



Gestion  
de patrimoine

# le Navigateur

PERSPECTIVES SUR LES PLACEMENTS, LES IMPÔTS ET LE STYLE DE VIE DES SERVICES DE BUREAU DE GESTION FAMILIALE RBC

## Quatre facteurs à considérer avant de faire un don de bienfaisance

Veillez communiquer avec nous pour en savoir plus sur les sujets présentés dans cet article.

Que ce soit pour soutenir une cause qui vous tient à cœur, aider des personnes dans le besoin ou incarner vos valeurs personnelles, découvrez comment une planification adéquate peut maximiser l'incidence positive de vos dons.

Les Canadiens sont des donateurs très généreux. Pourtant, la majorité d'entre eux ne réfléchissent pas à optimiser leur impact lorsqu'ils donnent à des œuvres de bienfaisance. Pour certains, il peut être difficile de s'y retrouver dans toutes les causes qui les interpellent et tous les organismes caritatifs qui font du bon travail. En matière de dons, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises décisions – seulement des décisions appropriées pour vous.

Voici quatre aspects à prendre en considération avant de faire un don de bienfaisance :

### 1. L'instrument soit la forme que prendra le don

Pour la plupart des Canadiens, la façon la plus courante d'aider des organismes caritatifs est d'effectuer un don directement, en argent comptant. Dans bien des cas, la décision concernant le montant du don est prise en fonction des rentrées et des sorties de fonds quotidiennes

d'une personne ou d'une famille. Elle découle rarement d'une analyse et d'une planification qui tiennent compte du patrimoine global.

Au lieu de faire des dons en argent, vous pourriez vouloir adopter une approche personnalisée et stratégique en passant par une structure de fondation. Si vous établissiez une fondation privée ou un fonds orienté par le donateur par l'intermédiaire d'une fondation publique, vous pourriez séparer la décision au sujet du montant que vous voulez donner de celle concernant les organismes que vous désirez aider.

En règle générale, une structure de fondation est utilisée pour les dons importants (25 000 \$ et plus). Une fondation privée peut convenir si vous êtes prêt à y consacrer du temps (y compris pour l'administration et la conformité) et que vous souhaitez que vos activités de bienfaisance aient davantage de visibilité. Un fonds orienté par le donateur par

l'intermédiaire d'une fondation publique constitue une option intéressante pour certains, car il permet aux donateurs de laisser un [legs de bienfaisance durable](#) avec un investissement en temps inférieur et à moindres coûts qu'avec une fondation privée.

RBC offre un fonds orienté par le donateur maison : le Programme de dons de bienfaisance RBC par l'intermédiaire de Fonds de bienfaisance Canada (une fondation publique). Le Programme de dons de bienfaisance RBC s'adresse aux particuliers et aux familles qui veulent appuyer des œuvres de bienfaisance sans assumer les coûts liés à l'établissement d'une fondation privée. À titre de principal donateur de votre fonds de dons de bienfaisance, vous pouvez recommander l'octroi de subventions à l'organisme caritatif de votre choix. Votre conseiller RBC continuera à collaborer avec vous à l'élaboration d'une stratégie de placement pour vos dons. Un fonds de dons de bienfaisance permet de constituer un legs familial durable. À l'instar d'une fondation privée, vous pouvez lui donner un nom distinctif.

Si vous souhaitez adopter une approche plus formelle en matière de dons de bienfaisance, communiquez avec votre conseiller RBC qui vous renseignera sur vos options et examinera avec vous si une fondation pourrait répondre à vos besoins.

## 2. Les actifs à donner

Une fois que vous aurez déterminé le montant approximatif de votre don, vous voudrez peut-être jeter un coup d'œil à votre bilan pour voir quels actifs il est le plus logique de donner. Bien que les dons en espèces soient les plus simples et les plus répandus, il est également possible de donner de nombreux autres types d'actifs. En effet, bien des organismes caritatifs acceptent les titres des portefeuilles de placements et certains acceptent

les bijoux, les œuvres d'art, les objets de collection, les terrains, les actions de sociétés fermées et même les polices d'assurance vie.

Plus particulièrement, le don de titres cotés en bourse dont la valeur s'est appréciée peut représenter une occasion fiscalement avantageuse dans certains cas, car les donateurs peuvent profiter de l'élimination de l'impôt sur les gains en capital accumulés, ainsi que du crédit d'impôt pour don de bienfaisance. Ces dons peuvent être faits de votre vivant ou à votre décès par l'entremise de votre plan successoral.

Adressez-vous à votre conseiller RBC si vous souhaitez en apprendre davantage sur les dons de titres cotés en bourse ou examiner votre portrait financier général afin de déterminer quels actifs il serait le plus judicieux de donner.

Si vous décidez de donner autre chose que de l'argent comptant, communiquez d'abord avec l'organisme caritatif pour vérifier s'il est en mesure d'accepter l'actif donné en nature. De plus, quand vous transférez des actifs dont la valeur s'est appréciée directement à un organisme caritatif, cela donne lieu à une « disposition réputée » aux fins de l'impôt sur le revenu, à moins qu'il y ait une exemption (par exemple, les dons en nature de titres et certains dons d'œuvres d'art importantes sur le plan culturel et de terres écosensibles).

Étant donné le vaste éventail d'options et les considérations propres à chacune d'elles, un conseiller fiscal qualifié vous aidera à vous y retrouver dans les restrictions, les impôts, ainsi que les avantages et inconvénients potentiels liés au type de don et au moment de celui-ci. Votre conseiller RBC peut collaborer avec vos fiscalistes pour vous aider dans le choix des actifs à donner.

## 3. Votre stratégie de dons de bienfaisance

Si vous voulez adopter une conduite plus délibérée à l'égard de vos dons de bienfaisance, vous pouvez commencer par réfléchir à votre approche actuelle, à vos croyances et valeurs fondamentales, ainsi qu'aux causes ou organisations qui comptent pour vous. Il se peut, par exemple, que vous ou l'un de vos proches ayez des antécédents personnels avec un organisme en particulier ou un fort engagement envers une cause précise, comme la protection de l'environnement ou la promotion des arts. Cette réflexion vous aidera à jeter les bases de votre planification et orientera la [structure de vos dons de bienfaisance](#) de façon à ce que vous puissiez atteindre vos objectifs.

Comme dans le cas de tout autre plan tactique, certains éléments sont nécessaires pour mettre en place une bonne stratégie de dons de bienfaisance, y compris :

- rédiger un énoncé de mission s'appuyant sur vos valeurs et les causes qui vous tiennent à cœur ;
- établir un budget pour les dons ;
- apprendre comment repérer et évaluer les organismes caritatifs efficaces qui cadrent avec votre stratégie ;
- faire participer d'autres personnes à vos dons de bienfaisance.

#### 4. Le contrôle diligent des organismes caritatifs

Une fois que vous aurez une idée claire du genre d'impact que vous espérez avoir, il vous restera à déterminer quels organismes sont les « bons » à soutenir. Dans le monde de la bienfaisance, l'une des mesures clés est l'incidence. L'organisme en question fait-il ce qu'il faut pour avoir l'incidence que vous recherchez sur la collectivité ? La mesure de l'efficacité d'un organisme caritatif dépend en grande partie de sa finalité. Par exemple, on n'appliquera pas les mêmes critères pour évaluer une banque alimentaire locale et une organisation de recherche qui aspire à trouver un remède à la maladie d'Alzheimer. Ce qui importe le plus, c'est de savoir si l'information véhiculée par l'organisme vous semble juste et correspond à votre stratégie de dons de bienfaisance.

On trouve dans l'ouvrage *The Stanford PACS Guide to Effective Philanthropy* (en anglais seulement) quelques suggestions à cet égard :

- Cherchez sur Internet de l'information publiée par l'organisme ou par des tiers.
- Parlez à des personnes que vous connaissez qui ont contribué à l'organisme ou qui y ont travaillé.
- Demandez à l'organisme de vous fournir des documents qui ne sont pas en ligne.
- Si vous vous apprêtez à faire un don substantiel et que les renseignements récoltés sont positifs, rencontrez les dirigeants de l'organisme<sup>1</sup>.

Au bout du compte, c'est à vous de prendre la décision finale et d'en apprécier l'impact. Certains pourraient trouver motivant de considérer cela comme un parcours

Une fois que vous aurez une idée claire du genre d'impact que vous espérez avoir, il vous restera à déterminer quels organismes sont les « bons » à soutenir. Dans le monde de la bienfaisance, l'une des mesures clés est l'incidence. L'organisme en question fait-il ce qu'il faut pour avoir l'incidence que vous recherchez sur la collectivité ?

où, chaque année, vous affinez vos décisions en fonction des renseignements que vous obtenez et des expériences que vous vivez avec les organismes que vous choisirez d'appuyer.

Il peut être complexe d'avoir une incidence significative au moyen de votre budget disponible pour les dons de bienfaisance. Que vous en soyez à vos premiers pas dans le domaine ou que vous cherchiez à améliorer votre stratégie de dons de bienfaisance, votre conseiller RBC est là pour vous aider.

*Cet article pourrait décrire des stratégies, mais elles ne sont pas forcément toutes adaptées à votre situation financière particulière. Les renseignements contenus dans cet article n'ont pas pour but de donner des conseils fiscaux, juridiques ou en assurance. Afin de vous assurer que votre situation particulière sera bien prise en compte et que toute initiative sera fondée sur les renseignements les plus récents qui soient, vous devriez obtenir des conseils professionnels d'un conseiller qualifié fiscal, juridique et/ou en assurance avant d'agir sur la foi des renseignements fournis dans cet article.*

1. (En anglais seulement) *The Stanford PACS Guide to Effective Philanthropy*. Stanford PACS Center on Philanthropic and Civic Society. 2020. Pg. 135.  
<https://pacscenter.stanford.edu/research/effective-philanthropy-learning-initiative/donor-guide>.



Gestion  
de patrimoine

Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (RBC DVM)\*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc. (RBC PH&N SCP), RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA), la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leurs sociétés affiliées, RBC Placements en Direct Inc. (RBCPD)\*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). \*Membre-Fonds canadien de protection des épargnants. Chacune des sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants inscrits de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. Les stratégies, les conseils et les données techniques contenus dans cette publication sont fournis à nos clients à titre indicatif. Ils sont fondés sur des données jugées exactes et complètes, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Le présent document ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprété comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en oeuvre une stratégie. Ainsi, leur situation particulière sera prise en considération comme il se doit et les décisions prises seront fondées sur la plus récente information qui soit. Les taux d'intérêt, l'évolution du marché, le régime fiscal et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Ces renseignements ne constituent pas des conseils de placement ; ils ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec votre conseiller RBC. Les sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD, la Banque Royale du Canada, leurs sociétés affiliées et toute autre personne n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte découlant de toute utilisation de ce rapport ou des données qui y sont contenues. ®/™ Marque déposée de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © 2022 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés. NAV0298 (10/22)