VOUS AVEZ RENDEZ-VOUS AVEC L'AVENIR

La Fondation Hôtel-Dieu de Lévis franchit un jalon historique avec le lancement de sa campagne majeure 2025-2030, la plus ambitieuse de son histoire. Portée par un objectif d'amasser 50 millions de dollars, cette campagne permettra de transformer notre hôpital afin de mieux répondre, aujourd'hui et demain, aux besoins grandissants d'une communauté en pleine évolution.

Sous le thème «Vous avez rendez-vous avec l'histoire», cette mobilisation exceptionnelle permettra de concrétiser six projets prioritaires qui transformeront le visage de l'Hôtel-Dieu de Lévis.

La campagne permettra de soutenir des initiatives en santé mentale, en soins aux aînés, en recherche, en technologies et en humanisation des soins. Ces investissements contribueront à améliorer l'expérience des patients, de leurs proches et des équipes de soins, tout en assurant la qualité des services pour les générations futures.

Au cœur de cette grande campagne se trouve un engagement essentiel: assurer la pérennité de l'Hôtel-Dieu de Lévis. Sur l'objectif global de 50 millions de dollars, 10 millions seront mobilisés grâce aux dons planifiés. Alors que les contributions d'aujourd'hui permettent d'améliorer les soins dès maintenant et d'acquérir des équipements de pointe, les dons planifiés construisent l'avenir et assurent la continuité de la mission. Pour y parvenir, la Fondation souhaite rallier 50 donateurs prêts à s'engager pour le futur.

Planifier un don, c'est poser un geste profondément porteur de sens. C'est choisir de prolonger son engagement envers sa communauté et de soutenir un établissement qui accompagne, depuis plus de 125 ans, les familles de Chaudière-Appalaches du premier au dernier rendez-vous. Un don par testament ou par assurance vie: chacune de ces formes de générosité permet de faire un geste significatif tout en préservant sa sécurité financière tout au long de sa vie.

Ce cahier spécial vous invite à explorer les nombreuses facettes de la planification philanthropique et successorale. À travers les conseils d'experts, vous y découvrirez des ressources pour vous aider à faire un choix éclairé, à votre image.

L'Hôtel-Dieu de Lévis a besoin de vous.
Aujourd'hui, demain et pour toujours.
Fhdl.ca/Donnez

Fondation
Hôtel-Dieu de Lévis

CONTACTEZ-MOI



Mariska Labarre
Directrice aux dons majeurs et planifiés
Fondation Hôtel-Dieu de Lévis
418 570-4014 | 418-835-7188
info@fhdl.ca

Fondation
Hôtel-Dieu de Lévis

VOUS AVEZ
RENDEZ-VOUS
AVEC L'HISTOIRE

Objectif 50 M$

Pour la transformation
historique de
l'Hôtel-Dieu de Lévis

fhdl.ca/
donnez

513652-158659



Mélodie Roy-Bolduc, usagère et Bernard Couture, donateur

LA PLANIFICATION SUCCESSORALE AU-DELÀ DES ACTIFS ET DE L'ARGENT



Thomas Gauthier Turgeon,
Pl. Fin, B.A.A.

418 834 0444
Thomas.GauthierTurgeon@iggpp.ca

GESTION PRIVÉE DE PATRIMOINE GROUPE DION GAUTHIER

On a tendance à penser qu'un testament constitue une planification successorale. Bien que le testament précise qui recevra quels actifs et à quel moment, la démarche est bien plus large. Je tenterai d'illustrer à l'aide d'un dossier réel certains aspects d'une planification successorale complète. Certains éléments ont été modifiés afin de préserver l'anonymat de la cliente.

Appelons-la Isabelle. Il s'agit d'une entrepreneure qui partage sa vie avec son conjoint, Olivier, et leurs deux enfants.

Le processus a débuté autour d'une projection financière et de l'évolution de ses actifs. Cette démarche a permis à Isabelle de confirmer sa sécurité financière et de visualiser la part du patrimoine qui sera transférée à leurs enfants et celle qui sera touchée par l'impôt. Ces montants ont amené Isabelle à vouloir redonner à un organisme important dans sa communauté où sa famille et son entreprise ont grandi.

À cette étape, elle a envisagé un don testamentaire. En plus de l'impact sur l'organisme, ce don diminuera la charge d'impôt sur la succession. Elle a été surprise de l'impact qu'elle pouvait avoir sans compromettre de manière importante l'héritage destinée aux enfants.

Protection du patrimoine

La planification successorale permet de s'attarder aux aspects qui peuvent éroder le patrimoine. C'est à ce moment qu'on aborde certains outils, comme l'assurance vie, les ventes d'actifs planifiées ou l'utilisation des crédits pour dons. Isabelle désirait aussi liquider des immeubles de son vivant. La vente d'une propriété entraîne une charge importante d'impôts. Considérant sa volonté philanthropique, elle a pu planifier des dons qui concordent avec les liquidités tirées de la vente. Ceux-ci ont permis de diminuer la charge d'impôts. Pour Isabelle et sa famille c'était une manière de diriger une portion des impôts directement vers un organisme dans le besoin.

Vos bénéficiaires sont-ils en mesure de bien gérer leur héritage? Si c'est une inquiétude, ce sera le moment d'explorer des solutions telles que la fiducie ou l'administration prolongée pour protéger les sommes léguées et favoriser leur bonne gestion à long terme.

L'équité ne veut pas nécessairement dire égalité

Le réflexe naturel est souvent d'envisager de léguer son patrimoine en parts égales. Dans le cas d'Isabelle, un de ses fils a connu une très belle réussite financière alors que l'autre éprouve de la difficulté à conserver un emploi. Il est d'une grande aide pour elle et son conjoint au quotidien. Au fil des réflexions, elle a pu envisager un legs plus important à ce fils, notamment par le biais d'une résidence pouvant faciliter son accès à la propriété.

Capital humain

La planification successorale devrait aller au-delà des actifs, du patrimoine et de l'argent. C'est à ce moment qu'on devrait vous poser les questions suivantes:

- Quelles sont les valeurs importantes que vous désirez laisser aux prochaines générations ?
- Désirez-vous laisser un héritage philanthropique?
- Quelle relation à l'argent souhaitez-vous transmettre?
- Quelles sont les œuvres caritatives qui vous sont chères ?

Dans le cas d'Isabelle, elle a opté pour la création d'un énoncé de mission familiale. Elle a planifié une journée en famille et ils ont discuté s'appuyant sur un document préparé à cet effet. Un peu comme on rédigerait la mission d'une entreprise! Ensemble, ils ont pu choisir les organismes à privilégier et l'importance de ces organismes pour chacun. Isabelle a pu clarifier sa vision auprès de tous et laisser à chacun la possibilité de s'exprimer. L'idée est de s'assurer que les décisions de la prochaine génération sont prises en accord avec les valeurs de tous.

Ce n'est pas réservé aux grandes fortunes! La première étape est d'entamer la discussion avec votre professionnel de confiance.

LE DON PAR ASSURANCE VIE : PLANIFIER AUJOURD'HUI POUR REDONNER DEMAIN

Soutenir une cause qui nous tient à cœur est un geste profondément humain. Pourtant, plusieurs croient à tort que pour laisser une empreinte durable auprès d'une fondation, il faut disposer d'une immense fortune immédiate. Le don planifié par l'assurance vie vient défaire ce mythe. Il s'agit d'un outil financier exceptionnel qui permet de multiplier l'impact de votre générosité, souvent bien au-delà de ce que vos liquidités actuelles permettraient, tout en optimisant votre situation fiscale.

Qu'est-ce que le don par assurance vie ?

Le principe est simple: vous utilisez une police d'assurance vie pour faire un don majeur à un organisme à votre décès : ce dernier devient alors bénéficiaire du capital assuré.

Il existe deux façons principales de structurer ce type de don, chacune offrant des avantages fiscaux distincts selon vos objectifs.

OPTION 1: Transférer la propriété d'une police

Vous pouvez céder la propriété d'une police d'assurance vie existante ou nouvellement souscrite à l'organisme de bienfaisance. En tant que titulaire du contrat, il en sera également le bénéficiaire. Cela peut créer deux avantages au donateur :

- **Céder un contrat actuel:** Si la police possède une valeur de rachat, vous recevez un reçu pour don de bienfaisance correspondant à cette valeur immédiatement. Il est aussi possible de recevoir un reçu pour don au montant de la juste valeur marchande évaluée par un actuaire indépendant.
- **Récurrence des primes:** Chaque prime versée est considérée comme un don, que ce soit par l'entreprise d'un nouveau contrat ou si vous continuez à payer les primes d'un contrat cédé. Vous recevez donc un reçu officiel pour don chaque année pour le montant équivalent aux primes payées, ce qui pourrait avoir comme effet de réduire vos impôts de votre vivant.

OPTION 2: Désigner l'organisme comme bénéficiaire

Vous demeurez le propriétaire de votre police d'assurance vie, mais vous désignez l'organisme de bienfaisance comme bénéficiaire (en totalité ou en pourcentage) des prestations de décès. Il vous est possible de nommer plusieurs bénéficiaires de la police et penser autant aux personnes qu'aux causes qui vous tiennent à coeur.

- **L'avantage au décès:** À votre départ, l'organisme reçoit le capital-décès à l'abri de l'impôt et hors de la succession. Ce type de don est très simple à gérer pour l'organisme. Votre succession recevra alors un reçu pour don de bienfaisance égal au montant versé. Ce crédit d'impôt pourra être appliqué sur votre dernière déclaration de revenus (et celle de l'année précédente si nécessaire), allégeant considérablement le fardeau fiscal de votre succession.

Pourquoi choisir cette stratégie ?

Le don par assurance vie offre des bénéfices uniques qui profitent à toutes les parties :

- **Un effet de levier puissant:** En payant de petites primes mensuelles ou annuelles de votre vivant, vous garantissez le versement d'un don très important à l'organisme. Vous pouvez simplement conserver votre budget actuel alloué à des fins caritatives et maximiser le potentiel disponible pour la fondation choisie.

Un geste d'avenir

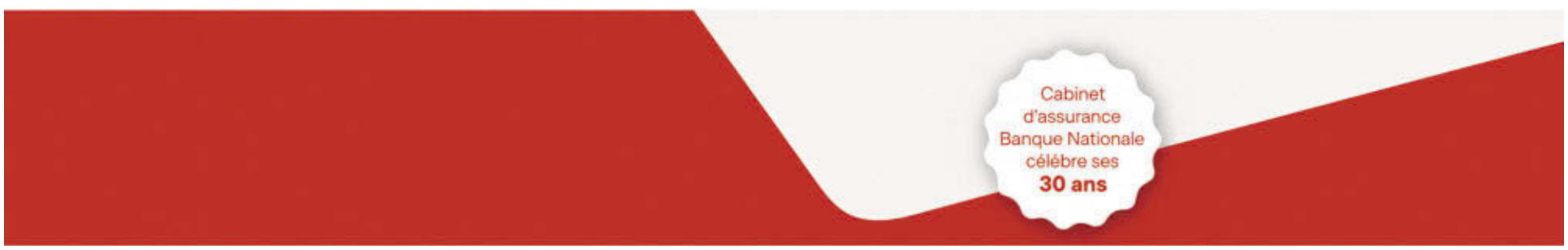
Planifier un don par l'assurance vie est une démarche réfléchie qui transforme une vision philanthropique en une réalité concrète pour les générations futures. Que vous souhaitiez soutenir la recherche médicale, l'éducation, l'environnement ou la culture, cette stratégie vous permet de laisser un héritage porteur de sens.

Note: Les lois fiscales étant complexes et spécifiques à chaque situation, il est fortement recommandé de consulter un professionnel pour structurer votre don de la manière la plus avantageuse pour vous et vos proches.



Christian Asselin
Pl. fin. et conseiller en sécurité financière
Services financiers Christian Asselin inc
Partenaire de Banque Nationale Assurances

581 993-1208
christian.asselin@cabn.net



LE DON D'ACTIONS : DONNER AVEC SES PLACEMENTS PERSONNELS



Judith Poirier,
MBA, Pl. Fin. CIM
Conseillère en gestion de patrimoine

418 649-2532
judith.poirier@bnc.ca

Lorsqu'on parle de philanthropie, on pense souvent au cœur. Pourtant, certains de nos placements peuvent aussi devenir de véritables alliés de notre générosité. Au moment de faire un don, le réflexe est généralement de sortir son chéquier ou sa carte de crédit. Et si l'on regardait plutôt ce qui se trouve dans son portefeuille de placements ?

Donner des titres plutôt que les vendre

Pour une personne qui détient, à titre personnel, des placements dans un compte non enregistré, le don direct de titres admissibles peut être intéressant. Il peut notamment s'agir d'actions cotées en bourse, de fonds négociés en bourse ou de certains fonds communs de placement.

Lorsqu'un placement a pris de la valeur, sa vente entraîne généralement un gain en capital dont une partie est imposable. Le transfert direct de titres admissibles à un organisme de bienfaisance enregistré permet généralement d'éviter cette imposition. Le reçu officiel, établi selon la juste valeur marchande des titres au moment du don, peut aussi donner droit à un crédit d'impôt.

Louise : un même don, un coût différent

Prenons l'exemple de Louise. Elle a acheté pour 10 000 $ d'actions d'une société canadienne qui valent maintenant 40 000 $. Elle souhaite consacrer cette somme à la Fondation Hôtel-Dieu de Lévis.

Si elle vend ses actions avant de faire son don, elle réalise un gain en capital de 30 000 $, dont une partie sera généralement imposable. En donnant directement les actions, elle peut plutôt obtenir un reçu de 40 000 $ et éviter généralement l'impôt sur ce gain, selon les règles applicables. Cet exemple suppose des titres admissibles, une valeur inchangée au transfert et aucune contrepartie reçue.

La Fondation reçoit donc la même valeur, mais Louise peut réduire le coût réel de sa contribution. Elle pourrait aussi choisir de consacrer une partie de cette économie à un don supplémentaire, selon ses moyens et ses priorités.

Une démarche qui commence par vos objectifs

Cette réflexion peut trouver sa place au moment de la retraite, après un héritage ou lorsqu'un portefeuille contient des placements fortement appréciés. Il ne s'agit pas de donner au détriment de sa sécurité financière, mais de choisir les actifs qui conviennent le mieux à un geste déjà souhaité.

Vous faites déjà un don chaque année? Votre budget philanthropique peut devenir le point de départ de cette réflexion. L'objectif n'est pas nécessairement de donner davantage: il peut simplement être de maintenir votre engagement en choisissant une façon plus avantageuse de le financer. Ce choix mérite d'être discuté avant de vendre des placements.

Commencez par déterminer le montant que vous êtes à l'aise de consacrer à votre cause. Votre conseillère ou votre conseiller pourra ensuite examiner vos placements, votre situation fiscale et vos besoins futurs. Avant tout transfert, communiquez avec la Fondation afin de convenir des modalités et de vérifier les titres qu'elle peut recevoir. Les avantages varient selon la situation de chacun.

Cette démarche est aussi l'occasion de préciser ce qui vous motive à donner. Vous pouvez discuter avec la Fondation des projets qui correspondent à vos valeurs et du sens que vous souhaitez donner à votre contribution.

Au bout du compte, la philanthropie demeure une question de valeurs. Bien planifié, le don d'actions peut faire travailler vos placements autrement : au service d'une cause qui vous tient à cœur, aujourd'hui et pour les années à venir.



Financière Banque Nationale – Gestion de patrimoine (FBNGP) est une division de la Financière Banque Nationale inc. (FBN) et une marque de commerce appartenant à la Banque Nationale du Canada (BNC) utilisée sous licence par la FBN. FBN est membre de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) et du Fonds canadien de protection des investisseurs (FCPI) et est une filiale en propriété exclusive de la BNC, qui est une société ouverte inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (NA : TSX). Les informations contenues aux présentes proviennent de sources que nous jugeons fiables; toutefois nous n'offrons aucune garantie à l'égard de ces informations et elles pourraient s'avérer incomplètes.

QUAND LA CROISSANCE D'UN PLACEMENT DEVIENT UN GESTE POUR LA COMMUNAUTÉ

Au fil des années, de nombreux propriétaires d'entreprise accumulent des placements dans leur société de gestion. Ces placements, qui prennent de la valeur, peuvent servir à soutenir des ambitions philanthropiques. Comment? Par un don de titres cotés en bourse directement à un organisme de bienfaisance, plutôt qu'un don en argent.

Le don de titres cotés en bourse à partir d'une compagnie de gestion : comment ça fonctionne?

Un titre coté en bourse est un placement négocié sur les marchés financiers, comme une action ou un fonds négocié en bourse (FNB).

Une société de gestion peut transférer directement ces titres à un organisme de bienfaisance plutôt que de les vendre pour effectuer un don en argent.

Si elle vend les titres, elle peut devoir payer de l'impôt sur la hausse de valeur réalisée depuis l'achat, c'est-à-dire le gain en capital. D'un autre côté, si elle les donne directement, elle peut éviter cette imposition et faire profiter l'organisme de la pleine valeur du don. Elle peut donc donner plus avec le même effort financier. En prime, comme pour un don en argent, elle obtient un reçu pour don qui peut contribuer à réduire son impôt. Un autre avantage fiscal intéressant de cette stratégie, c'est qu'elle vous permet d'augmenter le solde de votre compte de dividende en capital (CDC) et ainsi de retirer des dividendes sans payer d'impôt.

Pour plusieurs entrepreneurs, cette démarche permet de soutenir une cause qui leur tient à cœur tout en utilisant efficacement les actifs accumulés dans leur compagnie de gestion. Plus qu'une question de fiscalité, il s'agit d'une façon de transformer la croissance d'un investissement en retombées concrètes pour la collectivité.

Derrière cette stratégie se trouve souvent une réflexion simple: comment redonner à la communauté qui nous a soutenus et contribuer à son développement pour les années à venir?

Une histoire qui pourrait ressembler à la vôtre

Michel est un homme d'affaires de Lévis. Il y a quelques années, il a reçu des soins à l'Hôtel-Dieu de Lévis. Cette expérience lui a laissé un profond sentiment de gratitude envers le personnel soignant et les services de santé de sa région.

Dans sa société de gestion, il détient depuis longtemps des placements en bourse acquis pour 10 000 $. Avec le temps, leur valeur a grimpé à 30 000 $.

En réfléchissant à la façon de remercier la communauté qui l'a soutenu, Michel a réalisé que ses placements pouvaient servir un objectif plus grand que la seule croissance de son patrimoine. Donc, plutôt que de vendre ses titres pour faire un don en argent, il a choisi de les transférer directement à la Fondation de l'Hôtel-Dieu de Lévis.

La croissance de son investissement devient ainsi un levier pour soutenir l'acquisition d'équipements médicaux, l'amélioration de l'expérience patient et des projets de santé profitant à ses concitoyens.

Au-delà des chiffres, c'est surtout le lien entre son parcours personnel et la cause choisie qui donne tout son sens à sa démarche.

L'impact de ce que l'on souhaite laisser

Lorsqu'on pense à l'avenir, il est naturel de réfléchir à ce que l'on souhaite transmettre à ses proches. Il peut aussi être inspirant de mesurer l'impact que l'on aimerait avoir dans sa communauté.

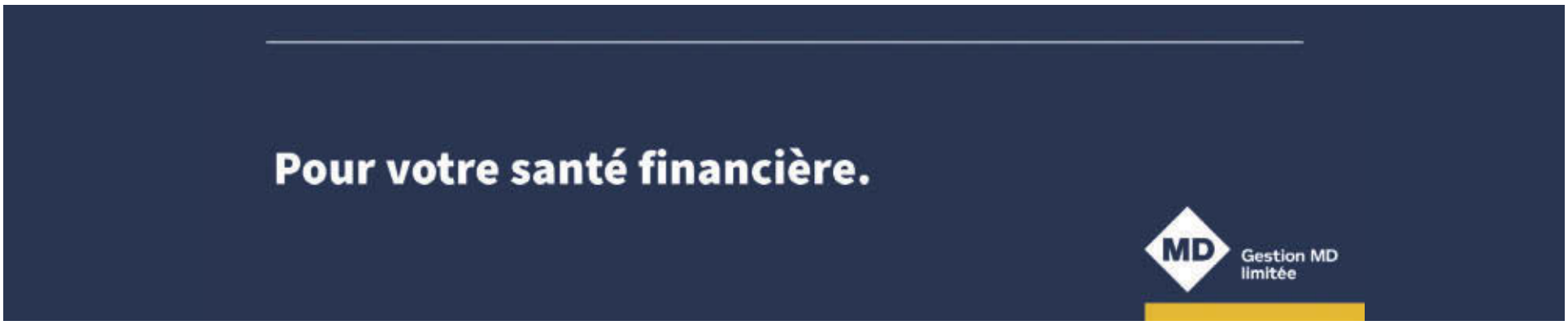
Le don de titres cotés en bourse détenus dans une société de gestion permet de conjuguer réussite financière et engagement communautaire. Il transforme la croissance d'un investissement en un héritage collectif durable qui contribuera au mieux-être des générations futures.

Vous avez une entreprise et vous voulez faire un don? Vous avez des gains en capital ou vous devez rééquilibrer votre portefeuille? Pour savoir si la stratégie du don en titres pourrait s'intégrer à votre planification financière et philanthropique, parlez-en à votre équipe-conseil.



David Labrecque,
CIM[MD], Pl. Fin.
Planificateur financier
Gestion MD limitée

C : 581-992-6744
david.labrecque@md.ca



Gestion MD limitée – Membre du Fonds canadien de protection des investisseurs
L'information contenue dans le présent document ne doit pas être interprétée comme des conseils professionnels d'ordre fiscal, juridique, comptable ou de nature similaire applicables en contexte canadien ou étranger, et elle ne saurait en aucun cas remplacer les conseils d'un fiscaliste, d'un comptable ou d'un conseiller juridique indépendant. Les recommandations sur la constitution en société se limitent à la répartition de l'actif et à l'intégration des personnes morales dans les plans financiers et les stratégies de gestion de patrimoine. Toute information d'ordre fiscal ne s'applique qu'aux résidents canadiens et s'appuie sur le droit canadien de l'impôt en vigueur, notamment sur l'interprétation judiciaire et administrative en la matière. L'information et les stratégies ci-indiquées peuvent ne pas convenir aux personnes des États-Unis (citoyens, résidents ou détenteurs d'une carte verte) ou aux non-résidents du Canada, ni dans des situations mettant en cause de telles personnes. Les employés du groupe de sociétés MD ne sont pas habilités à déterminer si un client est considéré comme une personne des États-Unis ou soumis à des obligations de déclaration de revenus, au Canada ou à l'étranger. Le service ExO MDMD offre aux clients des conseils et des produits financiers par l'entremise du groupe de sociétés MD (Gestion financière MD inc., Gestion MD limitée et la Société d'assurance vie MD). Gestion financière MD offre des produits et services financiers, la famille de fonds MD et des services-conseils en placement par l'entremise du groupe de sociétés MD et de Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia inc. Pour plus d'informations sur le groupe de sociétés MD, rendez-vous à md.ca, et pour plus d'informations sur Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia inc., consultez gestiondepatrimoinescotia.com.

LES ARRANGEMENTS FUNÉRAIRES PRÉALABLES : UN GESTE DE PRÉVOYANCE POUR SOI ET POUR SES PROCHES

Au cours de ma carrière, j'ai souvent rencontré des familles qui, malgré toute l'affection qu'elles portaient à un proche décédé, se retrouvaient démunies devant les nombreuses décisions à prendre dans les heures suivant un décès. Dans ces moments où les émotions sont à fleur de peau, devoir choisir le type de cérémonie, le mode de disposition ou encore gérer les aspects financiers peut représenter un fardeau considérable.

C'est pourquoi les arrangements funéraires préalables constituent un geste de prévoyance qui apporte des bénéfices, tant sur le plan financier qu'émotif. Bien plus qu'un simple contrat, ils permettent à une personne d'exprimer ses volontés et de faciliter les démarches de ceux qui lui survivront.

Sur le plan financier, les arrangements préalables permettent de prévoir les coûts associés aux funérailles et, dans plusieurs cas, de protéger les sommes investies contre les augmentations futures. J'ai vu à plusieurs reprises le soulagement de familles qui apprenaient que les dispositions avaient déjà été planifiées et financées. Dans un contexte où elles devaient déjà composer avec une perte importante, cette tranquillité d'esprit faisait toute la différence.

L'aspect émotionnel est tout aussi important. Lorsqu'un décès survient, les proches traversent une période de grande vulnérabilité. Même les familles les plus unies peuvent éprouver des difficultés à déterminer ce que la personne aurait souhaité. À l'inverse, lorsqu'un défunt a clairement exprimé ses volontés préalablement, les discussions sont plus simples et les proches peuvent se consacrer davantage à leur deuil et aux souvenirs partagés.

Je constate également que les arrangements préalables contribuent souvent à préserver l'harmonie familiale. Il n'est pas rare que plusieurs personnes aient des opinions différentes sur la façon de rendre hommage à un être cher. Lorsque les volontés ont été consignées à l'avance, elles deviennent un précieux guide qui réduit les incertitudes et les risques de désaccord.

La prévoyance funéraire s'inscrit d'ailleurs dans la même logique que la rédaction d'un testament, de la planification successorale et même de ses dons. Elle permet de simplifier certaines démarches administratives liées au décès et contribue à un règlement plus serein de la succession. Elle vous permet de partir en paix en vous assurant que vos volontés sont respectées.

Faire ses arrangements funéraires préalables, c'est finalement poser un geste d'amour envers sa famille. C'est lui éviter des décisions difficiles dans un moment de grande tristesse, lui offrir une meilleure sécurité financière et lui permettre de traverser cette épreuve avec davantage de sérénité. Comme je le constate régulièrement auprès des familles que j'accompagne, la prévoyance n'enlève rien à la peine causée par la perte d'un être cher, mais elle allège considérablement le chemin à parcourir après son départ.



Marie Eve Garneau
Directrice générale
Groupe Garneau Thanatologue



Le privilège *d'aider.*

C'est un privilège de vous aider, mais ce même privilège appelle la responsabilité d'être pour vous la personne-ressource, la personne soutien, la bonne personne pour vous.

C'est un réel privilège de faire ce métier!

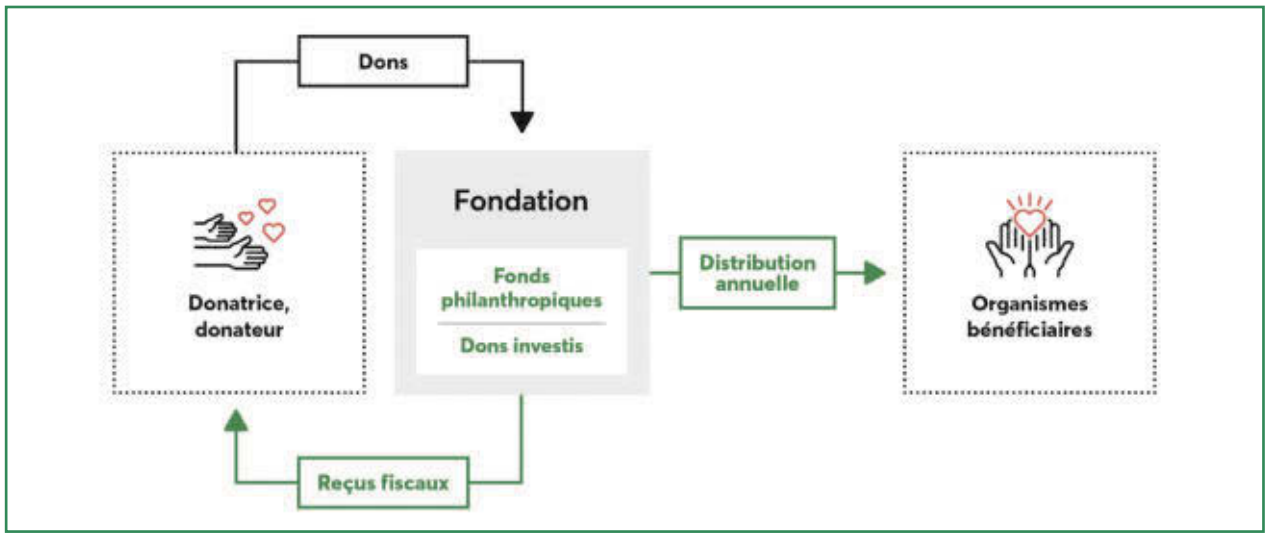
GROUPE Garneau THANATOLOGUE 45e

1845, boul. Guillaume-Couture, Lévis
418 839-8823 | f
groupegarneau.com

CRÉER UN FONDS PHILANTHROPIQUE : FAIRE VIVRE SES VALEURS DANS LE TEMPS

Lorsqu'ils planifient leur succession, les familles et les entrepreneurs disposent de plusieurs moyens pour soutenir les causes qui leur tiennent à cœur et redonner à leur communauté. Mais comment faire en sorte que ces différents gestes s'inscrivent dans une démarche philanthropique cohérente? C'est précisément le rôle que peut jouer un fonds orienté par le donateur.

Aussi appelé fonds philanthropique, ce véhicule de générosité est établi au sein d'un organisme de bienfaisance enregistré. Le donateur ou la donatrice y verse des sommes ou d'autres actifs, reçoit les avantages fiscaux associés à son don et peut ensuite recommander les organismes de bienfaisance qu'il souhaite soutenir. Cette approche lui permet de structurer ses dons tout en bénéficiant d'une gestion professionnelle et d'un accompagnement personnalisé.



Le donateur ou la donatrice crée son fonds et y verse des actifs admissibles; les sommes sont ensuite investies puis des versements sont effectués aux organismes de bienfaisance choisis selon ses recommandations.

Au Canada, les fonds orientés par les donateurs connaissent une croissance remarquable. Chaque année, ils permettent de verser plus de 1,4 milliard de dollars à plus de 20 000 organismes de bienfaisance[1]. Leur succès témoigne de l'intérêt croissant des donateurs pour une approche simple, flexible et durable de la philanthropie.

Un fonds qui rassemble plusieurs stratégies de dons

L'un des principaux avantages du fonds philanthropique est sa souplesse. Il peut être alimenté par différents types de dons, effectués de son vivant ou prévus au décès. Ainsi, les stratégies présentées dans les articles de ce cahier, comme le don d'actions, le don par assurance vie ou le don testamentaire, peuvent toutes contribuer à la création ou à la bonification d'un fonds. Le donateur ou la donatrice bénéficie ainsi d'une approche intégrée qui lui permet d'harmoniser ses engagements philanthropiques avec ses objectifs personnels ainsi que sa planification financière, fiscale et successorale.

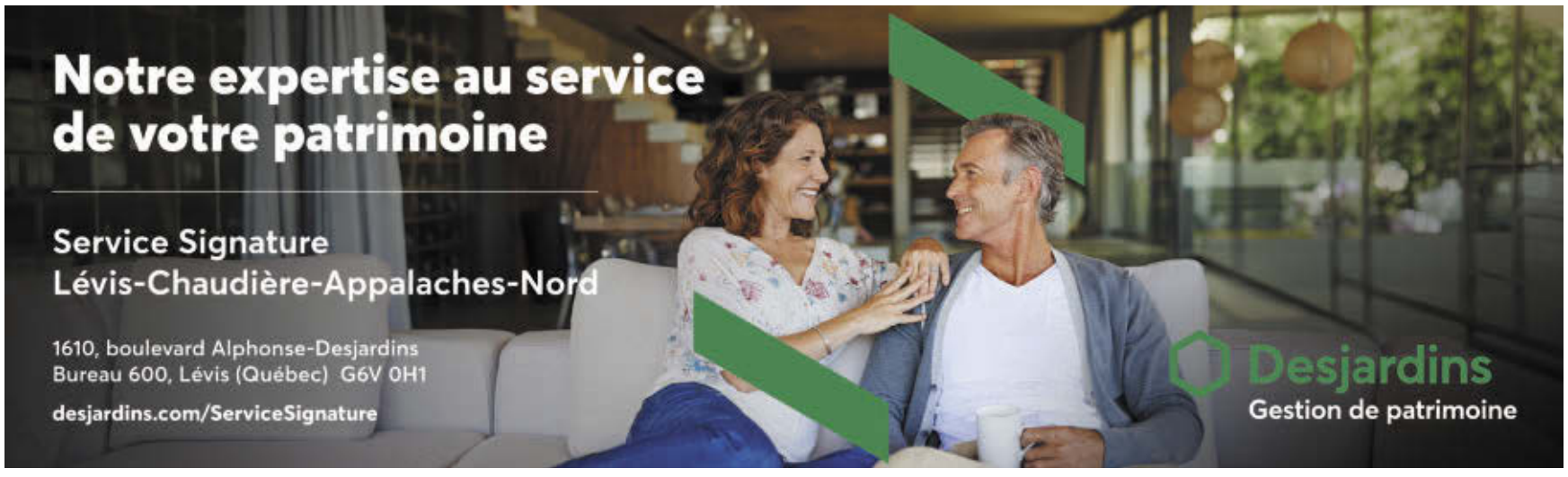
Au-delà des considérations financières, un fonds peut aussi permettre de prolonger un engagement déjà solide. C'est notamment le cas de Jean-Claude Blanchet, qui soutient depuis plusieurs années l'Hôtel-Dieu de Lévis grâce à des dons effectués directement à l'établissement. Il a également créé un fonds philanthropique au sein de la Fondation Desjardins et prévu un don testamentaire qui viendra le bonifier à son décès. L'Hôtel-Dieu de Lévis s'ajoutera alors aux organismes déjà soutenus par le fonds, aux côtés d'autres causes qui sont chères à monsieur Blanchet. Son parcours montre bien comment les dons d'aujourd'hui et ceux de demain peuvent se compléter et s'inscrire dans une même démarche philanthropique.

Pour plusieurs familles, le fonds devient également une façon de transmettre des valeurs. En invitant enfants et petits-enfants à participer aux discussions sur les causes soutenues, il crée un espace de dialogue autour de la générosité, de l'engagement communautaire et de l'importance de redonner à la collectivité.

Que votre projet philanthropique prenne forme aujourd'hui ou qu'il s'inscrive dans votre planification à long terme, un fonds orienté par le donateur peut vous aider à transformer votre générosité en retombées durables. **Votre conseiller ou conseillère en gestion de patrimoine peut vous accompagner dans cette réflexion et vous aider à arrimer vos objectifs caritatifs à votre situation financière, fiscale et successorale. Ensemble, vous pourrez explorer les différentes options qui s'offrent à vous et mettre en place une stratégie qui reflète vos valeurs et les causes qui vous tiennent à cœur.**

Gérald Fournier
Directeur, Service Signature Lévis-Chaudières-Appalaches-Nord

1 Fondation de l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (2025). Le pouvoir de la philanthropie : survol des fonds orientés par les donateurs.



LE DON PLANIFIÉ : UN GESTE QUI TRAVERSE LE TEMPS

Rêver à un avenir en meilleure santé, contribuer à des soins d'exception pour tous, transmettre ses valeurs aux générations futures… Voilà ce que permet le don planifié. Pourtant, ce concept demeure méconnu d'une grande partie de la population. Qu'est-ce que c'est exactement, et pourquoi y penser?

Un outil de générosité à la portée de tous

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, le don planifié n'est pas réservé aux grandes fortunes. Il est accessible à tous, peu importe l'âge, la situation familiale ou les moyens financiers. Il se distingue du don courant par sa structure, construite en fonction des besoins et des volontés de chacun. À l'aide d'outils, tels que le testament, un contrat de police d'assurance vie, des titres cotés en bourse ou encore un REER/FERR, votre don peut être planifié pour être immédiat ou différé dans le temps.

Il existe quatre grandes formes de don planifié: le don par testament, le don par assurance vie, le don de titres cotés en bourse et le don de REER ou FERR. Chaque type de don permet d'optimiser et de respecter la situation personnelle et financière du donateur, tout en maximisant l'impact philanthropique du geste.

Pourquoi choisir cette façon de donner?

Les motivations sont multiples. Certains souhaitent laisser leur marque dans leur communauté, d'autres veulent honorer la mémoire d'un être cher ou remercier les équipes soignantes qui ont pris soin d'eux ou d'un proche. Plusieurs y voient aussi une façon de donner plus, avec le même effort financier, grâce aux avantages fiscaux associés à la planification de leur don.

Le crédit d'impôt pour don constitue l'un de ces avantages. En pratique, un don important peut réduire considérablement l'impôt à payer par le donateur ou sa succession, ce qui permet à la fois de soutenir une cause qui lui est chère et de préserver l'héritage (ou le patrimoine) laissé à ses proches.

Un exemple concret

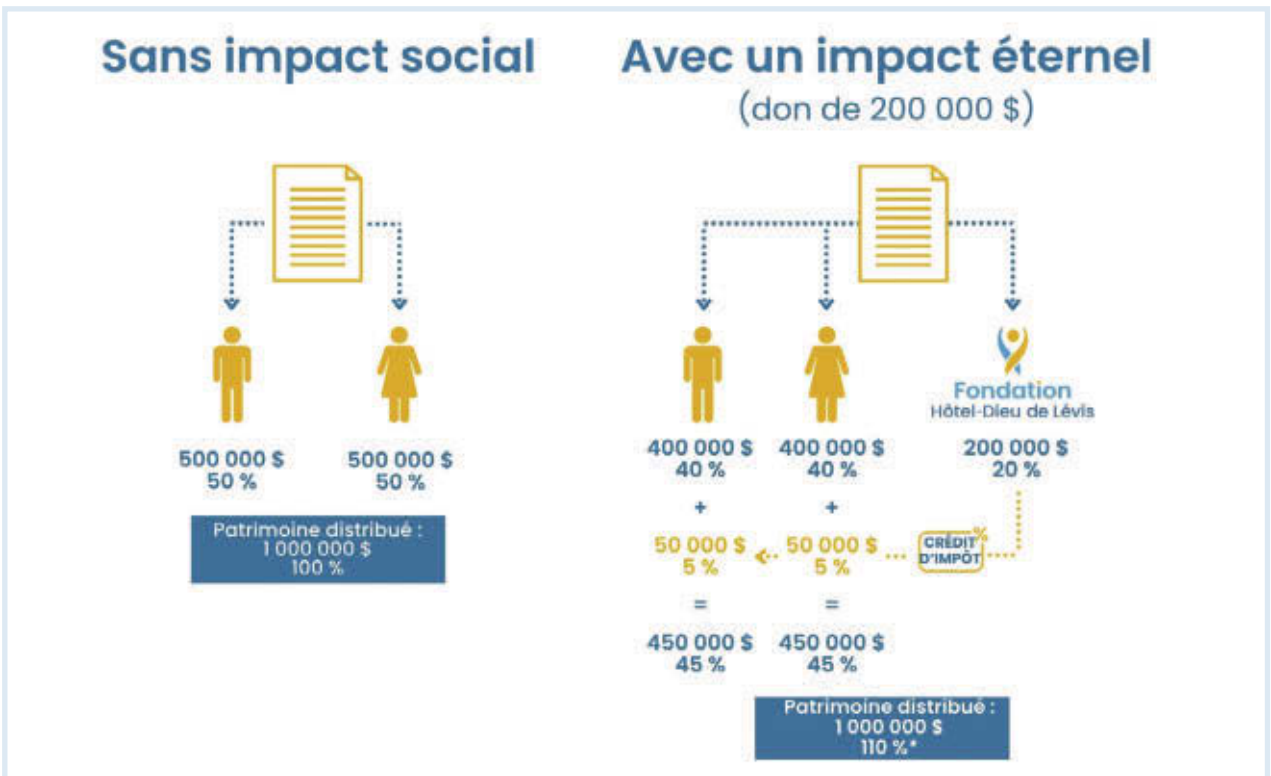
Prenons le cas de Monsieur et Madame Roy, parents de deux enfants, qui souhaitent inclure un don de 200 000 $ à la Fondation Hôtel-Dieu de Lévis dans leur testament, au décès du dernier vivant. Leur patrimoine net est estimé à 1 000 000 $ à ce moment-là.

Grâce au crédit d'impôt pour don, la succession bénéficiera d'un remboursement d'impôt équivalant, dans cet exemple simplifié, à environ 100 000 $. Résultat: leurs enfants hériteront tout de même de 90 % du patrimoine familial, tandis que la Fondation recevra un legs significatif. C'est donc 110 % de leur patrimoine qui sera distribué aux gens et à la cause qu'ils aiment. Ensemble, avec leurs enfants, ils poseront un dernier geste de générosité pour la santé des générations futures.

Un dernier acte et non le moindre

Le don planifié, c'est aussi une façon de prolonger sa présence au-delà de sa vie. Comme le soulignent bien des donateurs qui ont déjà fait ce choix: «Nous ne serons peut-être plus là pour voir la réalisation de ce rêve, mais cela ne nous empêche pas d'y contribuer activement.»

C'est l'ultime engagement social! Celui qui façonne le souvenir qu'on laisse aux autres et qui transmet, avec ses biens, ses valeurs profondes.



Pour simplifier le calcul de cet exemple, le taux d'imposition sur le revenu et le taux de crédit d'impôt pour dons utilisés ont été arrondis à 50 %. Quant au crédit d'impôt pour don, il ne tient pas compte de la première tranche de don de 200 $, qui est assujettie à un taux moindre. Il a été considéré que la succession a pu utiliser la totalité du crédit d'impôt.

* Ce pourcentage peut varier selon le montant du don.

