

## Dons caritatifs faciles : atelier sur les dons de bienfaisance

### Perspectives de Mackenzie pour aider les clients à soutenir les causes qui leur tiennent à cœur

Lors de cet atelier de notre série Échange Mackenzie du printemps 2022, présentée par l'Institut Mackenzie, **Jacqueline Power** (Vice-présidente adjointe, Planification fiscale et successorale, Placements Mackenzie), **Simon R. Potel** (Directeur, Agent d'engagement des donateurs, Dons majeurs – Ouest du Canada, Médecins Sans Frontières) ont partagé leurs perspectives d'experts sur la façon d'aider les clients à utiliser les fonds à vocation arrêtée pour tirer le meilleur parti de leurs efforts de bienfaisance.

#### Faits saillants de l'événement

Environ huit Canadiens sur dix font activement des dons à des organismes de bienfaisance chaque année, pour un total d'environ 10 millions de dollars par an. Ces dons aident à financer plus de 88 000 organismes de bienfaisance enregistrés au Canada, qui peuvent ainsi continuer à faire un travail essentiel et à aider les personnes dans le besoin. La pandémie a eu un impact dévastateur sur les organismes de bienfaisance pour ce qui est de leurs capacités de recueillir des fonds et des services qu'ils sont en mesure d'offrir.

Simon R. Potel a fait le point sur la manière dont la Fondation de philanthropie stratégique joue un rôle en permettant à Médecins Sans Frontières d'étendre ses services et d'aider les personnes et les régions qui en ont le plus besoin dans le monde.

#### **Programme philanthropique Mackenzie**

Jacqueline Power a indiqué qu'au Canada, les revenus tirés des dons de bienfaisance ont diminué d'environ 80 % depuis le début de la pandémie, ce qui a entraîné un énorme manque à gagner pour les organismes de bienfaisance qui effectuent un travail essentiel dans nos collectivités. Pour de nombreux Canadiens, le programme de dons à vocation arrêtée par le donateur peut constituer le moyen idéal d'offrir un soutien à long terme à des organismes de bienfaisance. Ce programme est un compte de dons planifiés établi par l'intermédiaire d'un organisme de bienfaisance enregistré et qui facilite l'apport d'un soutien aux organismes de bienfaisance. Lorsque les donateurs font un don de bienfaisance, ils bénéficient d'une déduction fiscale immédiate sur les fonds donnés et peuvent ensuite recommander des subventions permanentes à leurs organismes de bienfaisance préférés.

Mackenzie accepte les fonds à vocation arrêtée par le donateur par l'intermédiaire du Programme philanthropique Mackenzie, offert par la Fondation de philanthropie stratégique, un organisme de bienfaisance canadien enregistré. Grâce aux fonds à vocation arrêtée, les donateurs bénéficient de tous les avantages d'une fondation privée, mais sans les coûts, l'engagement de temps et l'administration qui en sont généralement associés. Le Programme philanthropique Mackenzie est conçu pour offrir aux clients des conseillers un moyen pratique d'intégrer les dons de bienfaisance à leur plan financier global, tout en offrant des avantages fiscaux immédiats.

Comme l'illustre le graphique ci-dessous, les fonds à vocation arrêtée par le donateur offrent de nombreux avantages aux clients, aux conseillers et aux courtiers, car ils apportent un soutien financier indispensable aux organismes de bienfaisance au Canada.

## Donateurs

- Pratique et peu coûteux
- Avantages fiscaux immédiats
- Planification distincte des impôts et des subventions
- Collaboration avec le conseiller actuel
- Mobilisation des jeunes adultes
- Anonymat
- Souplesse

## Conseillers

- Les investisseurs le demandent
- Proposition de valeur rehaussée
- S'adapte bien aux autres plans
- Établit des ponts avec la prochaine génération
- Approfondit les relations avec les clients
- Avantage concurrentiel
- C'est bon pour les affaires

## Courtiers

- Simplifier la planification philanthropique pour vos conseillers
- Uniformiser la façon dont les conseillers abordent la planification philanthropique
- Faire concurrence aux courtiers qui disposent de programmes de FVAD exclusifs
- Avantage concurrentiel
- C'est bon pour les affaires

Avantages pour les organismes de bienfaisance : source stable et prévisible de subventions pour les années à venir

## Occasions pour les conseillers

La croissance du marché des fonds à vocation arrêtée par le donateur a dépassé celle du secteur caritatif dans son ensemble. Le compte moyen de ces fonds s'élève à environ 300 000 \$ et continue de croître dans un contexte de sensibilisation accrue à ce véhicule de legs. Les conseillers qui soutiennent l'utilisation de ces fonds par les clients reconnaissent que les dons planifiés aident leurs clients à profiter des avantages pratiques et émotionnels des dons. En retour, comme le montre le graphique ci-dessus, les comptes de fonds à vocation arrêtée par le donateur offrent aux conseillers un autre moyen de faire croître leurs affaires.

Les clients ont souvent besoin de conseils en matière de dons caritatifs et de conseils d'experts pour ce qui est du fonctionnement des plans. Les principaux clients potentiels peuvent être classés dans les cinq groupes suivants :

1. Les investisseurs récipiendaires d'un important transfert ponctuel d'actifs.
2. Les investisseurs qui versent déjà des dons à des organismes de bienfaisance, mais qui cherchent à simplifier leurs activités de bienfaisance.
3. Les investisseurs à la recherche d'une approche souple, stratégique et à long terme pour aborder les dons de bienfaisance.
4. Les investisseurs qui souhaitent établir une fondation privée, mais qui n'ont ni le temps ni l'argent.
5. Les investisseurs qui souhaitent réduire des gains en capital non réalisés.

En fait, pour ce qui est du cinquième groupe, certains des dons les plus importants au Canada ont découlé de questions de planification fiscale, comme l'imposition éventuelle de gains en capital importants dans un portefeuille. Quelle que soit la raison, un programme à vocation arrêtée par le donateur peut constituer une solution simple, efficace et complète.

Pour ce qui est du quatrième groupe, l'image ci-dessous montre comment les coûts d'une fondation privée peuvent être beaucoup plus élevés que ceux du Programme philanthropique Mackenzie. Les conseillers peuvent ajouter une valeur tangible en faisant connaître aux clients des solutions de rechange aux fondations privées qui sont financièrement saines et qui permettent de faire des dons planifiés.

|   | Fondation privée de 1 000 000 \$<br>(estimation)   | 1 000 000 \$ au Programme<br>philanthropique Mackenzie                           |
|---|--|--|
| <b>Coûts d'établissement</b>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Frais d'inscription auprès de l'ARC de 7 500 \$</li> <li>Frais juridiques et frais comptables (de 10 000 \$ à 60 000 \$ selon la complexité)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>0 \$</li> </ul>                           |
| <b>Frais administratifs</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>5 000 \$ par an pour les déclarations fiscales, les audits et les relevés</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>5 500 \$ annuellement (0,55 %)</li> </ul> |
| <b>Frais de structure</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Frais trimestriels/annuels pour les réunions du conseil d'administration ou du conseil des fiduciaires</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>0 \$</li> </ul>                           |
| <b>Somme des frais pour la première année</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>22 500 \$</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>5 500 \$</li> </ul>                       |

## Fonctionnement des fonds à vocation arrêtée par le donateur

Mackenzie fait en sorte que ces comptes soient simples à ouvrir et à gérer. Nous offrons également aux conseillers une vaste gamme de ressources spécialisées, dont le soutien et les conseils des spécialistes de l'équipe chargée de l'administration des fondations et notre équipe de planification fiscale et successorale.

- La première étape est l'ouverture du compte du donateur. Le donateur peut choisir le nom de ce compte, peut-être en l'honneur d'un membre de la famille, d'un être cher disparu ou d'une cause qu'il défend.
- Il est possible de faire un don en espèces, en actions cotées en bourse, en fonds communs de placement, en assurance ou en fonds distincts.
- Les fonds donnés seront investis dans le fonds Mackenzie admissible choisi par le donateur et fructifient en franchise d'impôt. Nos fonds admissibles sont tous des programmes gérés que le donateur et son conseiller qui exigent peu de suivi après leur établissement.
- Les donateurs peuvent recommander des subventions aux institutions ou aux organismes de bienfaisance canadiens enregistrés de leur choix, conformément aux règlements de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.
- Pour la commodité des conseillers et de leurs clients, Mackenzie s'occupe de la tenue des dossiers et de la délivrance des relevés et des reçus fiscaux.

## Caractéristiques du Programme philanthropique Mackenzie

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| <b>Don initial minimum</b>  | 10 000 \$  |
| <b>Dons supplémentaires</b> | 500 \$   |
| <b>PPA</b>                  | 125 \$ par trimestre ou 500 \$ par an  |
| <b>Nom de la fondation</b>  | Fondation de philanthropie stratégique   |
| <b>Options de placement</b> | 13 fonds communs de placement et FNB Mackenzie   |
| <b>Choix</b>                | Rester anonyme ou être reconnu pour les recommandations de subventions ; options de succession |
| <b>Frais administratifs</b> | 0,55 %<br>Montants > 2,5 millions de dollars, négociables                                      |
| <b>Frais de don</b>         | Aucuns   |

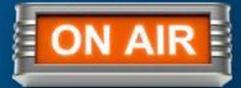
## Avantages fiscaux des dons de bienfaisance

Les dons de charité peuvent réduire considérablement la facture fiscale d'un donateur. En plus des crédits d'impôt fédéraux, il existe également des crédits d'impôt provinciaux et territoriaux qui varient. Dans le cas d'un mariage ou d'une union de fait, le conjoint ou conjoint de fait peut fractionner les crédits d'impôt pour réaliser des économies d'impôt globales plus importantes. N'oubliez pas que les dons effectués par l'intermédiaire d'une société peuvent être plus avantageux sur le plan fiscal que les dons personnels, tandis que les dons de titres effectués personnellement ou par une société peuvent être plus avantageux sur le plan fiscal que les dons d'espèces effectués par un particulier ou une société.

Le don d'une police d'assurance vie est intéressant pour les contribuables qui espèrent bénéficier d'un crédit d'impôt pour don de bienfaisance afin de minimiser leurs impôts tout en soutenant une cause importante. Le donateur peut choisir de reporter l'avantage fiscal ou de l'encaisser immédiatement, selon sa situation financière. S'il reporte l'avantage fiscal, il ne transfère pas la propriété de la police d'assurance vie (mais désigne un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire). Dans le cas d'une prestation immédiate, le donateur transfère la propriété de la police à l'organisme de bienfaisance. De plus, les dons successoraux peuvent être utiles pour les successions complexes (par exemple, les successions à valeur nette élevée) dont le règlement pourrait exiger beaucoup de temps et d'efforts administratifs, puisqu'il existe une certaine souplesse quant à l'année à laquelle le don est affecté.

## Philanthropie et pratique des conseillers

Jacqueline Power a souligné que, même si la plupart des conseillers pensent qu'ils parlent à leurs clients de dons de bienfaisance, des études montrent que relativement peu de clients croient que c'est le cas. Non seulement cette différence empêche les clients de profiter des avantages d'un plan et d'une stratégie de dons solides, mais elle entrave également la capacité d'un conseiller de permettre à sa pratique d'atteindre son plein potentiel.



Voici trois raisons courantes pour lesquelles un conseiller n'aborde pas le sujet des dons de bienfaisance avec ses clients :

1. Les conseillers pensent que les dons de bienfaisance sont privés et ne les concernent pas. Toutefois, il est toujours utile pour les conseillers de comprendre les valeurs d'un client (qui ont une influence sur ses choix en matière de dons de bienfaisance).
2. Les conseillers ne sont pas à l'aise avec le sujet parce qu'ils ne se sentent pas experts en dons de charité. Cependant, les conseillers peuvent orienter les conversations sur les sujets relatifs aux dons qu'ils connaissent.
3. Les conseillers trouvent que les discussions sur les dons de bienfaisance ne se font pas naturellement pendant les réunions avec les clients, et le sujet n'est donc pas abordé.

Pour ce qui est du troisième point, les conseillers qui souhaitent aider leurs clients à établir des plans de dons doivent engager la conversation de manière proactive. Les trois scénarios quotidiens suivants offrent une bonne occasion de discuter des dons de bienfaisance :

1. **Réunion de planification.** La plupart des conseillers structurent leur pratique de manière à avoir régulièrement des réunions de planification avec leurs clients. Il peut s'agir du moment idéal pour présenter le concept des dons de bienfaisance et la façon dont il s'intègre au plan financier global du client.
2. **Les clients ont un problème fiscal.** Les clients qui doivent composer (ou devront composer) avec un fardeau fiscal important de leur vivant, en raison essentiellement de la vente ou de la cession d'immobilisations s'étant appréciées, peuvent bénéficier de l'efficacité fiscale d'un plan de dons formel. De nombreux clients ne se rendent pas compte de l'importance de leur obligation fiscale finale.
3. **Les clients sans enfants.** Les clients qui n'ont pas d'enfants, en particulier ceux qui sont plus âgés et à la retraite, peuvent être ouverts à des discussions sur la philanthropie et la création d'un héritage durable et significatif.

Les conseillers qui souhaitent intégrer la planification des dons de bienfaisance dans leur pratique peuvent suivre le programme de désignation MFA-P, offert par [Knowledge Bureau](#), en tant que spécialiste des services philanthropiques. Ce titre professionnel permet aux conseillers de se démarquer auprès de leurs clients actuels et potentiels, et d'être reconnus comme des experts certifiés dans le domaine en pleine expansion de la philanthropie stratégique et de la planification des legs.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les sujets dont il a été question dans cet atelier, ou pour obtenir de plus amples renseignements sur des solutions ou des stratégies particulières, veuillez communiquer avec votre équipe de vente Mackenzie.

**RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS.** Aucune partie des renseignements contenus aux présentes ne peut être reproduite ou distribuée au public, car ces renseignements ne sont pas conformes aux normes applicables sur les communications de vente à l'intention des investisseurs. Mackenzie ne sera tenue aucunement responsable de tout conseiller qui communiquera ces renseignements aux investisseurs.

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions de vente et de suivi, ainsi qu'à des frais de gestion et autres. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas des placements garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire.

Le contenu de ce document (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement ni comme



une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'en assurer l'exactitude et l'exhaustivité, nous n'assumons aucune responsabilité quant à son utilisation.

Ce document pourrait renfermer des renseignements prospectifs qui décrivent nos attentes actuelles ou nos prédictions pour l'avenir ou celles de tiers. Les renseignements prospectifs sont intrinsèquement assujettis, entre autres, à des risques, à des incertitudes et à des hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de manière importante de ceux qui sont énoncés dans les présentes. Ces risques, incertitudes et hypothèses comprennent, mais sans s'y limiter, les conditions générales économiques, politiques et des marchés, les taux d'intérêt et de change, la volatilité des marchés boursiers et financiers, la concurrence commerciale, les changements technologiques, les changements sur le plan de la réglementation gouvernementale, les changements au chapitre des lois fiscales, les poursuites judiciaires ou réglementaires inattendues et les catastrophes. Veuillez soigneusement prendre en compte ces facteurs et d'autres facteurs et à ne pas accorder une confiance exagérée aux renseignements prospectifs.

Tout renseignement prospectif contenu aux présentes n'est valable qu'au 18 mai 2022. On ne devrait pas s'attendre à ce que ces renseignements soient mis à jour, complétés ou révisés en raison de nouveaux renseignements, de nouvelles circonstances, d'événements futurs ou autre.

Ces renseignements ne devraient pas être interprétés comme un conseil juridique, fiscal ou comptable. Ce matériel a été préparé à des fins de renseignement seulement. Les renseignements fiscaux présentés dans ce document sont de nature générale et les clients sont priés de consulter leur propre fiscaliste-conseil, comptable, avocat ou notaire avant d'adopter une quelconque stratégie décrite aux présentes car les circonstances individuelles de chaque client sont uniques. Nous nous sommes efforcés d'assurer l'exactitude des renseignements fournis au moment de la rédaction. Néanmoins, si les renseignements figurant dans ce document devaient s'avérer inexacts ou incomplets, ou si la loi ou son interprétation devaient changer après la date de ce document, les conseils fournis pourraient être inadéquat ou inappropriée. On ne devrait pas s'attendre à ce que ces renseignements soient mis à jour, complétés ou révisés en raison de nouveaux renseignements, de nouvelles circonstances, d'événements futurs ou autre. Nous ne sommes pas responsables des erreurs qu'il pourrait y avoir dans ce document, ni redevables envers quiconque se fie aux renseignements contenus dans ce document. Veuillez consulter votre conseiller juridique ou fiscal attitré.

Mackenzie a mis sur pied le Programme philanthropique Mackenzie en collaboration avec la Fondation de philanthropie stratégique, un organisme caritatif canadien enregistré. Les dons effectués en vertu du programme sont irrévocables et sont acquis par la fondation. Les renseignements sont de portée générale et ne constituent en aucun cas des conseils fiscaux professionnels. La situation de chaque donateur est unique et les conseils doivent être prodigués par un conseiller. Veuillez lire le guide du programme pour connaître tous les détails du programme, dont les frais et charges, avant de faire un don.

La protection de vos renseignements personnels est importante pour nous. Veuillez revoir l'Avis sur la protection des renseignements personnels de Placements Mackenzie à l'adresse [placementsmackenzie.com/fr/about/legal/privacy-protection](https://placementsmackenzie.com/fr/about/legal/privacy-protection).

©2022 Placements Mackenzie, 180, rue Queen Ouest, Toronto (ON) M5V 3K1. Tous droits réservés.