



Planification fiscale et successorale en période d'incertitude

Mai 2020

Jamie Golombek, Debbie Pearl-Weinberg et Tess Francis

Planification fiscale et successorale, Gestion privée de patrimoine CIBC

La pandémie de COVID-19 a causé beaucoup d'incertitude, tant pour les particuliers que pour les entreprises. Le repli des marchés boursiers a occasionné des pertes dans certains portefeuilles. Beaucoup d'entreprises ont vu leurs revenus diminuer considérablement. Le présent rapport porte sur certaines occasions de planification qui pourraient se présenter en cette période d'incertitude.

Vendre à perte à des fins fiscales

Vendre à perte à des fins fiscales s'entend de la vente de placements ayant accumulé des pertes afin de compenser des gains en capital réalisés ailleurs dans le portefeuille. Toute perte en capital nette qui ne peut être utilisée dans l'année en cours peut être soit appliquée aux trois années précédentes, soit reportée indéfiniment pour compenser les gains en capital nets d'années ultérieures.

Pertes apparentes

Si vous prévoyez de racheter un titre que vous avez vendu à perte, méfiez-vous des règles applicables à la « perte apparente » qui s'appliquent lorsque vous vendez un actif à perte et le rachetez dans les 30 jours précédant ou suivant la date de la vente. Ces règles s'appliquent lorsque vous rachetez l'actif dans les 30 jours et qu'il est toujours détenu le 30^e jour par vous ou une personne affiliée, comme votre époux ou votre conjoint, par une société dont vous ou votre conjoint avez le contrôle, ou par une fiducie dont vous ou votre conjoint êtes un bénéficiaire majoritaire (comme un REER ou un CELI). Selon les règles applicables à la perte apparente, votre perte en capital sera refusée et ajoutée au prix de base rajusté (coût aux fins de l'impôt) du titre racheté. Cela signifie que tout avantage lié à la perte en capital ne pourra être obtenu qu'à la vente du titre racheté.

Vous pourriez être tenté de transférer un placement assorti d'une perte accumulée à votre REER ou à votre CELI pour réaliser cette perte sans réellement vous défaire du placement, mais ce type de perte est expressément refusé en vertu de nos règles fiscales. Vous encourrez aussi de graves pénalités si vous « déplacez » un placement d'un compte non enregistré à un compte enregistré en échange d'espèces ou de toute autre contrepartie. Pour éviter ces problèmes, vous pourriez envisager de vendre le placement assorti d'une perte accumulée et, s'il vous reste des droits de cotisation, d'utiliser le produit de la vente pour cotiser à votre REER ou à votre CELI. Si vous le voulez, votre REER ou votre CELI pourra alors racheter le placement après le délai de 30 jours lié à la perte apparente.

Considérations relatives aux opérations de change – exemple

Parfois, les fluctuations des taux de change peuvent transformer en gain ce que vous pensez être une perte. Par exemple, supposons que Jacques a acheté 1 000 actions d'une société américaine en novembre 2012, lorsque le cours de l'action était de 10 \$ US et que le dollar américain était à parité avec son homologue canadien. Depuis, le cours de l'action a baissé à 9 \$ US et Jacques souhaite réaliser cette perte à des fins fiscales, en utilisant la perte en capital accumulée de 1 000 \$ US [(10 \$ US moins 9 \$ US) fois 1 000] pour compenser des gains réalisés en janvier 2020.

Pour déterminer si cette stratégie fonctionnera, il devra reconvertir en dollars canadiens le produit en dollars américains. Si le taux de change en mai 2020 était de 1 \$ US = 1,40 \$ CA, la vente des actions américaines pour 9 000 \$ US générerait 12 600 \$ CA. Ce qui semblait être une perte en capital accumulée de 1 000 \$ US se révèle donc être un gain en capital de 2 600 \$ (12 600 \$ CA moins 10 000 \$ CA) aux fins de l'impôt canadien. Si Jacques avait vendu ses actions américaines, il aurait fait le contraire d'une vente à perte à des fins fiscales et aurait augmenté l'impôt à payer en réalisant ses gains en capital accumulés en 2020!

Don de biens

Si vous souhaitez faire don d'actifs à des membres de votre famille, les donner lorsque leur valeur a diminué peut entraîner une réduction du gain en capital (ou une augmentation de la perte en capital) entre vos mains. Lorsque vous faites don d'un bien, le traitement fiscal est le même que si vous l'aviez vendu à sa juste valeur marchande (JVM). La différence entre la JVM et le prix de base rajusté (PBR), ou coût des actifs aux fins de l'impôt, représentera un gain (ou une perte) en capital. Les pertes en capital peuvent servir à compenser vos gains en capital, et vous paierez de l'impôt sur 50 % des gains en capital nets. Les pertes en capital nettes peuvent être soit appliquées aux trois années précédentes, soit reportées pour compenser les gains en capital nets d'années ultérieures. Pour les membres de votre famille à qui vous donnez le bien, le PBR correspondra à la JVM au moment du transfert, et toute variation de valeur ultérieure sera imposée entre leurs mains.

Avant de donner des actifs, vous devez vous assurer que vous n'en aurez pas besoin pour couvrir vos dépenses de votre vivant. Vous devez aussi savoir que vous perdrez le contrôle de tout bien transféré à d'autres personnes. Par exemple, si vous transférez la propriété d'un chalet familial à vos enfants majeurs, vous ne pourrez généralement pas utiliser ce chalet sans le consentement de vos enfants!

Souscrire un prêt à taux prescrit aux fins de fractionnement du revenu

Si vous vous situez dans une tranche d'imposition élevée, il pourrait être avantageux de faire imposer certains revenus de placement au nom d'un membre de la famille (comme votre conjoint ou conjoint de fait ou un enfant) qui se situe dans une tranche d'imposition moins élevée. Cela permet de réduire l'impôt global à payer par la famille.

Toutefois, si vous ne faites que donner des fonds à des membres de votre famille pour qu'ils les investissent, le revenu des fonds investis peut vous être réattribué et être imposé entre vos mains, à votre taux d'imposition marginal élevé. Vous pouvez plutôt prêter des fonds à des membres de votre famille. Ainsi, à condition que le taux d'intérêt sur le prêt soit au moins égal au « taux prescrit » par le gouvernement, les règles d'attribution ne s'appliqueront pas. Consentir un prêt à taux prescrit à une fiducie familiale peut aider à financer les dépenses d'enfants mineurs, comme les frais associés à la fréquentation d'une école privée et aux activités extrascolaires.

Le taux prescrit est actuellement de 2 %, mais il baissera à 1 % le 1^{er} juillet 2020¹. Si vous mettez en place un prêt le 1^{er} juillet 2020 ou après cette date, le taux d'intérêt de 1 % sera bloqué et demeurera en vigueur pendant la durée du prêt, peu importe si le taux prescrit augmente ultérieurement. Soulignons que, pour chaque année civile, l'intérêt doit être versé annuellement au plus tard le 30 janvier de l'année suivante pour éviter l'attribution du revenu pour l'année considérée et toutes les années à venir.

¹ Les taux prescrits pour chaque trimestre sont accessibles en ligne à l'adresse canada.ca/fr/ministere-finances/services/taux-interet-debiteur/revenu-canada.html.

Si vous avez consenti un prêt à un membre de votre famille lorsque le taux prescrit était de 2 % (ou plus), pour profiter du taux prescrit inférieur à compter du 1^{er} juillet, le membre de la famille doit vendre les placements et vous rembourser le prêt. Vous pourrez ensuite conclure une toute nouvelle convention de prêt au taux prescrit de 1 %².

Propriétaires d'entreprise constituée en société

Dividendes à l'abri de l'impôt

Si votre société a des pertes non réalisées dans son portefeuille de placements, avant de déclencher de telles pertes, il vaut la peine de vérifier s'il y a un solde positif dans le compte de dividendes en capital (CDC) de votre société. Le CDC est un compte théorique où est consignée, entre autres, la partie non imposable des gains en capital. Des dividendes peuvent être désignés comme des dividendes en capital, généralement non imposables pour les actionnaires, si leur montant ne dépasse pas le solde du CDC. Les pertes en capital nettes réduiront le solde du CDC et, par conséquent, diminueront (voire élimineront) les dividendes en capital pouvant être versés. Avant de réaliser des pertes en capital, envisagez de verser les dividendes en capital afin d'éliminer tout solde positif du CDC.

Consolidation des pertes

Vous pourriez détenir plus d'une société au sein d'un groupe. Une (ou plusieurs) de ces sociétés pourrait être rentable et une (ou plusieurs) pourrait, simultanément, subir des pertes. L'Agence du revenu du Canada (ARC) autorise généralement la consolidation des pertes au sein d'un groupe apparenté par diverses méthodes. Par exemple, la société rentable peut souscrire des actions de la société subissant des pertes qui, à son tour, accorde un prêt à la société rentable. Les paiements d'intérêts sur le prêt réduiront le revenu imposable de la société rentable, et le revenu d'intérêts imposable reçu par la société prêteuse sera compensé par ses pertes.

Compte tenu de la complexité des réorganisations d'entreprise, il est recommandé de consulter des conseillers fiscaux et juridiques avant toute opération de consolidation des pertes.

Planification de la transition d'une entreprise

Vous envisagez peut-être de transférer votre entreprise à de nouveaux propriétaires. Si vous croyez que votre entreprise a récemment perdu de la valeur, ce pourrait être une bonne occasion d'examiner diverses options de planification.

Don d'actions

L'un des plans de transition les plus courants dans le cas d'une entreprise familiale consiste à la transférer à la génération suivante. Au départ, vous serez peut-être enclin à tout simplement donner un nombre égal d'actions de votre entreprise à chacun de vos enfants, ou peut-être seulement aux enfants qui participent à l'entreprise. Évidemment, cette option ne vous conviendra que si vous n'avez pas besoin du fruit de la vente potentielle des actions pour financer votre style de vie personnel et votre retraite.

Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, faire un don a des conséquences fiscales. Comme pour tout don, si vous croyez que la valeur courante de votre entreprise a baissé depuis peu, le moment est peut-être bien choisi pour envisager des dons d'actions aux membres de votre famille. Tout gain en capital réalisé sur le don d'actions sera inférieur si la valeur de l'entreprise a diminué, et la croissance future sera imposée entre les mains du membre de la famille qui reçoit les actions.

² Pour en savoir plus sur les prêts à taux prescrit, consultez notre rapport intitulé « Prêts à taux prescrit : La solution à 1 % », accessible en ligne à l'adresse cibc.com/content/dam/personal_banking/advice_centre/tax-savings/prescribed-rate-loans-fr.pdf.

Vente d'actions

Dans la plupart des plans de transition familiaux, plutôt que de donner directement les actions, il arrive souvent que le propriétaire-exploitant vende l'entreprise à la génération suivante, car le produit de la vente représente le patrimoine qu'il a accumulé sa vie durant, et il en a généralement besoin pour assurer ses revenus une fois qu'il aura pris sa retraite. Si la valeur de votre entreprise a diminué récemment et que vous consentez à prendre votre retraite avec le produit d'une vente à cette valeur inférieure, c'est peut-être le bon moment de la vendre aux membres de votre famille. Si vous êtes tenté de vendre les actions à des membres de votre famille à un prix inférieur à leur JVM, une double imposition pourrait survenir, car aux fins de l'impôt, vous serez quand même considéré comme ayant reçu un produit égal à la JVM. Toutefois, le nouveau PBR des membres de la famille qui reçoivent les actions sera limité au prix payé.

Gel successoral et regel

Le gel successoral est une opération visant la société qui permet essentiellement de « geler » la valeur de votre quote-part dans la société et de transférer la croissance future de la valeur de l'entreprise à d'autres, comme vos enfants, qui contrôleront ultimement l'entreprise. Votre passif d'impôts est donc fixé en fonction de la JVM actuelle, et l'impôt à payer sur la croissance future peut être transféré aux nouveaux propriétaires (p. ex., les membres de la famille). En règle générale, un gel peut être effectué en report d'impôt, de sorte que vous paierez la facture fiscale à une date ultérieure³.

Procéder à un gel lorsque la valeur de votre entreprise est inférieure pourrait réduire l'impôt à payer à votre décès, dans la mesure où la valeur des actions augmente pendant le reste de votre vie. Cependant, vous devez vous assurer que la valeur attribuée maintenant à vos actions de gel suffira à répondre à vos besoins futurs.

Mais que faire si vous avez déjà effectué un gel successoral à un moment où la valeur de votre société était plus élevée? Dans ce cas, vous pouvez envisager un « regel ». Par exemple, si vous avez gelé la société alors qu'elle valait 5 millions de dollars, et que sa valeur a aujourd'hui baissé de 20 %, à 4 millions de dollars, vous pouvez procéder à un nouveau gel en échangeant vos actuelles actions privilégiées rachetables valant 5 millions de dollars contre de nouvelles actions privilégiées rachetables valant 4 millions de dollars (si ce capital réduit vous convient). Il est à noter qu'un regel peut donner lieu à un avantage imposable pour l'actionnaire. Vous devez donc être vigilant si vous faites appel à cette stratégie. Si la conjoncture du marché venait à s'améliorer et la valeur de l'entreprise, à remonter, tout gain futur serait imposé dans les mains des porteurs d'actions ordinaires au lieu des vôtres (ou, en fin de compte, de celles de votre succession).

L'exonération cumulative des gains en capital

L'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) peut servir à neutraliser jusqu'à 833 384 \$⁴ de gains en capital découlant de la disposition d'actions admissibles de petite entreprise en 2020. Sont inclus les gains réalisés sur les ventes et les dons d'actions, ainsi que les gels successoraux, qui pourraient permettre aux familles de multiplier l'ECGC⁵.

En termes simples, les actions admissibles de petite entreprise sont les actions d'une société privée sous contrôle canadien (SPCC) dont « la totalité ou presque » de la valeur (interprétée comme signifiant au moins 90 %) des actifs sert à exploiter activement une entreprise au Canada à la date de la vente ou du transfert. De plus, les actions doivent avoir été détenues par vous ou par une personne qui vous est apparentée depuis au moins deux ans avant leur disposition et, tout au long de cette période de deux ans, plus de 50 % des actifs de la société doivent avoir été utilisés dans le cadre d'une entreprise exploitée activement au Canada.

³ À noter que les règles relatives à l'impôt sur le revenu fractionné (IRF) peuvent s'appliquer, il est donc essentiel d'obtenir des conseils fiscaux professionnels lors de la planification d'un gel successoral.

⁴ L'ECGC est augmentée à 1 million de dollars pour les biens agricoles ou de pêche admissibles, y compris les actions d'une société familiale d'exploitation agricole ou piscicole.

⁵ À noter que les règles relatives à l'impôt sur le revenu fractionné (IRF) peuvent s'appliquer, il est donc essentiel d'obtenir des conseils fiscaux professionnels lors de la planification d'un gel successoral.

Pour satisfaire à ce critère, les propriétaires « purifient » souvent leur SPCC avant la disposition des actions, afin d'en retirer les actifs passifs susceptibles de l'exclure pour cause de non-respect du critère d'entreprise exploitée activement. Il existe plusieurs moyens pour ce faire, notamment en retirant des placements de la société. Le moment est peut-être bien choisi pour adopter de telles mesures de purification, si les placements dans la société ont perdu de la valeur. Cette stratégie pourrait s'avérer utile même si vous n'envisagez pas de vous départir de votre entreprise à court terme.

Planification successorale

En période d'incertitude, il est prudent de vous assurer que votre planification successorale est à jour. La planification successorale consiste à prendre des dispositions relativement à la gestion et au transfert éventuel de vos biens conformément à vos volontés. Il est particulièrement important de vous assurer que les membres de votre famille, surtout ceux chargés d'exécuter vos volontés, connaissent vos plans, ainsi que l'emplacement de vos documents et renseignements essentiels de planification successorale. De nombreux professionnels offrent maintenant des rencontres virtuelles et téléphoniques pour vous aider à distance en répondant à vos besoins de planification successorale. Selon la complexité de votre succession, la planification successorale peut comprendre le recours à l'assurance, aux fiducies ou à la planification fiscale, auxquels s'ajoutent pour tous les plans un testament et une procuration.

Testaments

Le testament est la pierre angulaire de tout plan successoral efficace. Dans ce document essentiel sont consignées vos volontés quant à la gestion et au transfert des actifs de votre succession. Si vous n'avez pas de testament, vous renoncez à avoir votre mot à dire sur les aspects suivants :

- les personnes qui géreront votre succession;
- les personnes qui hériteront des actifs de votre succession;
- le moment où les actifs de votre succession seront distribués;
- les mesures à prendre pour réduire au minimum l'impôt successoral.

Procurations

Il existe deux types de procurations. La procuration relative aux biens confère à une autre personne la capacité juridique de gérer vos affaires financières selon ses modalités. Elle peut entrer en vigueur immédiatement et demeurer valide en cas d'inaptitude; vous pouvez aussi préciser qu'elle ne s'applique que si vous êtes frappé d'incapacité⁶.

La procuration relative au soin de la personne⁷ autorise une personne à prendre en votre nom des décisions personnelles ou des décisions relatives à votre santé ou aux soins médicaux à vous donner si vous êtes dans l'incapacité de le faire.

Ce pourrait être le bon moment pour vous assurer que vos procurations ont été préparées comme il se doit et sont à jour.

⁶ Au Québec, un mandat de protection (en cas d'inaptitude) prend effet au moment de l'inaptitude et de l'homologation par le tribunal.

⁷ Au Québec, une procuration est appelée un « mandat » et le fondé de pouvoir, un « mandataire ».

L'utilisation de fiducies entre vifs en planification fiscale et successorale

Bien des gens pensent qu'ils ne transmettront leurs biens qu'à leur décès, mais vous auriez peut-être intérêt à envisager de le faire de votre vivant. Une fiducie bien conçue peut être très utile à cet égard. Le transfert de biens à une fiducie offre plusieurs avantages par rapport aux dons directs :

- Le contrôle sur le moment et le montant des distributions aux bénéficiaires, ce qui peut être particulièrement utile dans le cas de bénéficiaires dépensiers ou inaptes, qui peuvent ne pas avoir le discernement ou la capacité de gérer eux-mêmes les fonds.
- La souplesse voulue pour structurer les paiements aux bénéficiaires et permettre d'en modifier le montant et le moment ou peut-être même le choix des bénéficiaires, selon les circonstances.
- Une diminution de l'impôt à payer de la famille, par le fractionnement du revenu ou la planification de dons de bienfaisance.
- Une réduction des frais d'homologation dans certains territoires, car les biens placés dans certains types de fiducies ne passent pas par la succession.
- Le maintien de la confidentialité de votre succession, car, contrairement à un testament, une convention de fiducie n'est pas assujettie à un processus d'homologation public.
- La réduction du revenu tiré des actifs. Lorsque vous transférez un bien à une fiducie, le traitement fiscal est le même que si vous l'aviez vendu à sa JVM, et un gain (ou une perte) en capital pourrait vous être attribué⁸. Transférer des actifs alors que leur valeur a diminué peut réduire votre gain en capital (ou augmenter votre perte en capital). La fiducie (ou ses bénéficiaires) paiera généralement de l'impôt sur le revenu gagné ultérieurement sur les actifs de la fiducie⁹.

N'oubliez pas de consulter des conseillers fiscaux et juridiques avant d'établir une fiducie, afin de déterminer si cette stratégie convient dans le cadre de votre plan successoral.

⁸ Des exceptions s'appliquent aux transferts à certaines fiducies.

⁹ Dans certains cas, vous pourriez quand même payer de l'impôt sur le revenu futur, en vertu des règles d'attribution.

jamie.golombek@cibc.com

Jamie Golombek, CPA, CA, CFP, CLU, TEP, est directeur gestionnaire, Planification fiscale et successorale pour Gestion privée de patrimoine CIBC, à Toronto

debbie.pearl-weinberg@cibc.com

Debbie Pearl-Weinberg, LLB, est directrice générale, Planification fiscale et successorale pour Gestion privée de patrimoine CIBC à Toronto.

tess.francis@cibc.com

Tess Francis, CFP, CPA, CA, CPA/PFS, TEP est directrice, Planification fiscale et successorale pour Gestion privée de patrimoine CIBC à Toronto.

Comme c'est le cas pour toutes les stratégies de planification, vous devriez consulter un conseiller fiscal compétent.

Le présent rapport de la Banque CIBC contient des renseignements qui étaient jugés exacts au moment de la parution. La Banque CIBC, ses filiales et ses sociétés affiliées ne sont pas responsables d'éventuelles erreurs ou omissions. Le présent rapport a pour but de fournir des renseignements généraux et ne doit pas être interprété comme donnant des conseils précis en matière de fiscalité, de prêt ou de droit. La prise en compte des circonstances particulières et de l'actualité est essentielle à une saine planification. Toute personne voulant utiliser les renseignements contenus dans le présent rapport doit d'abord consulter son spécialiste en services financiers et son fiscaliste.

Le logo CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC.