

STRUCTURER SES DONNS POUR PLUS D'IMPACT

AUDRÉANNE LEBLANC



Au-delà de son caractère philanthropique inhérent, un don de bienfaisance peut être planifié stratégiquement. Que vous soyez incorporé ou non, certaines stratégies de dons peuvent vous permettre de maximiser à la fois votre impact charitable et vos avantages fiscaux. Cet article présente des approches concrètes pour structurer vos dons de manière réfléchie et efficace.

POURQUOI INTÉGRER LES DONNS À SA PLANIFICATION FINANCIÈRE ?

Les dons ne sont pas uniquement un geste de cœur, ils peuvent aussi s'inscrire dans une stratégie financière globale. Voici quelques raisons pour lesquelles structurer les dons peuvent faire une différence :

- » **Optimisation fiscale** : Au Québec, les dons à des organismes de bienfaisance enregistrés donnent droit à des crédits d'impôt pouvant aller de 48,22 % à 53,31 % pour les particuliers. Pour les sociétés, le don est déductible du revenu imposable, ce qui peut réduire l'impôt à payer, comme une dépense d'entreprise ;
- » **Souplesse** : Un don peut prendre plusieurs formes : Argent, titres cotés en bourse, assurance-vie, legs testamentaires, etc. ;
- » **Planification successorale** : Les dons planifiés permettent de réduire l'impôt au décès tout en laissant un héritage porteur de sens.

Si vous détenez des placements, une question importante se pose : est-il préférable de vendre vos placements pour faire un don en argent, ou de transférer directement les placements à un organisme de bienfaisance ?

Pour les médecins incorporés, une autre question revient souvent : vaut-il mieux faire un don personnellement ou par l'intermédiaire de sa société ?

Voici un exemple illustrant les impacts fiscaux de ces choix (tableaux I, II et III).

La D^{re} Gagnon, médecin incorporée, souhaite faire un don de 30 000 \$ à une fondation. Elle détient des placements sous forme d'actions et s'interroge sur la meilleure façon d'effectuer ce don.

Audréanne Leblanc est planificatrice financière et fiscaliste à Fonds FMOQ*

Hypothèses :

- » Montant du don : **30 000 \$**
- » Coût d'achat des actions : **20 000 \$**
- » Valeur marchande des actions : **30 000 \$**
- » Revenu imposable personnel : **300 000 \$**
- » Taux d'imposition marginal personnel : **53,31 %**
- » Crédit d'impôt pour don personnel : **53,31 %**

SCÉNARIO 1

TABEAU I

Vendre les placements détenus personnellement pour obtenir 30 000 \$ en liquidités. Une fois les titres liquidés, faire un don en argent directement à la fondation.

Montant du don	30 000 \$
Gain en capital (vente des placements)	10 000 \$
Impôt sur le gain en capital	2 665 \$
Crédit d'impôt pour don	15 993 \$
Coût net du don	16 672 \$

SCÉNARIO 2

TABEAU II

Transférer les placements directement à la fondation, plutôt que de les vendre pour faire un don en argent.

Montant du don	30 000 \$
Gain en capital	10 000 \$
Impôt sur le gain en capital	Aucun
Crédit d'impôt pour don	15 993 \$
Coût net du don	14 007 \$

SCÉNARIO 3

TABLEAU III

Donner les placements via la société par actions.

Montant du don	30 000 \$
Gain en capital	10 000 \$
Impôt sur le gain en capital	Aucun
Montant porté au crédit du compte de dividendes en capital (« CDC »)	10 000 \$
Déduction fiscale pour don	6 150 \$
Coût net du don	23 850 \$

Ce dernier scénario peut sembler moins avantageux si on considère uniquement la déduction fiscale dans la société. Toutefois, un élément important n'est pas reflété dans le calcul : pour faire un don personnel, il faut retirer des fonds de la société, ce qui entraîne une imposition (salaire ou dividende). Éviter cette étape représente une économie fiscale significative.

De plus, le don de titres via la société alimente le CDC, permettant de verser des dividendes libres d'impôt. Habituellement, 50 % du gain en capital est ajouté au CDC, mais dans le cas d'un don, 100 % du gain y est crédité, un avantage notable.

Bref, pour les médecins qui détiennent des placements dans leur société, un don d'actions via la société est généralement recommandé.

LE FONDS DE DOTATION : FAIRE DURER L'IMPACT

Pour celles et ceux qui souhaitent que leur don continue à porter ses fruits dans le temps, le fonds de dotation est une option à considérer.

Un fonds de dotation est un capital versé à une fondation, que ce soit à titre personnel ou via une société. Chaque année, un pourcentage fixe des revenus générés par ce capital (généralement entre 3,5 % et 5 %) est distribué à la cause choisie par le donateur. Le capital lui-même peut demeurer intouché, assurant un soutien durable.

Ce que vous pouvez choisir :

- ▶ Le nom du fonds (à votre nom ou celui d'un proche, ou selon un thème qui vous tient à cœur) ;
- ▶ La cause soutenue (santé, éducation, environnement, culture, etc.) ;
- ▶ Le montant du capital initial ;
- ▶ La durée (certains fonds peuvent être temporaires ou à perpétuité).

Généralement, la fondation prend en charge la gestion et l'administration du fonds.

ET SI C'ÉTAIT AUSSI UN PROJET DE FAMILLE ?

Certains médecins choisissent d'impliquer leurs enfants ou leurs proches dans le suivi du fonds. Cela devient ainsi un projet intergénérationnel, une façon de transmettre des valeurs, de discuter de philanthropie en famille et de bâtir un héritage vivant.

CONCLUSION : UN GESTE RÉFLÉCHI, UN IMPACT DURABLE

Donner à titre personnel ou par l'intermédiaire d'une société peut offrir des bénéfices fiscaux intéressants. Parmi les options disponibles, la création d'un fonds de dotation, à partir de fonds personnels ou de société, permet de structurer sa démarche philanthropique tout en maximisant son impact.

Chaque situation étant unique, il est essentiel d'en discuter avec vos professionnels afin de choisir la stratégie la plus adaptée à vos objectifs et à votre contexte fiscal. ■

*Fonds FMOQ est un nom de marque exploité par Société de services financiers Fonds FMOQ inc. à travers ses filiales. Conseil et Investissement inc. est inscrite à titre de courtier en épargne collective et planificateur financier auprès de l'AMF et est la propriété de la Société de services financiers Fonds FMOQ inc., une propriété de la FMOQ. La Société offre des services financiers auprès de clients résidents du Québec.

¹ Dans certaines situations, les dons importants peuvent déclencher l'impôt minimum de remplacement (IMR). Une analyse fiscale est recommandée.

² On présume que la déduction du don de la société sert à un revenu imposé à 20,5 %. Pour plus d'information sur les taux et les règles fiscales applicables aux dons de bienfaisance, consultez : <https://lemedecinquebec.org/archives/2020/11/fonds-fmoq/les-dons-de-bienfaisance-et-l-impot/>.

Note de la rédaction. Ce texte a été écrit, révisé et mis en pages par Conseil et Investissement Fonds FMOQ inc. et ses mandataires. Il n'engage que ses auteurs.