

# L'ARBRE DE GEORGES

Histoire d'un don *bien* planifié



3<sup>e</sup>  
ÉDITION

Alain Lévesque

*« On vit de ce que l'on obtient.  
On construit sa vie sur ce que l'on donne. »*

WINSTON CHURCHILL

Je dédie ce livre à mon père qui a toujours été un modèle de détermination et de persévérance pour moi.

Il m'a toujours dit: *«Lorsque tu as une tâche compliquée à effectuer, relève tes manches, crache-toi dans les mains et fonce.»*

C'est avec cette détermination que j'ai entrepris l'écriture de ce livre.

Je t'aime, papa.

## AVANT-PROPOS

Pour simplifier la lecture du livre, nous utilisons des chiffres arrondis. De plus, nous avons volontairement éliminé plusieurs détails dans le but de ne pas surcharger les exemples.

Notre priorité est d'illustrer quelques-unes des façons les plus judicieuses qui s'offrent aux donateurs pour faire des dons de bienfaisance et d'expliquer quelques stratégies de dons planifiés dans leur forme la plus simple.

# SOMMAIRE

Introduction.....	6
1. Les retrouvailles .....	8
2. La formation .....	20
2.1. Introduction.....	22
2.2. Dons immédiats .....	34
2.3. Dons différés.....	40
2.4. Stratégies.....	48
3. Après la formation .....	70
4. Huit mois plus tard .....	74
Message personnel d’Alain Lévesque .....	80
Au sujet de l’auteur .....	82

# INTRODUCTION

Chacun ressent le besoin de partager. Plus d'un veut venir en aide aux plus démunis et à des organismes qui font un travail essentiel au maintien de l'équilibre social. Les besoins des institutions et des organismes de bienfaisance qui les soutiennent n'ont jamais été aussi grands et les raisons de donner sont nombreuses.

Plusieurs font des dons, et certains, régulièrement. Mais combien de gens ont envisagé une aide stratégique continue dans le temps?

Après avoir assuré la protection de votre famille et le bien-être de vos proches, vous pouvez choisir de donner une partie plus ou moins grande de vos biens à un ou plusieurs organismes de bienfaisance.

Mais comment?

Les gens savent habituellement à qui donner, pourquoi donner, quand donner mais, trop souvent, ils ne savent pas COMMENT donner.

Ce livre répond à cette question et propose différentes stratégies qui permettront à votre générosité d'aller encore plus loin.

Un don planifié est un geste qui doit être inspiré, réfléchi et mûri. Peu importe le montant, chaque don planifié fait une différence. C'est un geste important, significatif, qui est l'aboutissement d'une démarche personnelle et unique.

Savourez l'histoire de Georges. Tout au long du parcours, il saura sûrement vous inspirer. Vous verrez qu'il servira d'exemple et de modèle. Vous pouvez, vous aussi, devenir un exemple en faisant votre part.

Bonne lecture.

*Alain Lévesque*

# 1 LES RETROUVAILLES

Peu de temps après les funérailles de leur ami Georges, deux couples de vieux amis se retrouvent pour déjeuner dans un restaurant.

Charles et Lise sont tous deux à la retraite, leurs carrières respectives en architecture et en aménagement paysager ayant pris fin depuis peu, ils se consacrent maintenant aux voyages et à l'horticulture, leurs passions de toujours. Depuis quelques mois, un premier petit-fils occupe une grande place dans leur vie.

Anne et Jacques se connaissent depuis la petite école. Mariés depuis 40 ans, ils ont tous deux fait des études universitaires. Anne a quitté son travail d'infirmière lorsqu'elle a eu ses deux enfants et Jacques a eu de belles années en comptabilité et en gestion.

Après le repas, la conversation s'oriente vers Georges qui vient de décéder, et ce, à peine trois ans après sa femme Nicole. Georges et Nicole, deux professeurs, faisaient partie de leur groupe d'amis depuis l'époque du collège.

- Le destin de Georges a pris une tournure bien différente de ce qu'il avait envisagé, n'est-ce pas ? Tant de choses vont changer maintenant, soupire Charles, qui tient la main de Lise en se confiant.



- À qui le dis-tu ! confirme Anne. Il laisse un vide immense: ses enfants, son frère Antoine, son bon vieux chien Pat, sans oublier sa routine au club de sport, ses chers étudiants et tout ce bénévolat... Nous étions membres du conseil d'administration de la fondation de l'hôpital, il était si fidèle et si engagé. Il donnait beaucoup de son temps et de ses sous pour cette ins-titution de même qu'à plusieurs autres organismes. Il s'impliquait tant depuis sa retraite de l'université. Toute cette aide qu'il apportait sera regrettée, dit-elle l'air soucieux.
- Que veux-tu dire, Anne ? demande Charles.
- Je pense simplement que le soutien financier qu'il apportait aux différentes causes qui lui tenaient à cœur ne pourra pas facilement être remplacé. Ses étudiants, c'était presque des membres de la famille à une certaine époque.
- Tu n'es pas au courant ? demanda Charles.
- Au courant de quoi ? s'exclame Anne.
- C'est tout le contraire pour les œuvres que Georges soutenait. Malgré sa disparition, son aide se poursuivra, dit Charles.

- Qu'est-ce que tu racontes là? demande Jacques. N'est-ce pas toi qui, tout à l'heure, disais que tout allait changer maintenant que Georges est parti?
- Je pensais au golf, évidemment, répond Charles. Je perds mon meilleur partenaire; avec qui irai-je maintenant jouer quatre à cinq jours par semaine? Je n'en connais pas beaucoup qui seraient capables de m'endurer autant d'heures par semaine!
- Ça, c'est bien vrai, ajoute Jacques.

Tous éclatèrent de rire à ce moment.

- Lâche le golf deux secondes, Charles, s'il te plait, demande Anne, et explique-nous plutôt pourquoi tu dis que l'aide de Georges ne changera pas.
- Eh bien, la continuité des dons que Georges faisait chaque année est assurée grâce aux fonds de dotation qu'il a créés.
- Des fonds de quoi? demandèrent en même temps Jacques et Anne.
- Des fonds de **do-ta-tion**, répéta Charles en insistant sur chaque syllabe. Ce sont des fonds que recevront les

organismes et fondations que Georges a choisis. Ils héritent d'une somme d'argent qu'ils doivent investir séparément de leurs autres actifs. Le capital est préservé et seuls les intérêts seront utilisés. Georges s'est assuré de laisser suffisamment de capital à chaque organisme pour que ceux-ci reçoivent annuellement les mêmes montants que lorsqu'il était vivant, et ce, à perpétuité. Un de ces fonds permettra la remise de bourses aux étudiants de son université et les bourses porteront même son nom.

- Mais ça a dû lui coûter une fortune ! s'inquiéta Anne. Georges n'était pas millionnaire, à ce que je sache. S'il a donné tout cet argent à ces organismes de charité, il ne doit plus rester un sou pour François et Nathalie. Pauvres eux, leur mère est décédée il y a à peine trois ans: ils ne seront pas contents de savoir que Georges a dilapidé leur héritage en dons de charité ! Ils ont beau avoir fait eux-mêmes de bonnes études, mais...
- Tu n'y es pas du tout, Anne, interrompit Charles. Par contre, tu as raison sur un point: Georges n'était pas millionnaire, mais il avait un bon fonds de pension de l'université et il était très généreux, tu le sais bien. Depuis le départ de Nicole, ses besoins avaient changé. En vendant la maison, il vivait en condo et ses dépenses étaient moindres; il pouvait donc aider différentes causes.

- Ça n'explique pas comment il a pu donner autant à tous ces organismes, interrompit Anne.
  
- J'y arrive, dit Charles. Les organismes recevront un capital grâce à une police d'assurance vie que Georges a prise il y a un peu moins d'un an. Pauvre Georges, il n'avait pas prévu partir si vite. Cette crise cardiaque est arrivée si soudainement.
  
- Je comprends maintenant, dit Anne. Je ne savais pas que l'on pouvait donner de l'argent à un organisme de bienfaisance de cette façon. Seulement, à son âge, le coût d'une assurance vie devait être colossal, continue-t-elle toujours un peu sceptique.
  
- Pas du tout, répond Charles. La stratégie que Georges a mise en place lui a même permis d'éliminer complètement l'impôt qu'il aurait dû payer sur ses REÉR et sur son chalet à son décès. François et Nathalie ne perdent donc pas un sou dans la transaction. C'est sûr que tout ceci a été calculé. Ils sont même gagnants, je te jure. De plus, ils sont très fiers de ce que leur père a accompli. Même que, grâce à sa générosité, sa mémoire sera perpétuée.

- WOW ! s'exclama Jacques. J'ai toujours trouvé que Georges avait de bonnes idées mais, celle-là, c'est la meilleure. Dis-moi, Charles, comment en est-il venu à faire cela ?

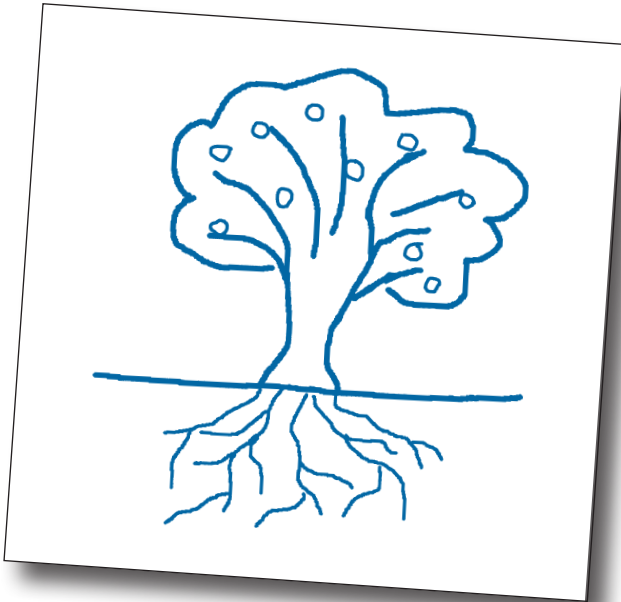
- L'an dernier, nous avons assisté à une formation sur les dons planifiés offerte par l'université à ses diplômés dans le cadre de la Semaine de la philanthropie. Nous devons bien être une trentaine dont plusieurs que vous connaissez bien. Jérôme était là, Brigitte et Claude, Claire et Jean, Marie aussi.

Enfin, le conférencier, un spécialiste en planification de dons, nous a enseigné plusieurs façons de donner aux fondations et aux organismes de charité. Certaines de ces stratégies permettent même de laisser plus d'argent à nos enfants grâce aux dons faits aux fondations à notre décès. Rien de magique, mais plusieurs petits trucs bien orchestrés, des petites choses inscrites dans la loi fiscale sur les dons qu'on ne prend jamais le temps de regarder de près, mais qui peuvent faire une énorme différence. Vous me suivez ?

- Et c'est suite à cette formation que Georges a décidé de rencontrer le spécialiste ? demanda Anne.

- Exactement ! répondit Charles. Georges m'a confié qu'il avait trouvé les exemples du conférencier si clairs qu'il s'était reconnu dans un de ceux-ci. Quelques semaines après la formation, il est entré en contact avec le spécialiste. Ce dernier a fait une analyse complète du dossier financier de Georges et lui a suggéré quelques stratégies pour permettre la continuité de ses dons à son décès. Notre ami a donc opté pour une police d'assurance vie. Force est d'admettre aujourd'hui que ce fut une bonne décision.
  
- Le spécialiste appelle cela *l'arbre des dons planifiés*. Il faut savoir qu'un don planifié, c'est un don important qui est fait suite à une planification financière, fiscale ou successorale. C'est comme planter un arbre de notre vivant: il nous survit et continue de donner ses fruits après notre décès.

Charles prit un stylo et dessina un arbre sur une serviette de papier pour illustrer ses propos.



- L'arbre de Georges est constitué de trois parties: les racines représentent les primes d'assurance vie qu'il a payées, le tronc et les branches représentent le capital qui sera versé aux fondations et les fruits, les dons que recevront les fondations chaque année (à perpétuité si vous préférez).

Le silence se fit.

- Quelle belle histoire! dit Anne après un moment. C'est vraiment extraordinaire ce que Georges a fait. L'émotion la gagnait.
  
- Et toi, Charles, as-tu fait la même chose que lui? demanda Jacques.
  
- Non, pas vraiment, pas encore, en fait. Avec le plus jeune encore aux études, le nouveau petit-fils qui nous accapare pas mal, vous savez ce que c'est, j'ai encore mille choses à régler; il faudrait bien que j'appelle mon avocate<sup>1</sup>. Probablement que ce qui est le plus avantageux pour moi est un don par testament.
  
- Ce qui SERAIT le plus avantageux pour NOUS, reprit Lise. En effet, le don auquel nous réfléchissons se ferait au décès du dernier survivant entre Charles et moi. Après l'analyse de notre situation, le spécialiste en planification de dons nous a conseillé cette stratégie. Nous pourrions réviser le tout d'ici quelques années. On réfléchit très sérieusement en ce moment. Vous comprenez, jamais on n'avait vu les choses de cette manière avant. Et ce n'est pas parce qu'on ne nous a pas bien guidés: la directrice d'une des fondations où on envisage de faire une partie de notre don éventuel nous a même écrit une suggestion

**1. Notaire au Québec**



de clause de legs pour mettre par écrit nos volontés. On a tout ce qu'il faut. Ce serait vraiment fantastique d'aider le Musée de la botanique.

- Je suis impressionné! dit Jacques.

- Jamais je n'ai entendu parler de ça d'une façon aussi concrète! dit Anne. Vous êtes sûrs que tout est légal avec les stratégies de dons? Ça semble trop beau pour être vrai, l'impôt qui disparaît et tout. Il me semble que ça ne nous ressemble pas. Je veux dire... Tout le monde sait très bien que la philanthropie, c'est plutôt nouveau dans notre société, non?

- En tout cas, reprit Charles, depuis la première formation sur les dons à laquelle j'ai assisté avec Georges, j'ai décidé de m'impliquer auprès de la fondation de l'université. J'ai vraiment l'intention de faire un don important au collège puis un à mon alma mater, un don qui ferait une différence.

Je sais ce que vous pensez, car j'ai moi-même été assez prudent au début mais, toutes vérifications faites, bien sûr que c'est légal. Les gouvernements savent très bien ce qu'ils font quand ils donnent des avantages fiscaux, ne vous inquiétez pas. Faire un don planifié, c'est un peu comme diriger l'utilisation de nos impôts.

Revenons à nos moutons. Je voulais vous dire que j'ai aidé à organiser six déjeuners-formations avec le spécialiste afin d'enseigner à plus de gens les différentes stratégies de dons planifiés. Et ça donne de très bons résultats: l'université est encouragée, car elle prévoit des retombées de quelques millions de dollars en dons à court, à moyen et à long terme depuis le début des formations offertes à différents groupes tels que les diplômés, les professeurs, les donateurs réguliers, etc. Sincèrement, je suis vraiment fier de pouvoir aider. J'ai vu la formation tellement de fois que je la connais presque par cœur. Il faudrait bien qu'on fasse nous-mêmes notre don, n'est-ce pas, Lise?

- Quel est le titre de cette formation? demanda Anne de plus en plus intéressée.
- *Les dons planifiés, aidez-nous à faire plus*, ou quelque chose du genre, répondit Charles.

- Je sens qu'elle me plaît déjà, cette formation, dit Jacques. Et si tu nous la donnais? Peut-être pourrions-nous déjà en apprendre des petits bouts?
- Écoutez, je peux vous expliquer deux ou trois concepts que j'ai compris. Je suis loin d'être un expert, mais vous me connaissez assez pour savoir que j'ai pris des bonnes notes. Mieux que ça! Je vous invite à la prochaine formation du spécialiste. N'ayez pas peur, personne ne vous sollicitera, vous serez toujours libres d'aller de l'avant ou non et de choisir la cause qui vous tient à cœur si vous êtes intéressés à faire un don.

Charles leur donna la date de la prochaine formation prévue.

Et au présentateur de faire son exposé...

# 2 LA FORMATION

## MOT DE BIENVENUE

Chers participants,

Bienvenue à cette formation sur les dons planifiés.

Nous pouvons influencer la vie de ceux et celles qui nous entourent, mais quel impact pouvons-nous avoir sur la communauté et le monde en général?

Tout au long de notre vie, nous mesurons notre succès par des réussites tangibles. Nous possédons des maisons, des résidences secondaires, des actions, des obligations et autres actifs de valeur. Bien que ces réussites soient importantes, elles ne contribuent que très peu à l'impact que nous avons sur la communauté.

**Quels souvenirs laisserez-vous après votre décès?**

**Quel impact aurez-vous eu sur le monde?**

**Quel legs laisserez-vous à votre communauté?**

Il existe plusieurs façons de donner. La planification des dons de bienfaisance doit faire partie de votre plan financier global qui, en retour, aura une retombée considérable sur vous et sur votre communauté.

L'objectif de cette formation est de vous offrir de nouvelles solutions qui peuvent vous aider à créer un héritage durable.

**Vous avez le pouvoir de changer le monde...**

Bonne formation.

*Le Spécialiste*

## 2.1 INTRODUCTION

### Qu'est-ce que la philanthropie?

Le mot *PHILANTHROPIE* vient du grec

*Philos*: Qui aime

*Anthropos*: Homme

La **philanthropie** est la philosophie ou doctrine de vie qui met l'humanité au premier plan de ses priorités. Un philanthrope cherche à améliorer le sort de ses semblables par des dons en argent, par la création ou le soutien d'œuvres.

## **Qu'est-ce qu'un don planifié?**

L'Association canadienne des professionnels en dons planifiés nous donne cette définition: « Un don planifié est l'aboutissement d'un processus de planification de dons de bienfaisance, immédiats ou futurs, qui reflète les désirs et les objectifs philanthropiques exprimés par le donateur et qui tient compte du contexte personnel, familial et fiscal qui est le sien. » Bref, tout don qui a fait l'objet d'une planification financière, fiscale ou successorale.

## **Quelle est la principale raison qui explique pourquoi les gens n'ont pas fait un don planifié?**

Personne ne leur a suggéré de le faire !!!!

C'est stupéfiant de voir, encore aujourd'hui, le nombre de professionnels, de notaires, d'avocats, de comptables, de conseillers financiers qui ne discutent pas avec leurs clients de la possibilité d'effectuer des dons planifiés pour la seule raison qu'ils ne sont pas eux-mêmes familiers avec ce concept.

Le but de cette formation est de vous montrer les différentes façons de faire des dons.

## LES ORGANISMES DE BIENFAISANCE

Pour faire l'objet d'un traitement fiscal spécial, le don doit être fait à un organisme de bienfaisance enregistré.

Un organisme de bienfaisance est un organisme enregistré auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC), ce qui lui permet d'émettre des reçus pour l'impôt. Le donateur tire donc un avantage fiscal de ses dons.

Il existe plus de 80000 organismes de bienfaisance enregistrés au Canada et ils sont autorisés par l'ARC à émettre des reçus pour dons de bienfaisance, notamment:



- les fondations publiques et privées;
- les associations canadiennes de sport amateur enregistrées;
- certains organismes sans but lucratif;
- les organismes de bienfaisance enregistrés, y compris les universités et les collèges canadiens;
- les gouvernements du Canada et des provinces, les fondations d'État et les municipalités;
- les universités étrangères approuvées.

Pour alléger le texte, nous employons l'expression FONDATION pour représenter les universités, les œuvres de charité et de bienfaisance, les organismes de charité et de bienfaisance.

## FISCALITÉ DES DONNÉS DE BIENFAISANCE

Les dons versés à des fondations contribuent à réduire l'impôt sur le revenu. En effet, le particulier qui fait un don à une fondation reçoit des **CRÉDITS D'IMPÔT non remboursables** selon les taux suivants:

Taux applicable	Fédéral %	Ontario %	Nouveau-Brunswick %	Québec %
Premiers 200\$	15,0	6,05	10,12	20,0
Excédent	29,0	11,16	17,95	24,0

Les crédits d'impôt combinés (fédéral et provincial) varient selon les provinces. Ce sont des montants considérés comme ayant été payés et qui sont déduits de l'impôt payable d'un contribuable. Les gouvernements accordent ces crédits pour réduire l'impôt et pour encourager les dons de la part des individus.

## Exemple

Monsieur Ouellet a **20 000 \$** d'impôt payable selon son revenu annuel. Il fait un don en argent de **4 000 \$** de son vivant.

Impôt payable sur son revenu:		<b>20 000 \$</b>
Don:	<b>4 000 \$</b>	
Crédits d'impôt (50 %):		<b>( 2 000 \$)</b>
		<hr/>
Impôt payable suite au don:		<b>18 000 \$</b>

Pour simplifier, nous utiliserons des crédits d'impôt de 50 % dans nos exemples.

## LIMITE ANNUELLE DU DON ADMISSIBLE

### Don de son vivant

- Le particulier peut inscrire, à titre de don, un montant total allant jusqu'à 75 % de son revenu net de l'année en cours;
- Un couple peut combiner les dons et réclamer les crédits d'impôt sur une seule déclaration fiscale;
- Les dons peuvent être réclamés dans l'année où le don est fait et dans les 5 années suivantes.

### Don fait au décès

- Le particulier peut inscrire, à titre de don, un montant total allant jusqu'à 100 % de son revenu net, et ce, l'année de son décès ainsi que l'année précédente (si excédent).

C'est bien entendu le liquidateur qui exécutera ces transactions.

## Exemple

Monsieur Tremblay a un revenu annuel net de **80 000\$**. Il fait un don en argent de **100 000\$** de son vivant.

**Année 1**      $80\,000\$ \times 75\% = 60\,000\$$

Monsieur Tremblay peut inscrire, à titre de don, un montant total de **60 000\$** et recevra donc en crédits d'impôt environ **30 000\$**.

**Année 2**      $80\,000\$ \times 75\% = 60\,000\$$

Monsieur Tremblay est limité à **60 000\$** à titre de don mais, puisqu'il ne lui reste que **40 000\$** à utiliser ( $100\,000\$ - 60\,000\$$  la première année), c'est ce qu'il va utiliser et recevra donc en crédits d'impôt environ **20 000\$**.

Il faut retenir que lorsqu'un don est fait à un organisme enregistré, la moitié du montant est reçue en économie d'impôt.

## LES FONDS DE DOTATION

Tous les dons planifiés vus dans la présente formation peuvent servir à la constitution d'un fonds de dotation permanent, aussi appelé fonds capitalisé, bref un don pour l'éternité.

La fondation investit le don initial et le capital demeure intact et inaliénable. Les intérêts, versés annuellement, deviennent une source stable de financement pour l'avenir.

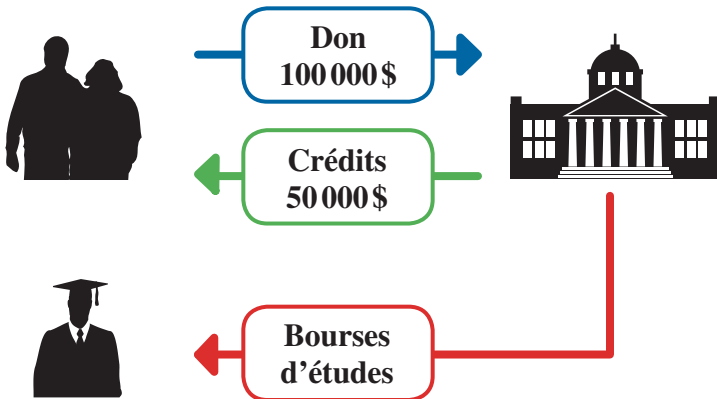
Un fonds de dotation est un moyen particulièrement efficace de rappeler le souvenir d'une personne, qu'il s'agisse du donateur ou d'un proche. Selon la nature de la fondation qui reçoit le don, les fonds peuvent servir à subventionner des recherches, des bourses d'études, des soins, des achats d'équipement, etc. Un fonds de dotation est aussi une excellente solution de rechange à la création d'une fondation privée.

La fondation peut verser annuellement le montant qu'elle désire, mais elle doit respecter un minimum de 3,5 % du capital du fonds (minimum imposé par Revenu Canada).

## Exemple

Jean et Manon font un don de **100 000 \$** à leur université pour créer un fonds de bourse d'études. L'université a comme politique de distribuer **4%** par année.

- 1 Ils font un don de **100 000 \$**;
- 2 Ils reçoivent **50 000 \$** en crédits d'impôt;
- 3 L'université investit ces **100 000 \$** et distribue chaque année **4 000 \$** sous forme de bourse.



Une bourse d'études de **4 000 \$** sera donc décernée en leur nom chaque année, à perpétuité.

## TYPES DE DON

Il existe plusieurs façons de venir en aide à nos fondations préférées.

### **Dons immédiats**

- Don en argent;
- Don en nature (œuvres d'art, immobilier, etc.);
- Don de valeurs mobilières;
- Don de régimes enregistrés.

### **Dons différés**

- Don testamentaires (legs);
- Don d'une police d'assurance vie;
- Don à l'aide d'une rente.



Nous traiterons, dans les pages suivantes, des types de dons les plus utilisés ainsi que de différentes stratégies pour intégrer ces dons à une planification successorale.

## 2.2 DONS IMMÉDIATS

### DON EN ARGENT

Le don en argent est effectué à partir du chéquier: les campagnes annuelles, les commandites, le porte-à-porte, les tirages-voyages, les envois postaux, etc.

C'est un moyen facile et non engageant pour le donateur: il peut commencer et arrêter lorsqu'il le désire.

#### **Avantages pour le donateur**

- Aucuns frais;
- Pas de temps à consacrer;
- Reçu d'impôt immédiat.

#### **Avantages pour la fondation**

- Fonds disponibles immédiatement;
- La fondation peut souvent utiliser l'argent selon ses besoins prioritaires.

## Planification possible

- Prélèvements sur la paie

Plusieurs employeurs permettent à leurs employés d'effectuer des dons à des organismes prédéterminés en prélevant un montant sur chaque paie.

- Prélèvements préautorisés (compte bancaire, carte de crédit)

Plusieurs fondations permettent aux donateurs de faire des dons mensuels à partir de leur compte de banque ou de leur carte de crédit.

Ceux qui possèdent une carte de crédit qui accumule des points (fidélisation ou voyage) peuvent faire débiter de leur carte un montant fixe chaque mois. Plus ils font de dons de cette façon, plus vite ils profitent des avantages de leur carte de crédit.

## DON DE TITRES COTÉS EN BOURSE

Certains types de dons procurent des avantages fiscaux particuliers, ce sont principalement les actions, les obligations, les fonds mutuels et les fonds distincts.

Si un donateur vend ses actions<sup>1</sup> pour faire un don en argent, il devra payer l'impôt sur **50 %** des gains en capital réalisés en raison de la plus-value de ses actions.

Depuis 2006, l'impôt sur les gains en capital résultant de la disposition des titres cotés en bourse **donnés** directement à une fondation publique ou privée a été **éliminé**.

### 1. Actions détenues dans un compte non enregistré

## Exemple

Madame Turcotte veut faire un don de **10 000 \$** en actions à son église, actions qu'elle a payées **2 000 \$**.

	<u>DON EN ARGENT</u>	<u>DON EN TITRES</u>
Valeur du don	10 000 \$	10 000 \$
Gain en capital imposable	4 000 \$ (gain de 8 000 \$ x 50 %)	0
Impôt sur gain (50 %)	(2 000 \$)	0
Crédit pour don (50 %)	5 000 \$	5 000 \$
Économie d'impôt	3 000 \$ (- 2 000 \$ + 5 000 \$)	5 000 \$
Coût du don	<b>7 000 \$</b> (10 000 \$ - 3 000 \$)	<b>5 000 \$</b> (10 000 \$ - 5 000 \$)

Il serait donc beaucoup plus avantageux pour Madame de faire don de ses actions plutôt que de les vendre et, par la suite, faire un don par chèque.

## DON DE RÉGIMES ENREGISTRÉS (REÉR ET FERR)

Le don de régimes enregistrés est une stratégie qui permet de donner, en partie ou en totalité, son épargne-retraite à une fondation.

### Avantages

- Le donateur peut faire ce don à son décès ou de son vivant.
- Le donateur conserve le plein contrôle de ses actifs jusqu'à son décès (si le don est fait au décès).

Le donateur peut transférer, sans payer d'impôt, de l'argent de son REÉR à une fondation.

## Exemple

Monsieur Tremblay possède **200 000 \$** dans son REÉR et veut donner **50 000 \$** à une fondation d'hôpital.

### Le donateur:

- 1 Sort de l'argent de son REÉR pour faire un don;
- 2 Se retrouve avec de l'impôt à payer (50 %);
- 3 Fait un don, ce qui lui apporte des crédits d'impôt (50 %);
- 4 N'a pas d'impôt à payer.

Don (sorti de son REÉR): **50 000 \$**

Impôt exigible sur le REER (50 %)	<b>25 000 \$</b>
Crédits d'impôt pour le don de 50 000 \$	<b>(25 000 \$)</b>
Impôt à payer	<b>0 \$</b>

Les 50 000 \$ se retrouvent à la fondation et Monsieur n'a pas d'impôt à payer suite à la transaction.

## 2.3 DONS DIFFÉRÉS

### DON TESTAMENTAIRE (LEGS)

Le don testamentaire est le don le plus populaire au décès. Il est simple à effectuer: le donateur n'a qu'à inscrire une clause dans son testament qui stipule qu'il fait un don à une ou des fondations à son décès.

Les avantages pour le donateur sont l'**anonymat** et la **souplesse**.

**Anonymat:** Le donateur n'a pas à révéler à la fondation bénéficiaire son intention de faire un don à son décès.

**Souplesse:** Le don peut être modifié en tout temps par simple modification du testament ou par l'ajout d'un codicille au testament.



On peut léguer par testament de différentes façons.  
À titre d'exemples:

- **Legs particulier**

«Je donne ma **résidence** à la Fondation \_\_\_\_\_.»

«Je donne à la Fondation du Centre hospitalier de \_\_\_\_\_ la somme de **25 000 \$**.»

«Je donne à l'Université de \_\_\_\_\_ **30 % de la valeur de ma succession**.»

- **Legs résiduaire**

«Je donne à chacun de mes trois enfants la somme de 100 000 \$ et le **résidu** de ma succession à la Fondation canadienne \_\_\_\_\_.»

- **Legs universel**

«Je donne la **totalité** de mes biens à l'Église \_\_\_\_\_.»

Le nom de l'organisme doit figurer clairement dans le testament pour faciliter la tâche du liquidateur au décès du donateur et pour que le don puisse être réclamé dans la dernière déclaration d'impôt.

## DON D'UNE ASSURANCE VIE

L'assurance vie est un merveilleux outil financier<sup>1</sup> qui permet de planifier un don important tout en ne déboursant qu'une fraction de la somme donnée. L'assurance vie aide les donateurs à aller plus loin avec leur don.

### Un donateur peut:

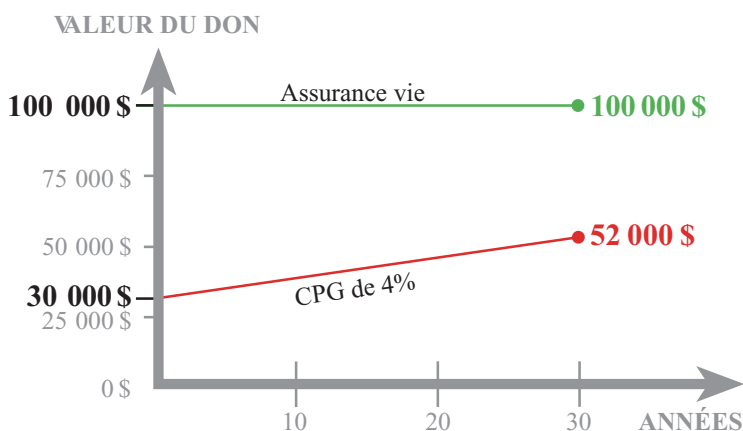
- Donner un contrat d'assurance vie **existant** à une fondation;
- Nommer une fondation **bénéficiaire** d'un contrat existant;
- Souscrire un **nouveau** contrat d'assurance.

1. L'âge, l'état de santé et le fait de fumer ou non sont des facteurs déterminants pour le coût d'une assurance vie.

## Exemple

Monsieur et Madame Morin, 60 ans, non fumeurs et en bonne santé, désirent faire un don à leur décès. Suite à une analyse de leur situation: **30 000 \$** pourraient servir à faire ce don.

### Valeur du don pour un investissement de 30 000 \$



Si les Morin investissent ces 30 000 \$ à 4 % (avant impôt)<sup>1</sup> dans un CPG<sup>2</sup>, ils pourront léguer **52 000 \$** à leur décès **dans 30 ans**<sup>3</sup>. Par contre, si les Morin souscrivent une assurance vie avec une prime unique de 30 000 \$, ils feront un don de **100 000 \$** peu importe le moment du décès.

1. Taux d'imposition de 50 %
2. Certificat de placement garanti
3. Espérance de vie estimée pour Monsieur et Madame à 60 ans

En investissant dans une police d'assurance vie, les Morin peuvent léguer **2 fois plus** à leur décès, et ce, pour le même coût.

## FISCALITÉ D'UN DON D'ASSURANCE VIE

Le moment où le donateur profite de l'avantage fiscal d'un don par assurance dépend du propriétaire de la police d'assurance: la **personne assurée** ou la **fondation**.

### **Stratégie 1: Le donateur est propriétaire de la police d'assurance et la fondation est bénéficiaire**

Le donateur a le contrôle du capital, il peut changer le bénéficiaire et **n'a aucun avantage fiscal de son vivant**. À son décès, le capital est versé à la fondation, qui émet alors un reçu pour don. Ce dernier profite donc d'un avantage fiscal **à son décès**.

### **Stratégie 2: La fondation est propriétaire et bénéficiaire de la police d'assurance**

Le don et le bénéficiaire sont irrévocables. Le donateur reçoit un reçu pour don **chaque année** pour le paiement de sa prime. À son décès, le capital sera versé à la fondation.

## Exemple

Monsieur Lemieux, 50 ans, non fumeur et en bonne santé, souscrit une police d'assurance vie de 100 000\$. Les primes garanties sont de 3 400\$ pendant 10 ans pour payer entièrement la police.

### 1. Le donateur est propriétaire de la police d'assurance



### 2. La fondation est propriétaire de la police d'assurance



Le moment où le donateur veut utiliser son reçu d'impôt définira qui sera propriétaire de la police d'assurance.

## DON D'UNE ASSURANCE VIE CONJOINTE PAYABLE AU DERNIER DÉCÈS

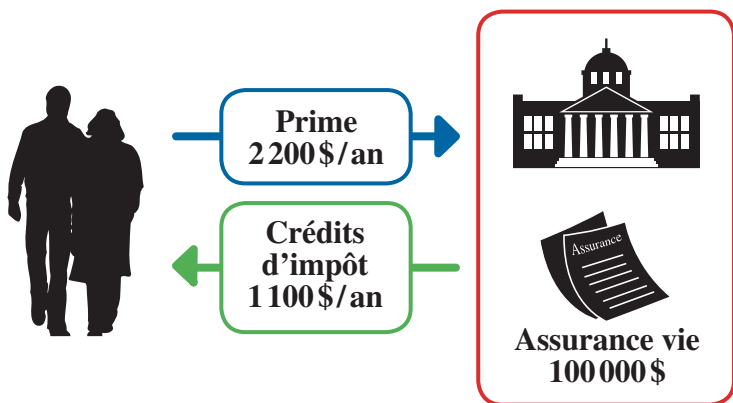
Lorsqu'une assurance est établie sur la vie de deux conjoints (payable au dernier décès), le coût de l'assurance diminue de beaucoup.

Le risque pour la compagnie d'assurance vie est réparti sur deux personnes et le capital assuré n'est versé qu'au dernier décès, ce qui permet à un couple de pouvoir faire un don important à leur décès à un coût très abordable.

## Exemple

Pierre et Lucie, 50 ans, non fumeurs et en bonne santé, veulent faire un don de **100 000 \$** à l'aide d'une assurance vie. Les primes garanties sont de **2 200 \$** pendant 10 ans pour payer entièrement la police.

- 1 Ils donnent **2 200 \$** chaque année, pendant 10 ans, à la fondation pour payer les primes;
- 2 Ils souscrivent une assurance vie de **100 000 \$** conjointe, payable au deuxième décès, dont la fondation est propriétaire et bénéficiaire;
- 3 Ils obtiennent **1 100 \$/année** de crédits d'impôt (50 % du don).



Leur don coûte seulement au total **11 000 \$**  
après 10 ans pour un capital décès  
de **100 000 \$**.

## 2.4 STRATÉGIES

### REMPLACEMENT DU PATRIMOINE

Le remplacement du patrimoine est une stratégie qui permet de donner à une fondation sans diminuer la valeur du patrimoine légué à la succession.

Cette stratégie élimine l'objection principale des donateurs lorsque vient le temps de faire un don important:

*« Nous voulons bien donner, mais nous ne voulons pas en enlever aux enfants. »*

Les donateurs font un don en argent, reçoivent des crédits d'impôt pour le don et souscrivent une police d'assurance pour remplacer l'argent donné qui serait normalement revenu à la succession.

L'assurance vie pour la succession est **non imposable**. Dans l'exemple qui suit, si le dernier des conjoints décédait à l'âge de 90 ans (dans 35 ans), les 200 000 \$ qui reviendront libres d'impôt à la succession équivalent à un investissement de 100 000 \$ dans un CPG à un taux d'intérêt de 4 % (avant impôt) pendant 35 ans.

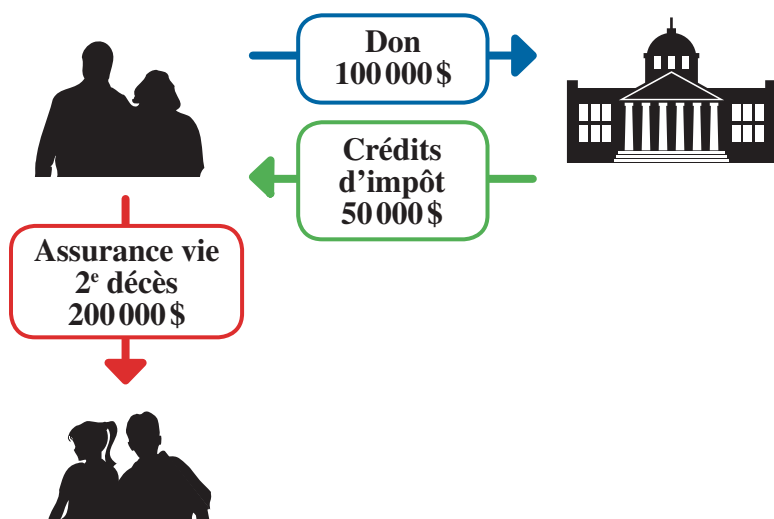


## Exemple

Jean et Marie, 55 ans, non fumeurs et en bonne santé, veulent faire un don en argent de **100 000 \$**.

### Les donateurs

- 1 Font un don de **100 000 \$** à la fondation;
- 2 Obtiennent des crédits d'impôt de **50 000 \$** (50% du don);
- 3 Avec ces **50 000 \$**, ils souscrivent une police d'assurance vie conjointe, payable au deuxième décès, de **200 000 \$** avec leur succession comme bénéficiaire.



Les donateurs peuvent donc faire un don important **aujourd'hui** et les enfants ne sont **pas pénalisés**.

## ÉLIMINATION DE L'IMPÔT AU DÉCÈS

La majorité des Canadiens devront payer leur plus grosse facture d'impôt à leur décès. En effet, selon la Loi de l'impôt, les biens d'un contribuable sont considérés comme ayant été vendus la veille de son décès.

Les régimes enregistrés (REÉR, FERR, CRI) sont imposables en totalité, alors que 50 % du gain en capital sur les actions, les terrains, l'immobilier et la résidence secondaire sont imposables.

Un contribuable qui a un conjoint transfère sans impact fiscal<sup>1</sup> ses avoirs à cette personne. Au décès de cette dernière, tout est considéré avoir été vendu la veille du décès.

On peut se douter que, pour plusieurs contribuables, le montant réclamé en impôt au décès sera considérable.

Le don planifié, dans ce cas-ci, est une stratégie qui permet d'éliminer l'impôt sur des actifs imposables au décès. On ne s'en sort pas: au décès, il faut faire parvenir de l'argent quelque part, soit aux gouvernements, sous forme d'impôt, ou à une fondation, sous forme de don.

- 1. Bien vérifier les conditions qui permettent le transfert sans impôt au conjoint survivant.**

## Exemple

Gaston et Marthe, 55 ans, non fumeurs et en bonne santé, veulent faire un don majeur à leur décès sans pénaliser leur succession.

- Ils ont des REÉR combinés d'une valeur de **400 000 \$**;
- Un portefeuille comptant de **1 000 000 \$** (investi en CPG<sup>1</sup> pour simplifier l'exemple);
- Ils reçoivent chacun un fonds de pension d'une valeur combinée de **100 000 \$/année**.

### 1. Certificat de placement garanti

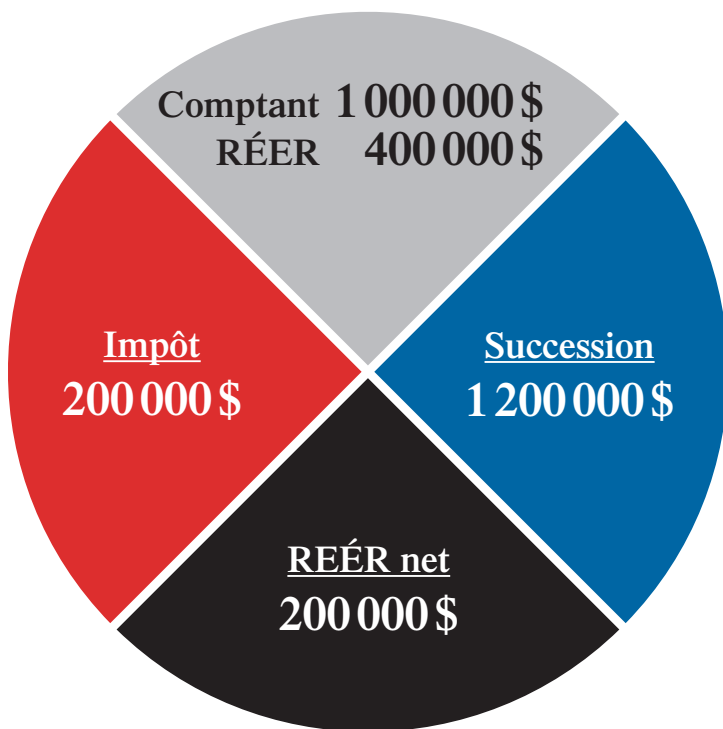
Les calculs ne sont pas actualisés pour simplifier l'exemple.

## SITUATION ACTUELLE

Pour simplifier l'exemple, supposons que Gaston décède et Marthe, elle aussi, peu de temps après. Voici ce qui se passerait:

- 1 Les REÉR sont entièrement imposables, ce qui entraîne environ **200 000 \$** en impôt à payer;
- 2 Les REÉR après impôt ne valent plus que **200 000 \$**;
- 3 La succession reçoit le portefeuille comptant (**1 000 000 \$**) et les REÉR (**200 000 \$**) pour un total de **1 200 000 \$**.

## Exemple (suite)

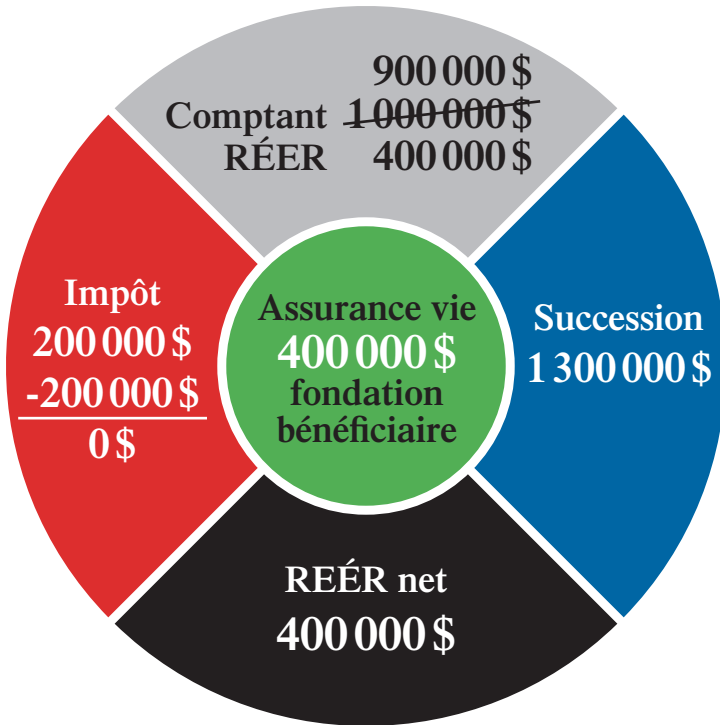


La succession perd la moitié de la valeur  
du REÉR en impôt

## DON PLANIFIÉ

- 1 De leur million, Gaston et Marthe se gardent **900 000 \$** pour générer des revenus;
- 2 Ils investissent **100 000 \$** dans une police d'assurance vie conjointe, payable au dernier décès, de **400 000 \$**. Ils sont propriétaires et une fondation en est bénéficiaire;
- 3 Au décès de Marthe, ses REÉR sont imposables: **200 000 \$** d'impôt sont exigibles, mais parce qu'elle fait un don de **400 000 \$**, elle a droit à des crédits d'impôt de **50 % (200 000 \$)**, ce qui signifie **0 \$** en impôt à payer;
- 4 Les REÉR, après impôt, valent toujours **400 000 \$**;
- 5 La succession reçoit le portefeuille comptant (**900 000 \$**) et les REÉR (**400 000 \$**) pour un total de **1 300 000 \$**.

## Exemple (suite)



Parce que la fondation reçoit un don, les donateurs n'ont pas d'impôt à payer au décès et leur succession vaut plus.

## DON PLANIFIÉ CORPORATIF

Le don planifié corporatif permet aux propriétaires de compagnies de gestion de léguer leur compagnie, **libre d'impôt**, à leur succession en faisant un don important.

La majorité des gens fortunés sont propriétaires d'une compagnie de gestion, aussi appelée société de portefeuille.

Au décès du propriétaire de la compagnie de gestion, ses actions sont transférées, libres d'impôt, au conjoint. Au décès du conjoint survivant, ce dernier est réputé s'être départi des actions de cette compagnie la veille de son décès.

Il y a donc, à ce moment, de l'impôt à payer sur le gain en capital réalisé, ce qui représente environ 25 % de la valeur de la compagnie de gestion.

Pour éviter ce drame fiscal au décès, il y a un moyen d'éliminer cet impôt grâce à un don planifié.



## Exemple

Marc et Thérèse, 50 ans, sont non fumeurs et en bonne santé. Marc est propriétaire d'une compagnie de gestion d'une valeur de **10 000 000 \$**. Ils veulent faire un don majeur à leur décès et léguer la compagnie, libre d'impôt, à leur succession.

Pour simplifier l'exemple, supposons que Marc décède cette année et Thérèse, elle aussi, peu de temps après.

Cette planification devrait être élaborée à l'aide d'un fiscaliste. Certaines règles peuvent s'appliquer et nécessiter la mise en place d'une planification fiscale afin d'éviter une situation de double imposition. Les résultats peuvent varier selon le type de biens détenus par la société.

## SITUATION ACTUELLE

Au décès du conjoint survivant (Thérèse), l'impôt est exigible sur le gain en capital résultant de la disposition présumée des actions de la compagnie de gestion.

- 1 La compagnie de gestion vaut **10 000 000 \$**, montant considéré comme du gain en capital (PBR=0)<sup>1</sup>;
- 2 La moitié du gain en capital est imposable (**5 000 000 \$**) à un taux de 50 % (**2 500 000 \$**);
- 3 La succession obtient une valeur de **7 500 000 \$**.

1. PBR: Prix de base rajusté

## Exemple (suite)

Compagnie	Fondation
10 000 000 \$	0 \$
2 500 000 \$	7 500 000 \$
Impôt	Succession

La succession perd le quart de la valeur de la compagnie à cause de l'impôt.

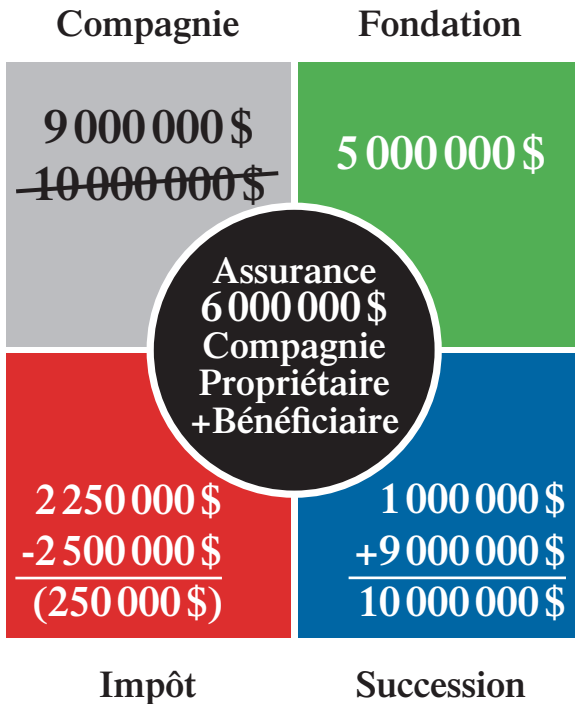
## DON PLANIFIÉ

- 1 Des **10 000 000 \$**, on conserve **9 000 000 \$** pour générer des revenus;
- 2 On investit **1 000 000 \$** dans une police d'assurance vie conjointe, payable au dernier décès, de **6 000 000 \$**. La compagnie de gestion est propriétaire et bénéficiaire de cette police d'assurance;
- 3 Au décès de Thérèse, les **6 000 000 \$** sont versés à la compagnie de gestion. Ce capital est remis, libre d'impôt (avantage fiscal spécial), à la succession. Monsieur et Madame ont des testaments identiques qui stipulent, qu'au dernier décès, **5 000 000 \$** sont légués à la fondation\_\_\_\_\_;

Il reste donc **1 000 000 \$** pour la succession;

- 4 Il y a **9 000 000 \$** de gain en capital, dont la moitié (**4 500 000 \$**) est imposable, obligeant à payer **2 250 000 \$** en impôt. Mais parce qu'il y a un don de **5 000 000 \$**, Madame reçoit **2 500 000 \$** en crédits d'impôt, ce qui élimine l'impôt à payer, en plus d'avoir **250 000 \$** supplémentaires pour appliquer contre d'autre impôt à payer;
- 5 La succession reçoit la compagnie de gestion d'une valeur de **9 000 000 \$** et les **1 000 000 \$** de l'assurance pour une valeur totale de **10 000 000 \$**.

## Exemple (suite)



Les donateurs font un don important, ils n'ont pas d'impôt à payer au décès sur la compagnie et leur succession vaut plus.

## DON À L'AIDE D'UNE RENTE

La rente viagère est un instrument financier qui peut s'avérer fort intéressant dans le cadre d'un don planifié. Les rentes peuvent permettre à des donateurs d'âge mûr d'effectuer des dons de leur vivant sans pour autant compromettre leur sécurité financière.

On peut comparer une rente viagère à un fonds de pension: on achète une rente auprès d'une compagnie d'assurance et, en retour, on reçoit un montant de revenu fixe, à vie et **entièrement garanti**.

## Exemple

Monsieur Roy, 70 ans, non fumeur et en bonne santé, désire avantager sa fondation préférée, mais ne veut pas diminuer son revenu.

Portefeuille comptant: **400 000 \$**

Fonds de pension: **60 000 \$/année**

Prenons **200 000 \$** de son portefeuille et voyons comment nous pouvons dégager des sommes pour avantager sa fondation.

### Situation actuelle

CPG <sup>1</sup> bancaire 5 ans, 3 %	<b>200 000 \$</b>
Revenus bruts	<b>6 000 \$</b>
Impôt (50 %)	<b>3 000 \$</b>
Revenus nets	<b>3 000 \$</b>

1. Certificat de placement garanti

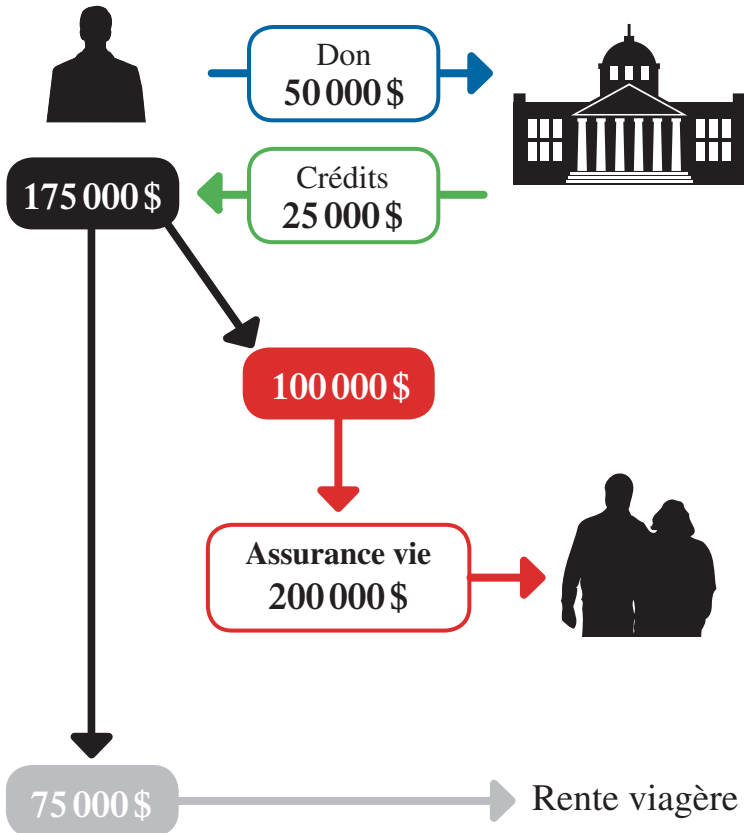
## DON PLANIFIÉ

Au lieu d'investir ces **200 000 \$** en CPG:

- 1 Monsieur fait un don de **50 000 \$** à la fondation;
- 2 Il reçoit 50% (**25 000 \$**) en crédits d'impôt pour son don;
- 3 Monsieur se retrouve avec **175 000 \$**  
(**200 000 \$ - 50 000 \$ + 25 000 \$**) après la transaction;
- 4 Nous recréons le capital pour la succession avec une assurance vie de **200 000 \$** qui coûte **100 000 \$** de prime unique pour payer entièrement la police;
- 5 Monsieur souscrit une rente viagère prescrite de **75 000 \$** qui va lui générer plus de revenus après impôt qu'un CPG.



## Exemple



Revenus bruts		5 500 \$
Portion imposable	100 \$	
Impôt (50 %)		<u>50 \$</u>
Revenus nets		5 450 \$

Monsieur fait un don important de son vivant et AUGMENTE son revenu.

## TRANSFERT DE REÉR ET ASSURANCE VIE

Stratégie qui permet de faire un don important au décès avec une police d'assurance vie à partir d'un actif enregistré.

### Exemple

Jean-Pierre et Danielle, 60 ans, non fumeurs et en bonne santé ont 3 enfants. Ils veulent faire un don majeur à leur décès à leur fondation préférée.

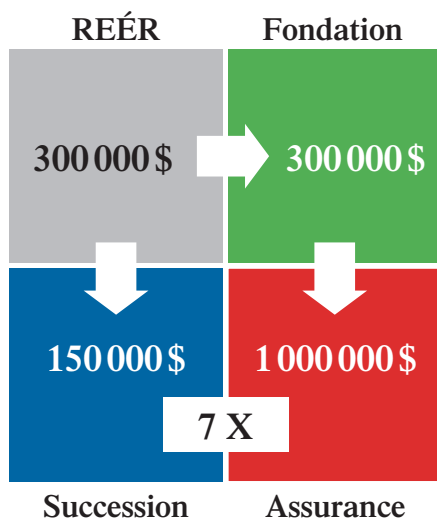
- REÉR combinés d'une valeur de **500 000 \$**;
- Portefeuille comptant de **1 000 000 \$**;
- Reçoivent des revenus de leur fonds de pension de **120 000 \$/année**.

Ils savent très bien qu'ils n'ont pas besoin de tout leur REÉR pour bien vivre.

Prenons **300 000 \$** de leur REÉR et voyons comment nous pouvons les aider à avantager leur fondation préférée.

**Note:** Les calculs ne sont pas actualisés afin de simplifier l'exemple.

- 1 Au deuxième décès, le REÉR est entièrement imposable. Après l'impôt payé (50%), il resterait **150 000 \$** de plus pour la succession.
- 2 Au lieu de cela, on transfère à la fondation les **300 000 \$** à l'abri de l'impôt (voir la stratégie de transfert de REÉR, page 50).
- 3 Avec ces **300 000 \$**, Jean-Pierre et Danielle souscrivent une police d'assurance vie conjointe, payable au dernier décès, de **1 000 000 \$**. La fondation est **propriétaire et bénéficiaire** de cette police.



Avec les mêmes actifs, ils ont le choix de donner **150 000 \$** de plus à leur succession ou **1 000 000 \$** de plus à leur fondation préférée, soit **7 fois plus**.

## ARBRE DES DONS PLANIFIÉS

### Question n° 1

Quel est le meilleur moment pour planter un chêne?  
**Il y a 40 ans !!!** Parce qu'après 40 ans, il mesure près de 20 mètres et fait plus d'un mètre de diamètre.

### Question n° 2

Quel est le deuxième meilleur moment pour planter un chêne?

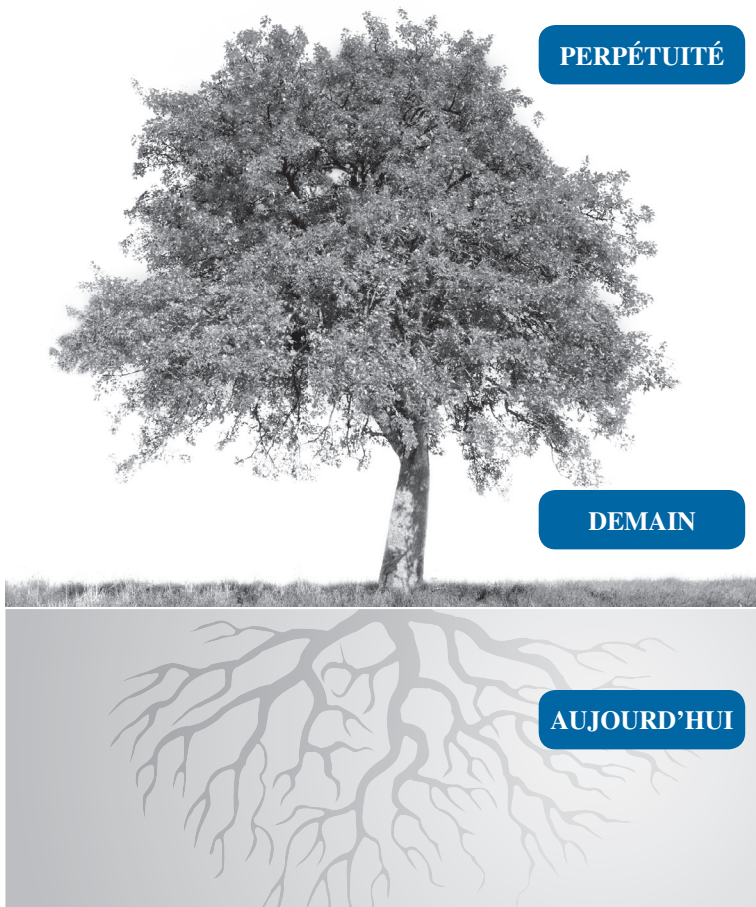
**Aujourd'hui !!!**

C'est en agissant **AUJOURD'HUI** que les générations qui suivront auront un avenir meilleur.

Léguons-leur quelque chose dont ils pourront être fiers.  
Fiers de nous et de nos **ACTIONS**.

## En dons planifiés:

- Les **GESTES** que nous posons **AUJOURD’HUI**,
- Amènent le **CAPITAL** de **DEMAIN**,
- Afin de générer un **REVENU** à **PERPÉTUITÉ**.



## 3 APRÈS LA FORMATION

Quand la formation fut terminée, les amis se retrouvèrent autour d'un goûter dans le bistro d'en face. Charles regarda Jacques et Anne qui souriaient.

- Wow! s'exclama Jacques, j'ai beau être comptable, je ne connaissais pas la moitié de ces stratégies. Quelle formation! Je comprends maintenant pourquoi Georges a voulu rencontrer ce spécialiste.
- Que veux-tu dire? demanda Charles.
- Moi aussi, je me suis vu dans un des exemples. Cet exemple m'a accroché et je me voyais faire la même chose.
- Bravo, Jacques, s'exclama Charles. C'est exactement le but de cette formation: faire prendre conscience aux gens qu'ils peuvent faire la même chose. Je dois te dire qu'à force de passer du temps avec le conférencier, il m'a confié plusieurs choses. Une d'entre elles est que, chaque fois qu'il rencontre des gens après une formation, ceux-ci lui font la confiance suivante: «Je me suis reconnu dans un des exemples.» Les gens se sentent interpellés, ils réalisent qu'eux aussi peuvent donner plus qu'ils ne l'avaient jamais imaginé.

- Et toi, Anne, qu'en penses-tu? demanda Charles en se tournant vers elle. Elle était perdue dans ses pensées, elle avait même l'air un peu triste. Ça ne lui ressemblait pas.

Lise hésita un moment puis s'adressa à elle: «Qu'est-ce que tu as?»

Se ressaisissant, elle dit encore songeuse: «Je viens de réaliser à quel point nous restons impuissants alors que c'est à notre portée d'agir et que ça semble si simple.»

- Que veux-tu dire? demanda Charles.

- Je regrette que nous n'ayons pas reçu cette formation plus tôt. Nous aurions pu faire quelque chose avant. Maintenant je réalise que les raisons qui me retenaient d'en faire plus ne tiennent plus la route. Je vois comment nous pourrions mieux soutenir l'hôpital puis le centre communautaire qui «tire le diable par la queue» pour soulager les pauvres de leur misère.

- Qu'as-tu en tête, Anne? demanda Charles.

- Je me suis longtemps demandé comment nous pourrions aider plus; le problème, c'est qu'aider plus veut dire donner plus d'argent, continua Anne. Je donne

déjà pas mal à différents organismes où je m'implique comme bénévole, dont l'hôpital, entre autres. J'aurais bien voulu donner plus avant, mais je me suis toujours retenue, je veux en laisser le plus possible aux enfants. Après avoir entendu ceci, je vois bien qu'on peut faire les deux: donner aux organismes de charité de notre choix sans enlever un sou à nos enfants. Et cette idée me sourit énormément.

L'atmosphère se détendit peu à peu.

- Qu'aimerais-tu que nous fassions alors, Anne? demanda Jacques à sa femme, voyant bien qu'elle avait une idée en tête.
  
- J'ai bien aimé la stratégie du remplacement de capital, répondit-elle. Nous avons déjà une police d'assurance vie qui servira à payer les impôts à notre décès, nos revenus de retraite sont assurés avec nos fonds de pension et, avec les revenus que nous tirons de l'immeuble, nous vivons déjà très bien.
  
- Ça, tu peux le dire! interrompit Lise. Vous êtes toujours partis en voyage...



- Arrête de faire des blagues, Lise, vous ne vous débrouillez pas trop mal, vous aussi, non? reprit Anne.

Il y a une partie de nos actifs que nous pourrions donner tout de suite et nous servir des crédits d'impôts pour souscrire une police d'assurance vie pour les enfants. Comme ça, nous pourrions, nous aussi, avoir un ou des fonds de dotation et nos enfants ne perdraient pas au change.

- Vous entendez ça, les amis? s'exclama Jacques. C'est moi qui suis comptable et c'est elle qui pense à tous ces montages financiers. J'ai marié une femme brillante, ne trouvez-vous pas?

- Brillante et généreuse, répondit Charles.

- Sérieusement, reprit Jacques, je trouve, ma chérie, que c'est une bonne idée. Il faudrait juste regarder de près comment organiser tout ça.

- Pourquoi ne pas demander l'aide du spécialiste? demanda Anne. Tu nous as bien dit, Charles, qu'il était expert en philanthropie, n'est-ce-pas?

## 4 HUIT MOIS PLUS TARD

- C'est bien cela, il est régulièrement invité comme conférencier par diverses fondations pour illustrer les différentes façons de planifier des dons, mais sa principale fonction est de conseiller les gens sur les meilleures stratégies à mettre en place pour optimiser leur don. C'est un expert en philanthropie, il travaille avec une équipe de fiscalistes, d'avocats, de notaires et de conseillers en placement pour accompagner et conseiller un donateur. Il travaille aussi étroitement avec le personnel des fondations. Ensemble, ils répondent à toutes les questions: à partir des calculs jusqu'aux documents à signer au sein de l'organisme. C'est important de tout concilier par écrit pour protéger nos volontés à long terme. Ici, on parle de perpétuité, comme les Américains le font depuis des décennies.
- C'est bien beau, ça, ma chérie, mais on a un assureur vie avec qui on a déjà fait affaire, s'objecta Jacques.

- Rencontrons le spécialiste dans un premier temps, on verra bien, dit Anne. Dans mon livre à moi, un spécialiste a toujours sa place.
- Tu as raison, laissons-nous guider par quelqu'un qui s'y connaît bien dans le domaine.
- Charles, peux-tu me mettre en contact avec ce spécialiste, s'il te plaît? demanda Anne.
- Tu as ses coordonnées dans le document qu'il nous a laissé.
- Très bien, lui dit Anne. Je l'appellerai dès lundi matin.
- Super! dit Charles. Je suis bien content de vous avoir parlé des dons planifiés. Qu'on suive les traces de Georges...

- Merci, Jacques et Anne, pour cette belle initiative! Ce fonds de recherche aura un impact sur la vie de plusieurs générations de gens qui souffrent, dit le directeur de l'hôpital. J'espère également que votre geste servira d'exemple et motivera d'autres donateurs à faire comme vous.

Sur ce, tous les gens réunis pour l'occasion applaudirent chaleureusement. Plusieurs s'étaient déplacés par cette belle soirée pour le cocktail des donateurs de l'hôpital. Le président de la fondation en a profité pour inaugurer le tableau des donateurs situé à l'entrée de l'hôpital. Les noms de Jacques et d'Anne y étaient maintenant inscrits avec celui des autres donateurs.

- Papa, maman, bravo! dirent avec émotion Paule et Maxime. Nous sommes tellement fiers de vous. Ce don vous ressemble tant, nous n'avons pas été surpris du tout quand vous nous avez annoncé votre intention de faire un geste durable qui laissera à tout jamais votre trace dans cet hôpital où vous êtes tant impliqués. Julie, Mathieu, Anna, venez près de nous pour remettre cette gerbe de fleurs à mamie et papi.

Ils ressentaient un sentiment du devoir accompli, d'accomplissement personnel même.

- Félicitations à vous deux ! dit Charles en offrant à Jacques et à Anne un verre de vin bien mérité après ces émotions.
  
- Alors, Anne, comment te sens-tu ? lui demanda Lise.
  
- Très bien, merci, répondit Anne en prenant une première gorgée. On se sent très bien après avoir fait un don planifié. Je me sens en paix avec moi-même et j'ai le sentiment d'avoir accompli quelque chose de bien.
  
- En tout cas, nous sommes très fiers de vous, dit Lise.
  
- J'ai déjà commencé à en parler à d'autres, dit Jacques, à quelques partenaires de golf qui devraient avoir rencontré le spécialiste à cette heure.

- On a même organisé une présentation du spécialiste pour le conseil d'administration et, ma foi, je crois que ça va porter des fruits! dit Anne. Il y a d'ailleurs Mireille qui veut me rencontrer la semaine prochaine. Elle a bien aimé la présentation et a quelques questions à me poser. C'est vraiment encourageant.
  
- Anne, quand tu fais quelque chose, tu ne le fais pas à moitié. Je te félicite.
  
- Merci, Charles, mais n'oublie pas que tout cela découle du fait que tu nous as parlé de l'œuvre de Georges.
  
- Oui, ce cher Georges, reprit Charles.

Sur ce, les quatre amis levèrent leur verre.

Ils firent une pause, ils pensaient tous à leur vieil ami.  
C'est Anne qui brisa le silence:

- Et toi, Charles, as-tu fait ton don planifié?

- Il faudrait bien que je passe à l'action, dit-il en jetant un coup d'œil furtif à sa femme.

- Mercredi prochain, 13 heures, l'avocate<sup>1</sup> nous attend, répondit-elle avec un sourire.

## MESSAGE PERSONNEL D'ALAIN LÉVESQUE

Et vous? Que faites-vous maintenant?

Si vous avez déjà fait un don planifié, félicitations! Dites-le à ceux qui vous entourent et encouragez-les à faire comme vous.

Si vous étudiez la possibilité de faire un don planifié, agissez dès maintenant. Rencontrez un spécialiste en planification de dons, il vous guidera et vous accompagnera dans ce processus. Il analysera votre situation financière et vous proposera différentes stratégies qui permettront à votre générosité d'aller encore plus loin.

Contactez l'organisme ou la fondation que vous désirez aider, ils sauront vous référer à un spécialiste dans le domaine.



Quelle que soit la motivation qui vous amène à faire un don, l'optimisation des résultats personnels, financiers et philanthropiques passe par une bonne planification. C'est ce qui fait la différence entre un don planifié et un don **BIEN** planifié.

Pour plus d'information sur nos services de consultation et de planification, communiquez avec nous au 1 877 564-8893.

*Alain Lévesque*

## AU SUJET DE L'AUTEUR

Alain Lévesque est président de DeVimy & Associés inc., un cabinet spécialisé en philanthropie et en planification de dons.

Conférencier et personne-ressource auprès des fondations, il est reconnu pour son esprit de synthèse et sa facilité à expliquer des stratégies de dons planifiés de façon claire et efficace.

Par ses séminaires, il aide les gens à apprendre comment faire des dons de bienfaisance, mais s'assure aussi qu'ils parviennent à franchir le cap du passage à l'action dans le respect de leurs besoins et objectifs personnels.

Alain est un ambassadeur de la philanthropie et une référence qui contribue à la vulgarisation des concepts de dons planifiés et à l'avancement des œuvres de bienfaisance.

## Services offerts

- Services de consultation offerts **aux donateurs** qui souhaitent optimiser leurs dons;
- Séminaires organisés **en collaboration avec les fondations**, pour illustrer différentes façons de faire des dons de bienfaisance;
- Consultation **auprès des conseils d'administration des fondations** pour la mise en place d'un programme de dons planifiés.

Pour en savoir davantage sur les services offerts, communiquez avec:

DeVimy & Associés Inc.

125, rue Vimy

Sherbrooke (Québec)

J1J 3M6

Tél.: 819 564-8893 Sans frais : 1 877 564-8893

[www.devimy.com](http://www.devimy.com)

- Qu'est-ce qu'un don planifié?
- Comment faire un don planifié?
- Doit-on être fortuné pour faire un don planifié?
- Est-il possible de faire un don au décès sans appauvrir nos héritiers?

---

**L'ARBRE DE GEORGES EST ÉCRIT POUR VOUS QUI VOULEZ DONNER ET QUI AVEZ EN TÊTE CES QUESTIONS.**

---

Spécialiste en planification de dons, Alain Lévesque démystifie plusieurs idées préconçues au sujet de la philanthropie. À travers l'histoire de Georges, il vous dévoile clairement, à l'aide d'exemples précis et faciles à comprendre, différentes façons de faire des dons de bienfaisance.

### **SES STRATÉGIES SONT ACCESSIBLES À TOUS**

L'histoire de Georges est un exemple inspirant pour toute personne qui souhaite léguer un héritage durable à la société.

Ce livre et ses enseignements changeront pour toujours votre vision de la philanthropie en vous faisant découvrir comment il est facile de contribuer aux causes qui vous tiennent à cœur.



**Alain Lévesque** est président de DeVimy & Associés inc., un cabinet spécialisé en philanthropie et en planification de dons.

Monsieur Lévesque est membre de l'Association des professionnels en philanthropie (AFP) et de l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACDPD). Il est reconnu au Canada comme un conférencier professionnel et dynamique et un vulgarisateur hors pair.

Il décrit ainsi son travail :

*« J'accompagne les gens dans la réalisation de leur rêve philanthropique. »*

**DeVimy**  
& Associés

Philanthropie - Planification de dons

[www.devimy.com](http://www.devimy.com)