une option intéressante si vous n'avez plus besoin de votre contrat. Comme dans la stratégie susmentionnée, l'organisme de bienfaisance est à la fois le propriétaire et le bénéficiaire du contrat.

Comment ça fonctionne

- Vous faites don d'un contrat existant qui est en vigueur depuis un certain temps.
- Vous transférez simplement la propriété du contrat à l'organisme de bienfaisance et le désignez comme bénéficiaire. Sinon, l'organisme de bienfaisance se désigne lui-même comme bénéficiaire du contrat après être devenu propriétaire du contrat.
- Vous continuez de payer les primes.
- À votre décès, 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 au transfert de la propriété du contrat, il est préférable de faire don d'un contrat dont vous avez été propriétaire pendant au moins 10 ans ou, si vous avez 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 vous avez 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, vous devrez déclarer cette différence comme un revenu. S'il y a un gain imposable, la compagnie d'assurance-vie vous enverra un feuillet T5 pour que vous déclariez le gain imposable à l'ARC. **Il est préférable que vous compreniez quel montant de gain imposable est inclus dans le contrat avant de faire don du contrat et que vous obteniez des conseils d'ordre fiscal pour connaître l'effet de tout gain imposable sur le don.**

POINTS À NOTER CONCERNANT LES DEUX PREMIÈRES POSSIBILITÉS

- Ce don est irrévocable. Cela signifie que vous cédez le contrôle du contrat. Vous ne pourrez plus changer le propriétaire du contrat ou le bénéficiaire désigné. Vous n'aurez 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, vous êtes mécontent de l'organisme de bienfaisance, vous pouvez 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 vous. Vous pouvez 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 vous permet de choisir les organismes de bienfaisance qui bénéficieront du produit.
- Il importe peu à l'ARC que vous payiez directement les primes ou que vous fassiez don du montant des primes à l'organisme de bienfaisance pour que l'organisme de bienfaisance puisse payer les primes.
- Vous devez vous assurer que vos autres besoins d'assurance-vie sont satisfaits et que vos intentions relatives au don de contrats sont bien connues de votre liquidateur et/ou de vos bénéficiaires.

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

Vous êtes le propriétaire du contrat. Vous pouvez désigner l'organisme de bienfaisance de votre choix comme bénéficiaire du contrat. Il peut s'agir d'une option intéressante si vous êtes propriétaire du contrat depuis longtemps. Vous conservez aussi une certaine souplesse et pouvez changer le bénéficiaire du contrat.

Comment ça fonctionne

- Vous n'avez qu'à désigner l'organisme de bienfaisance comme bénéficiaire du contrat.
- Vous continuez de payer les primes.
- À votre décès, 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.
- Votre succession recevra un reçu officiel pour don de bienfaisance pour le produit du contrat.
- Vous ne recevrez, par contre, pas de reçu officiel pour don de bienfaisance pour les primes.
- Si vous désignez 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 de vos créanciers¹⁰.
- Comme nous l'avons mentionné, vous conservez une certaine souplesse et pouvez changer le bénéficiaire du contrat en tout temps.

¹⁰ Vous pouvez aussi désigner votre 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)*].

POINTS À NOTER 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 Bourse¹¹ 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

- Vous faites don de titres cotés en Bourse à un organisme de bienfaisance.
- Vous faites 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 vous faites don des titres à l'organisme de bienfaisance, vous éliminez l'impôt sur les gains en capital.
- Vous recevrez un reçu officiel pour don de bienfaisance correspondant à la juste valeur marchande des titres.
- Vous recevrez 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

¹¹ 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.

DONS PLANIFIÉS – GUIDE DES CLIENTS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil

d'évaluation d'un contrat énumérés dans la note de bas de page 8 précédente.) Vous êtes libéré de toute autre obligation relative aux primes.

- Le don d'un contrat d'assurance-vie est une disposition potentiellement imposable de ce 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.¹²

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.

Veillez prendre note que seuls les conseillers détenant un permis de valeurs mobilières peuvent donner des conseils concernant un titre négocié sur le marché. De plus, il est important que vous consultiez à l'avance l'organisme de bienfaisance lorsque vous faites 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, vous pourrez vouloir faire don d'autres actifs. Afin de remplacer les actifs dont vous avez fait don, vous pouvez souscrire un contrat d'assurance-vie à titre compensatoire. Vous pouvez choisir les bénéficiaires du contrat. Cela vous permet de voir l'incidence positive d'un don de bienfaisance de votre vivant sans que l'héritage à votre famille soit amputé.

¹² Veillez prendre note que 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.

Comment ça fonctionne

- Vous faites don d'un bien d'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 personnels¹³;
 - revenu ou capital d'une fiducie entre vifs.
- Vous vous servez des économies d'impôt que vous réalisez (voir la discussion ci-dessous) pour souscrire un contrat d'assurance-vie.
- Vous désignez le bénéficiaire de votre choix dans votre contrat.

Avantages fiscaux et autres avantages

- **Titres cotés en Bourse** : Comme nous l'avons dit, vous ne payez pas d'impôt sur les gains en capital pour les dons de titres cotés en Bourse¹⁴.
- **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 les terres

¹³ 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, vous devez consulter un conseiller fiscal.

¹⁴ 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.

écosensibles, tout don non utilisé peut être reporté sur 10 ans (soit 5 années de plus que pour les dons réguliers)¹⁵.

Avantages fiscaux pour tous les dons

- Vous recevez 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 vous remplissez vos objectifs en matière de dons de bienfaisance de votre vivant.
- À votre décès, vos 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) ni de réclamations des créanciers.

Points à noter

- 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.
- En faisant un don important, vous pourriez devoir payer de l'impôt minimum de remplacement (IMR). Par exemple, vous pourriez devoir payer cet impôt si vous avez des déductions importantes ou des gains en capital considérables une année, et si vos dons de biens génèrent des gains supplémentaires. Vous devez vérifier auprès de votre conseiller fiscal 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.
- Il se pourrait que le produit de la vente du bien ne suffise pas à financer les primes. Dans un tel scénario, vous pourriez devoir utiliser d'autres fonds pour éviter que le contrat ne tombe en déchéance.

¹⁵ Le don de terres écosensibles doit avoir été fait après le 10 février 2014.

- Par ailleurs, vous devriez consulter à l'avance l'organisme de bienfaisance lorsque vous faites 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

- Vous êtes titulaire d'un REER/FERR. Prenons l'exemple d'un REER valant 200 000 \$.
- Les bénéficiaires du REER sont vos enfants mineurs.
- Vous souscrivez un contrat d'assurance-vie valant 200 000 \$ et désignez votre succession comme bénéficiaire.
- Vous laissez 200 000 \$ à un organisme de bienfaisance de votre choix dans votre testament.

Avantages et conséquences sur le plan fiscal

- À votre décès :
 - Votre 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 votre testament.
 - Le REER de 200 000 \$ sera inclus dans votre revenu¹⁶. Cependant, si ce don est fait par une succession assujettie à l'imposition à taux progressif, votre succession recevra, l'année de votre 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.

¹⁶ En vertu du paragraphe 146(8.8) de la LIR, il sera inclus dans le revenu.

- Comme nous l'avons déjà mentionné, quand vous désignez votre 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 DONS

- Les critères que l'ARC a établis pour les dons sont les suivants¹⁷ :
 - 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, vous devez être en mesure de prouver à l'ARC que vous avez l'intention de faire un don.

¹⁷ 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

Il est très important que vous discutiez des aspects suivants avec votre conseiller :

SATISFAIRE LES BESOINS EN ASSURANCE

- Un contrat d'assurance-vie est une solution à un véritable besoin en assurance. Au moment de souscrire un contrat d'assurance, vous pouvez envisager d'en faire don à un organisme de bienfaisance une fois que vous vous êtes assuré de satisfaire vos besoins en assurance avec l'aide de votre conseiller. Assurez-vous que vos intentions relatives au don de contrats soient bien connues de votre liquidateur et/ou de vos bénéficiaires.

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.
- Un conseiller ne peut pas vous recommander un organisme de bienfaisance. Vous devez vous-même choisir l'organisme de bienfaisance qui convient à vos 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 vous n'avez aucun antécédent de dons ou d'association¹⁸;
 - stratégies reposant sur des fonds empruntés dans le cas d'ententes de partage-capital ou de copropriété¹⁹;

¹⁸ 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.

¹⁹ 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

- ententes de partage-capital ou de copropriété.
- Il y a un montant maximum d'assurance qu'une personne peut obtenir. Ainsi, à mesure que vous utilisez votre assurabilité à des fins de bienfaisance, le montant de couverture auquel vous avez 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 vous demandez. Par exemple, si vous n'avez jamais fait de dons, la Sun Life pourrait restreindre le montant du don qu'elle approuve. Autrement, elle pourrait vérifier si vous ou votre famille êtes 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 votre tête étant donné qu'il n'a pas d'intérêt assurable dans votre vie. La plupart des lois sur l'assurance stipulent qu'un organisme de bienfaisance peut détenir un contrat sur la tête d'un donateur (vous) si le donateur y consent. Il est important de s'assurer que les lois provinciales ou territoriales applicables vous autorisent à permettre à l'organisme de réglementation de détenir un contrat sur votre tête.

QUI DEVRAIT SOUSCRIRE LE CONTRAT

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

Il est aussi préférable que vous souscriviez vous-même le contrat pour éviter aux signataires autorisés de l'organisme de bienfaisance d'avoir à souscrire le contrat en votre nom.

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.

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 personne²⁰.

À l'automne 2019, les dons de contrats d'assurance-vie ont généré une grande incertitude en Colombie-Britannique et on s'est demandé s'il s'agirait d'une violation des lois sur l'assurance de la province. 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. 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 (1re, 2e et 3e possibilité) n'est

²⁰ Voir, par exemple, l'article 152 de l'*Insurance Act* de la Colombie-Britannique (RSBC 2012, Chapter 1) [en anglais seulement].

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 qu'elle considère comme 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.

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 année²¹, mais la valeur du contrat d'assurance-vie est réputée être nulle²². L'élimination du contingent de versements de 80 % simplifie le processus pour les donateurs qui veulent faire don de contrats d'assurance-vie.

COMMENT VOTRE CONSEILLER PEUT VOUS AIDER

Pour en apprendre davantage sur les différentes manières de faire des dons de contrats d'assurance-vie et sur la façon d'intégrer l'assurance-vie à votre plan fiscal et successoral, discutez avec votre conseiller Financière Sun Life.

Voici comment votre conseiller Financière Sun Life peut vous aider :

²¹ Article 149.1 de la LIR.

²² Sous-alinéa 3702(1)b)(vi) du *Règlement de l'impôt sur le revenu* de la LIR.

DONS PLANIFIÉS – GUIDE DES CLIENTS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil

- Passer en revue les divers aspects de votre plan financier et de votre plan successoral.
- Contribuer à clarifier vos objectifs en matière de dons planifiés.
- Faire des recommandations concernant les dons planifiés et les stratégies financières.
- Cerner les problèmes et les possibilités.
- Vous aider à mettre à exécution votre plan de don.
- Surveiller votre plan au fil du temps pour s'assurer qu'il s'agit toujours du plan qui vous convient le mieux.

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

REMARQUES

DONS PLANIFIÉS – GUIDE DES CLIENTS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil

DONS PLANIFIÉS – GUIDE DES CLIENTS

27 octobre 2020



La vie est plus radieuse sous le soleil
