

Planification fiscale et successorale pour les propriétaires d'entreprise

Partie 4

Planification de la relève et planification successorale



MACKENZIE
Placements

Intro

Options de planification de la relève

Réserve des gains en capital

Gel successoral et fiducies entre vifs

Testaments et mandats

Conventions entre actionnaires et assurance

Fiducies testamentaires

Dons de bienfaisance



MACKENZIE
Placements

La planification successorale est importante pour tous.

Un plan mûrement réfléchi permet de réduire les impôts exigibles au décès, d'amoinrir les conflits parmi les bénéficiaires et de maximiser les actifs à léguer aux héritiers.

La partie 4 de la Trousse de planification fiscale et successorale pour les propriétaires d'entreprises constituées en sociétés par actions porte sur la planification de la relève et sur la planification successorale.

Les propriétaires de société par actions peuvent avoir à prendre des décisions difficiles dans la planification fiscale et successorale de leurs actions. À moins qu'il y ait un transfert de biens effectué en franchise d'impôt, au moment du décès de l'actionnaire, tous les biens détenus par celui-ci, incluant les actions de la société dont il est propriétaire, seront réputés avoir fait l'objet d'une disposition pour un produit de disposition équivalent à la juste valeur marchande. Puisque bien des entreprises sont bâties de fond en comble sur des investissements quasi inexistant, voire nuls, les entreprises ont parfois une JVM élevée par rapport à un prix de base rajusté (PBR) faible, ce qui donne lieu à d'importants gains en capital imposables. Cette situation entraîne parfois un lourd passif fiscal pour la succession du défunt, ce qui peut l'obliger à vendre l'entreprise s'il n'y a pas d'autres actifs pour acquitter la facture fiscale.

Les propriétaires de société par actions peuvent éventuellement adopter les stratégies de planification successorale exposées dans cette série pour optimiser la relève et réduire le plus possible les impôts.

Il s'agit ici de la quatrième d'une série de brochures sur la planification financière et successorale pour les propriétaires d'entreprises constituées en société.

Le plan successoral comprend des stratégies pour le financement du mode de vie du particulier à la retraite, pour le transfert de la propriété de la société à capital fermé et pour la protection du patrimoine

Qu'est-ce qu'un plan successoral?

Il s'agit de l'analyse complète des affaires actuelles et prospectives d'un particulier. Cette planification consiste entre autres à créer des stratégies d'optimisation fiscale pour produire, gérer et distribuer le patrimoine.

Plus précisément, le plan successoral comprend des stratégies pour le financement du mode de vie du particulier à la retraite, pour le transfert de la propriété de la société à capital fermé et pour la protection du patrimoine.

Le propriétaire de société par actions doit à un certain moment décider à qui il cédera l'entreprise. Cette cession pourrait consister à transférer ou à vendre l'entreprise à un membre de la famille, à un partenaire, à un employé-cadre ou à un tiers. Certains propriétaires de société par actions ont besoin du produit de la vente de leur entreprise pour financer leur mode de vie à la retraite, ce qui n'est pas le cas de tous les propriétaires. Que l'on vende l'entreprise à une partie non liée ou à une partie liée, on doit se pencher sur des stratégies fiscalement optimales avant de vendre ou de transférer les actions.

Enfin, les propriétaires d'entreprise doivent aussi se doter de plans pour faciliter le transfert des actions de leur entreprise dans l'éventualité de leur décès. Il en est question dans la partie 5 de la Trousse de planification pour les propriétaires de société par actions.

Les propriétaires de société par actions qui souhaitent sortir de l'entreprise peuvent se prévaloir des options suivantes :

- 1 la vente ou le don des actions**
- 2 la cessation des activités de l'entreprise**
- 3 le gel successoral**

Vente ou don des actions

En règle générale, les personnes apparentées par les liens du sang, du mariage ou de l'adoption sont dites « liées ». Dans certains cas, on peut considérer que les parties non liées sont en fait liées si elles agissent de concert. D'une manière ou d'une autre, il est préférable de consulter un comptable, qui peut faire cette distinction et permettre de structurer la transaction afin de l'optimiser fiscalement.

Les propriétaires d'entreprise constituée en société par actions qui souhaitent sortir de l'entreprise et qui ont besoin du produit de la vente pour financer leur mode de vie vendront probablement leurs actions à une partie non liée ou à un membre de la famille lié pour récolter le produit de la JVM. Ils peuvent se prévaloir de l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) pour réduire l'impact fiscal de l'opération.

Quand on vend les actions d'une entreprise à capital fermé à un membre de la famille lié, la vente se déroule à la JVM, quel que soit le prix convenu entre les parties. Le PBR de l'acheteur n'est pas réputé correspondre à la JVM (sauf si la JVM est comptée ou que l'entreprise est donnée); on tient plutôt compte du prix payé. Compter un prix supérieur ou inférieur à la JVM peut donner lieu à une double imposition lorsqu'on se penche sur l'ensemble de la situation fiscale des parties. (Cf. l'exemple ci-après.)

Si l'objectif consiste à donner les actions à un membre de la famille lié, on ne peut pas, dans ce cas, compter de contrepartie ni accepter une contrepartie en échange du transfert, faute de quoi les parties s'exposent à une double imposition. Dans ce cas, le PBR réputé du membre de la famille qui reçoit le don est égal au produit de la JVM imposé au vendeur, et non au prix réel acquitté (qui est nul dans ce cas).

Exemple

Fabio veut vendre les actions de son entreprise à capital fermé (PBR de 100 \$) à son frère Enzo et est disposé à accepter une somme inférieure à la JVM. Les actions valent aujourd'hui 10 000 \$; Fabio n'a pas besoin du produit de la vente, mais ne connaît pas les incidences fiscales s'il donne l'entreprise au lieu de la vendre à un prix réduit.

Incidences sur la situation fiscale de Fabio

	Don	Vente à 1 \$
Produit réputé	10 000	10 000
PBR	100	100
Gain en capital	9 900	9 900
Gain en capital imposable	4 950	4 950
Impôts à 53,53 %	2 650	2 650

Pour Fabio, le produit réputé et les incidences fiscales sont les mêmes, qu'il donne l'entreprise ou qu'il en accepte une contrepartie inférieure à la JVM. Toutefois, Fabio devrait s'assurer qu'il dispose de la trésorerie libre nécessaire pour financer le passif fiscal, à moins de donner l'entreprise ou de la vendre au rabais.

Lorsqu'on vend une entreprise à des parties liées, il est important de soit donner les biens, soit considérer la JVM. On peut ainsi s'assurer que le PBR des membres de la famille liés est égal à la JVM, puisqu'un prix compté au-delà ou en deçà de la JVM expose les parties à une double imposition.

Par contre, Enzo héritera d'un PBR égal à la JVM, à la condition que son frère lui donne les actions de l'entreprise. Toutefois, si Fabio impute à Enzo ne serait-ce que 1 \$, le PBR d'Enzo devient le prix qu'il paye effectivement, ce qui a malheureusement pour effet d'imposer à Enzo le même gain en capital que celui auquel s'expose Fabio, ce qui donne lieu à une double imposition (cf. ci-après).

Voici la comparaison du PBR et des impôts si Fabio donne les actions à Enzo au lieu de lui demander de payer la somme symbolique de 1 \$ sur le transfert.

Les incidences fiscales sur le revenu d'Enzo lorsqu'il vend l'entreprise, en supposant qu'il n'y a pas de plus-value des actions et qu'il n'y a pas de changement de taux :

	Don	Vente à 1 \$
Produit	10 000	10 000
PBR	10 000	1
Gain en capital	-	9 999
Gain en capital imposable	-	5 000
Impôts	-	2 676

Pour compliquer la question, il peut y avoir d'autres incidences fiscales si on s'est prévalu de l'ECGC sur la vente de l'entreprise à un membre de la famille lié. Par exemple, la tranche en franchise d'impôts pourrait donner lieu à l'imposition d'un dividende dans l'éventualité de la restructuration de l'entreprise. Il est préférable de s'adresser à un fiscaliste compétent pour exécuter un plan d'optimisation fiscale.



Dissolution de la société

Une autre option qui s'offre aux propriétaires de société par actions, dans l'éventualité où ils ne peuvent pas se prévaloir de l'ECGC ou que les actions ne peuvent être vendues (parce que l'entreprise n'est pas active) consiste à liquider les actifs sous-jacents et à dissoudre l'entreprise. Pour ce faire, il faut généralement acquitter les impôts sur la vente d'actifs dont la valeur a augmenté. Quand on distribue le produit net sous-jacent (sous forme de liquidités ou d'autres biens), l'actionnaire reçoit un dividende égal à la valeur nette de l'entreprise en sus du capital entièrement libéré. L'excédent peut être considérable et pourrait être imposé aux taux supérieurs. C'est pourquoi il est préférable de procéder à un gel successoral, ce qui peut permettre de reporter et de gérer la facture d'impôts.

Exemple

Rocco veut vendre son entreprise, qui détient un bien d'équipement (dont on suppose qu'il n'est pas amorti fiscalement) utilisé exclusivement dans l'entreprise active (sans qu'il y ait d'autres actifs ou passifs). Ce bien d'équipement a aujourd'hui une valeur de 10 M\$ et un PBR de 5 M\$.

Rocco a constitué son entreprise en société par actions il y a des années en contrepartie d'une somme symbolique. Du point de vue fiscal, il ne sait pas vraiment s'il doit vendre directement cet actif et procéder à la dissolution ou s'il doit vendre les actions en supposant qu'elles lui permettent de se prévaloir de l'ECGC.

Vente de l'actif		Vente des actions	
Produit de la vente	10 000 000	Produit de la vente ¹	8 745 750
Prix de base rajusté	(5 000 000)	Prix de base rajusté	(100)
Gain en capital	5 000 000	Gain en capital	8 745 650
Gain en capital imposable	2 500 000	ECGC	(892 218)
		Gain en capital net	7 853 432
Impôts sur la société	(1 254 250)	Gain en capital imposable	3 926 716
Impôts remboursables	766 750	Impôts personnels	2 101 971
Impôts nets sur la société	(487 500)		
Paiement d'un dividende en franchise d'impôts	(2 500 000)		
Excédent du produit distribué sous la forme de dividende non déterminé imposable	7 012 500		
Impôts sur le dividende non déterminé	(3 347 768)		
Solde du produit après impôts	6 164 732	Produit après impôts	6 643 779

1. La valeur des actions est actualisée pour tenir compte des impôts sur la société.

Hypothèses : Taux d'imposition de l'Ontario. Impôt des sociétés : 50,17 %. IMRTD : 30,67 %. Dividendes non déterminés : 47,74 %.

Pour la synthèse des avantages et des inconvénients potentiels de la vente des actions par rapport à la vente des actifs, veuillez consulter l'annexe A.

Réserve des gains en capital

Cette réserve permet au contribuable de répartir le gain en capital réalisé sur une durée supérieure à un an, à la condition d'en toucher également le produit dans la même période. Que les actions soient vendues à une partie liée ou non liée, la réserve des gains en capital peut permettre de réduire ou de reporter les impôts. La durée maximum au cours de laquelle on peut se prévaloir de cette réserve est généralement de cinq ans, ou de dix ans pour une exploitation agricole ou une entreprise de pêche admissible. Pour structurer cette transaction afin de permettre de se prévaloir de la réserve des gains en capital, vous devriez en discuter avec votre comptable avant de conclure un accord d'achat et de vente.

Exemple

Rocco réalise un gain en capital imposable de 500 000 \$ sur la vente des actions de sa société en 2021. En supposant qu'il s'agit de sa seule source de revenus, il devra payer des impôts de 228 909 \$ en Ontario. Si la transaction est structurée pour permettre de répartir équitablement le versement du produit sur une durée de cinq ans, il peut se prévaloir de taux progressifs moindres et reporter les impôts. Dans la première année, son taux d'imposition réel se réduit pour passer de 45,78 % à 23,45 %. En supposant que les taux restent constants, il peut reporter 93 820 \$. Dans l'ensemble, en supposant que le taux d'imposition est constant sur cette période de cinq ans, l'ensemble de son passif fiscal est réduit et passe à 121 065 \$, ce qui lui permet d'économiser environ 117 275 \$ d'impôts.

Gel successoral

Vous devez d'abord vous pencher sur la relève de l'entreprise et sur son mode de rémunération. Dans un gel successoral traditionnel, on échange les actions ordinaires contre des actions privilégiées à valeur fixe égale à la JVM de l'entreprise à ce moment. La valeur actuelle de l'entreprise revient alors à l'actionnaire privilégié, ce qui permet au nouvel actionnaire ordinaire (qui est généralement un membre de la famille ou une fiducie familiale) de souscrire des actions ordinaires moyennant une somme symbolique. La valeur projetée de l'entreprise revient ainsi à la prochaine génération (soit les nouveaux actionnaires ordinaires). Le gel successoral offre un autre avantage, puisqu'il apporte une certaine marge de certitude sur le passif fiscal final du propriétaire de l'entreprise au moment de son décès, ce qui permet de planifier le financement de ce passif. En outre, le gel successoral apporte parfois un courant de liquidités stable sur de nombreuses années, à la condition de racheter progressivement les actions.

Généralement, les actions privilégiées ne participent pas à la rentabilité éventuelle de l'entreprise; l'actionnaire retraité peut ainsi faire racheter ses actions privilégiées sur une certaine durée, ce qui lui apporte un courant stable de revenus sous la forme de dividendes et ce qui lui permet éventuellement de reporter ou de réduire son fardeau fiscal en l'étalant sur de nombreuses années.

Dans un transfert générationnel, les nouvelles actions de croissance (les actions ordinaires) appartiennent généralement directement ou indirectement à un membre de la famille lié, qui est le bénéficiaire de la succession par l'entremise d'une fiducie familiale (la fiducie entre vifs, dont il est question ci après). Lorsqu'on verse un dividende aux actionnaires membres de la famille liés ou que l'on répartit les revenus de l'entreprise parmi les bénéficiaires de la fiducie familiale, il est important de tenir compte des nouvelles règles de répartition des revenus, puisque les taux d'imposition supérieurs pourraient s'appliquer si on ne répond pas aux conditions de l'exception des nouvelles règles.



Voici d'autres questions dont il faut tenir compte :

- chaque bénéficiaire de la fiducie familiale peut se prévaloir de l'ECGC quand les actions sont vendues;
- les dividendes versés à des bénéficiaires d'âge mineur sont imposés aux taux supérieurs;
- les dividendes versés aux bénéficiaires d'âge adulte doivent tenir compte des nouvelles règles de fractionnement du revenu (que nous verrons ci-après);
- les actions détenues dans la fiducie ont la priorité sur la succession du défunt (économies des impôts sur l'homologation);
- les propriétaires de société par actions qui restructurent leur entreprise doivent envisager de mettre à jour leur testament en conséquence.

Exemple

Rocco est le seul actionnaire d'une entreprise florissante. Aujourd'hui, Rocco souhaite sortir de l'entreprise alors que ses enfants ont l'intention d'en prendre le contrôle. Les actions détenues par Rocco valent 1 M\$, soit un montant suffisant pour financer ses besoins à la retraite.

En parlant à son conseiller financier, Rocco apprend qu'il pourrait « geler » la valeur des actions de son entreprise : les fruits de la croissance de l'entreprise et le passif fiscal correspondant reviendront à ses enfants d'âge adulte. Ce faisant, il pourrait estimer (et planifier) son passif fiscal éventuel au décès, en cédant à ses enfants les fruits de la croissance projetée de l'entreprise, grâce à un investissement moindre à consentir d'emblée.

Rocco a échangé ses actions ordinaires contre des actions privilégiées à valeur fixe de 1 M\$ et rachetables à 1 \$ l'action. La valeur de l'échange doit être égale à la valeur de l'entreprise à ce moment. Puisque la valeur actuelle de l'entreprise appartient à Rocco, qui est le porteur des actions privilégiées, ses enfants peuvent souscrire directement les actions de croissance ordinaires moyennant une somme symbolique ou indirectement, par l'entremise d'une fiducie familiale.

Les actions privilégiées de 1 M\$ permettent à Rocco d'estimer et de planifier le passif fiscal total de son actionnariat. Dans le même temps, il peut racheter les actions, ce qui vient réduire ses avoirs actuels, en plus de lui apporter un courant de revenus stable et de répartir son passif fiscal sur ses dernières années. Le reliquat de ses actions privilégiées non rachetées qu'il détient à son décès sera réputé avoir été cédé à leur JVM.

À la fin du gel, Rocco devra mettre à jour son testament pour tenir compte du changement de propriétaire.

Le gel successoral offre un autre avantage, puisqu'il apporte une certaine marge de certitude sur le passif fiscal final du propriétaire de l'entreprise au moment de son décès, ce qui permet de planifier le financement de ce passif.

Fiducies entre vifs

Une fiducie entre vifs est officiellement constituée du vivant de son constituant. Comme nous l'avons mentionné, la fiducie entre vifs, tout comme la fiducie familiale, peut constituer un outil efficace de planification successorale pour les propriétaires de société par actions qui procèdent à un gel successoral. Cette fiducie permet aussi de réduire les conflits parmi les bénéficiaires, considérant le propriétaire de la société par actions aura fait connaître clairement ses intentions avant son décès.

Généralement, il y a cession à la JVM quand les actifs sont transférés à la fiducie entre vifs. Dans certains cas, on peut se prévaloir d'un report d'impôts, par exemple dans un gel successoral traditionnel (dont nous avons parlé) ou en faisant appel à certaines fiducies, par exemple une fiducie en faveur de soi-même ou une fiducie mixte en faveur des conjoints.

Homologation et vie privée

Les actifs détenus dans la fiducie entre vifs contournent la succession du constituant décédé, ce qui vient réduire les frais d'administration de la succession. En outre, ils permettent d'alléger les règlements successoraux complexes en réduisant le risque de litige quand les testaments sont contestés. Les fiducies viennent protéger la vie privée et la confidentialité du constituant, puisque le public a accès aux testaments homologués alors que les conventions de fiducie restent confidentielles.

Fiscalité

À la différence des particuliers qui sont imposés à des taux progressifs, chaque dollar gagné dans une fiducie entre vifs est imposé aux taux supérieurs dans la province ou le territoire de résidence. C'est pourquoi les revenus gagnés dans une fiducie sont souvent répartis et versés aux bénéficiaires afin qu'ils puissent leur être imposés personnellement. Dans les cas où la fiducie reçoit un dividende à titre d'actionnaire de la société par actions, ce dividende peut être versé au bénéficiaire et lui être imposé à des taux inférieurs, à la condition qu'il respecte les conditions de l'exception en vertu des nouvelles règles de fractionnement de revenu. Comme dans le cas des fiducies constituées en bonne et due forme, il faudra produire des déclarations fiscales sur une base annuelle.

Pour en savoir plus sur les fiducies entre vifs, veuillez consulter la brochure publiée par Mackenzie sous le titre « Stratégies de planification fiscale et successorale recourant à des fiducies » (TE2018).

Testaments

La liberté testamentaire permet généralement aux particuliers de céder leurs actifs comme bon leur semble. Le testament exprime cette liberté. Il prévoit la nomination d'un liquidateur ou d'un exécuteur, ainsi que la distribution ultime et l'administration générale de la succession du testateur. Par contre, si le particulier décède sans testament, ce qu'on appelle l'intestat, la liberté testamentaire est cédée au gouvernement provincial ou territorial, qui applique des règles de la loi prédéterminées pour la répartition de la succession « ab intestat ».

Le testament permet aussi aux tuteurs des enfants d'âge mineur de léguer la succession à des fiducies de bienfaisance et à des fiducies testamentaires.

Homologation

Les lois de certaines provinces et de certains territoires obligent parfois à homologuer les testaments avant d'enregistrer la succession ou de transférer certains actifs au liquidateur. L'homologation donne lieu à des frais. Par exemple, en Ontario, ces frais s'élèvent à 1,5 % de la valeur brute de la succession en sus de 50 000 \$ et à 1,4 % en Colombie-Britannique. Veuillez consulter, pour tous les taux d'homologation des provinces et des territoires, le document « Planification successorale – Guide de référence rapide » de Mackenzie.

Testaments doubles

Certains testateurs souhaitent réduire le plus possible les frais d'homologation en faisant appel à une stratégie de testaments multiples ou doubles. C'est surtout le cas des propriétaires de société par actions.

Comme nous le mentionnons dans l'introduction de ce module, puisque de nombreuses sociétés par actions sont bâties de fond en comble sans beaucoup de capital d'investissement, elles peuvent avoir une valeur élevée et un faible prix de base rajusté au décès des propriétaires. C'est pourquoi les frais d'homologation des actions des sociétés à capital fermé pourraient éventuellement être astronomiques.

La stratégie du double testament permet de faire la distinction entre les actifs homologables et ceux qui ne le sont pas, ce qui vient réduire les frais d'homologation élevés. Le testament principal porte sur les actifs à homologuer. Le testament secondaire porte sur les actifs non homologables, par exemple les actions des sociétés à capital fermé.

Lorsqu'on fait appel à cette stratégie, les bénéficiaires n'ont pas toujours à faire homologuer les testaments pour recevoir les actions de l'entreprise à capital fermé, ce qui permet d'économiser beaucoup d'impôts sur l'homologation.

Bien qu'on puisse se demander si, en vertu des lois, cette stratégie s'applique partout au Canada, il a été constaté que celle-ci est applicable en Colombie-Britannique et en Ontario.

Enfin, puisque les testaments homologués deviennent accessibles publiquement, le contenu du testament secondaire reste confidentiel, ce qui peut constituer, pour certains, une autre raison de faire appel à cette stratégie.

Bien qu'on puisse se demander si, en vertu des lois, cette stratégie s'applique partout au Canada, il a été constaté que celle-ci est applicable en Colombie-Britannique et en Ontario.

Mandat

L'incertitude surgit quand le propriétaire d'une société par actions n'est plus en mesure, intellectuellement, de prendre des décisions professionnelles. Pour parer à cette éventualité, on doit envisager de rédiger un mandat.

Le mandat est souvent le moyen le plus simple et le plus économique de nommer un autre décideur dans l'éventualité où le propriétaire est frappé d'incapacité. Dans les cas où le mandat est « permanent », il continue généralement de produire ses effets en cas d'incapacité intellectuelle. Selon les modalités du texte du mandat, le procureur, soit éventuellement le conjoint, un enfant d'âge adulte, un comptable, un avocat, une société de fiducie ou un ensemble de ces personnes physiques et morales, pourrait être investi du pouvoir d'intervenir immédiatement ou dans une éventualité en particulier (comme l'incapacité intellectuelle). On peut aussi prévoir certains délais si, par exemple, le propriétaire de l'entreprise doit s'absenter pour une certaine durée. Le mandat est parfois essentiel pour l'entreprise, surtout dans les cas où il faut prendre des décisions dans des délais rapprochés.

Souvent, les décisions à prendre en ce qui a trait aux questions personnelles du propriétaire de la société par actions sont nettement différentes de celles qu'il faut prendre pour l'entreprise. Dans ce cas, on peut établir deux mandats distincts. Un mandat pourrait désigner comme mandataires un ou plusieurs décideurs pour les questions professionnelles, et un deuxième pourrait désigner comme mandataires des décideurs pour les questions personnelles.

Si le propriétaire d'une société par actions devient intellectuellement inapte sans avoir préparé de mandat permanent, il se peut qu'un décideur substitut doive s'adresser aux tribunaux pour se faire désigner comme mandataire. En plus d'être nettement plus onéreuse que la préparation d'un mandat, la constitution judiciaire d'un mandataire peut demander du temps. S'il n'y a pas d'autres actionnaires dans l'entreprise ni de coadministrateurs, la société pourrait être privée de sa direction pendant toute cette durée. En outre, si la personne physique constituée comme mandataire par un tribunal n'est pas celle que le propriétaire aurait choisie — en particulier si la personne constituée comme mandataire n'a aucune expérience de l'entreprise —, des complications pourraient surgir.

Les mandats sont préparés avec l'aide d'un avocat et doivent être revus tous les trois ans avec les testaments.



En plus d'un mandat de protection pour vos biens personnels, songez à rédiger un deuxième mandat pour votre entreprise.

Conventions entre actionnaires

La convention entre actionnaires est un document juridique existant lorsqu'il existe plus d'un actionnaire dans une société par actions. L'objectif de ce document vise à assurer une saine harmonie parmi les actionnaires, s'assurer que leurs droits soient protégés et enfin, dans l'éventualité d'un différend, un divorce, un décès inattendu ou encore une incapacité imprévue, assurer que la société puisse continuer d'exercer ses activités. Pour éviter toute discorde et s'assurer que l'entreprise puisse continuer d'exercer ses activités sans interruption, les propriétaires peuvent s'entendre d'avance sur des conditions équitables.

Par exemple, dans l'éventualité du décès d'un actionnaire, il pourrait être précisé, dans la convention si des membres de la famille peuvent devenir actionnaires ou si l'entreprise devra racheter les actions détenues par la succession. Il se peut que les bénéficiaires préfèrent avoir accès d'emblée à leur héritage, au lieu qu'il soit immobilisé dans une entreprise contrôlée par un membre de la fratrie, un parent ou un tiers. Un contrat d'assurance vie appartenant à l'entreprise permet de s'assurer qu'on a accès aux fonds pour acheter ou racheter directement les actions (comme nous le verrons ci-après).

Dans l'éventualité d'un décès ou d'une incapacité intellectuelle, la convention entre actionnaires permet de définir un processus pour recruter ou désigner un successeur afin d'éviter d'interrompre les activités de l'entreprise.

Assurance vie

Pour bien des propriétaires de société par actions, l'assurance vie peut constituer une stratégie efficace dans la gestion des impôts de la succession. En plus d'avoir à liquider les actifs de l'entreprise, de vendre l'intégralité de la société ou de mettre fin à ses activités, on peut toucher en franchise d'impôts le capital-décès assuré, que l'assurance nous appartienne personnellement ou qu'elle appartienne à la société. Généralement, le produit du contrat d'assurance exempté qui appartient à l'entreprise en sus du PBR du contrat est porté au crédit du compte de dividendes en capital immédiatement après le décès du propriétaire de la société par actions. On peut faire appel au produit pour racheter les actions détenues par les bénéficiaires qui ne sont pas intéressés ou pour acquitter le passif fiscal.

Par ailleurs, dans les cas où les enfants ne s'entendent pas sur la question de savoir s'ils souhaitent poursuivre les activités de l'entreprise après le décès du propriétaire de la société par actions, on peut faire appel à l'assurance vie pour répartir de façon égale l'héritage parmi les enfants sans avoir à vendre les actifs ou les actions de la société. On peut léguer la société aux enfants qui souhaitent poursuivre les activités de l'entreprise, en versant le produit du contrat d'assurance à ceux qui souhaitent partir.

L'assurance vie permet de s'assurer que les associés professionnels, les actionnaires existants ou l'entreprise disposent des fonds voulus pour permettre de racheter la participation d'un héritier. On peut ainsi atteindre les objectifs de toutes les parties en cause.

Le mandat est souvent le moyen le plus simple et le plus économique de nommer un autre décideur dans l'éventualité où le propriétaire est frappé d'incapacité.

Fiducies testamentaires

Que l'entreprise soit constituée ou non en société par actions, le recours à une ou plusieurs fiducies testamentaires peut comporter des avantages. On crée des fiducies testamentaires au décès généralement grâce au testament du défunt; on peut aussi les créer en désignant le bénéficiaire dans une demande de régime enregistré ou dans un contrat d'assurance vie.

Les particuliers ont généralement le choix de donner leurs actifs de leur vivant (entre vifs) ou au décès (par testament).

Au moment du décès, les dons peuvent être faits directement aux bénéficiaires de la succession ou indirectement dans le cadre d'une fiducie testamentaire créée par testament.

Les fiducies testamentaires sont constituées en bonne et due forme et obligent à se conformer chaque année à des exigences et à engager des frais. Toutefois, elles peuvent protéger les bénéficiaires contre l'accès aux fonds ou la liquidation des actifs. Généralement, les fiducies testamentaires sont imposées aux taux supérieurs de la province ou du territoire de résidence. Il y a deux exceptions, notamment les successions assujetties à l'imposition à taux progressifs (SAIP) et les fiducies admissibles pour personne handicapée (FAPH). Ces fiducies testamentaires sont toutes deux imposées à des taux progressifs, à la condition de respecter certains critères.

Dans les cas où les bénéficiaires sont, par exemple, des enfants d'âge mineur ou qu'ils sont dépendants, les fiducies testamentaires permettent de contrôler le moment où les héritages sont versés et de mieux gérer les fonds. Elles peuvent aussi être utiles dans d'autres cas, par exemple pour les enfants frappés d'invalidité, les particuliers remariés, la gestion du patrimoine et la protection des actifs contre les créanciers ou contre soi-même.

Les propriétaires de société par actions doivent se pencher sur différentes considérations avant de céder leurs actions par testament. Si par exemple il y a un conjoint survivant ou un conjoint de fait (CF), les actions pourraient être cédées en report d'impôts, directement ou indirectement, dans le cadre d'une fiducie testamentaire conjointe, à la condition de répondre à certains critères. Toutefois, dans les cas où il n'y a pas de conjoint survivant ou de CF, le propriétaire doit se pencher de son vivant sur la décision à prendre pour savoir si l'entreprise continuera d'exercer ses activités au-delà de son décès et pour choisir le successeur le plus compétent. Toutefois, la fiducie testamentaire pourrait limiter la capacité de la succession à se prévaloir de certaines stratégies de planification fiscale après le décès, dans les cas où la double imposition peut constituer un problème. Il en sera question dans la partie 5 de la Trousse destinée aux propriétaires de société par actions.

Pour en savoir plus sur les fiducies testamentaires, veuillez consulter la brochure publiée par Mackenzie sous le titre « Stratégies de planification fiscale et successorale recourant à des fiducies » (TE2018).

Legs d'une succession

Souvent, le propriétaire d'une société par actions décide de léguer le reliquat de sa succession, dont les actions de sa société à capital fermé, à une œuvre de bienfaisance enregistrée.

Certaines œuvres de bienfaisance enregistrées n'acceptent pas toujours les actions d'une société à capital fermé; dans ce cas, on peut faire appel à une fondation privée, qui offre d'importants avantages fiscaux, même si les frais sont considérables. À la condition que la succession du propriétaire de la société par actions soit considérée comme une succession assujettie à l'imposition à taux progressifs (SAIP), on dispose d'une plus grande souplesse quand il s'agit de se prévaloir du crédit d'impôt sur les dons pour compenser les impôts exigibles. Le crédit d'impôt sur le don pourrait s'appliquer dans l'année du décès, dans l'année précédant le décès ou dans toute année dans laquelle la succession est considérée comme une STP, ou encore être reporté sur cinq autres années d'imposition.

Évaluation des options

Pour bien des propriétaires de société par actions, la planification successorale est aussi importante que le cumul des actifs dans l'entreprise et le déploiement de ces actifs à la retraite. Cette affirmation se vérifie en particulier dans les cas où les propriétaires d'entreprise souhaitent céder leur entreprise à des membres de la famille après leur décès ou veiller à ce que cette entreprise continue d'exercer ses activités au delà de leur décès. En raison des nombreuses options qui s'offrent à eux dans l'établissement d'un plan successoral efficace, il est judicieux de travailler de concert avec une équipe de conseillers professionnels (soit un conseiller financier, un comptable et un avocat) pour déterminer les options les mieux adaptées au propriétaire et à l'entreprise. On peut ainsi analyser les incidences fiscales, financières et professionnelles potentielles qui pourraient se produire suite au décès, en plus de les encourager à examiner la dynamique familiale, pour éviter d'éventuels conflits.

Remarque : Les dons successoraux effectués dans les 36 à 60 mois du décès peuvent quand même donner lieu au crédit d'impôt pour dons dans certains cas.

Les propriétaires d'entreprise consacrent une quantité importante de temps et d'argent à leur entreprise au cours de leur vie. La création d'une feuille de route claire en matière de planification successorale vous permet de maximiser la valeur de votre entreprise et de la transmettre en douceur à vos proches d'une manière stratégique et fiscalement efficace.

La partie 5 de la Trousse destinée aux propriétaires d'entreprise poursuit dans cette voie en se concentrant spécifiquement sur les questions fiscales auxquelles sont exposés les actionnaires de sociétés privées au moment de leur décès. Si votre plan successoral prévoit la cession de vos intérêts dans l'entreprise seulement après votre décès ou si vous décédez avant de céder votre entreprise, vous voudrez peut-être envisager les stratégies présentées dans la partie 5 dans le cadre de votre plan successoral. Elle traite des stratégies visant à réduire l'impôt potentiel à payer au décès et constitue un excellent complément à cette série.



Annexe A

Synthèse des avantages et des inconvénients potentiels de la vente des actions par rapport à la vente des actifs.

Vente des actifs		Vente des actifs et cessation des activités de l'entreprise	
Avantage	Inconvénient	Avantage	Inconvénient
Vendeur		Vendeur	
Il peut éventuellement se prévaloir de l'ECGC	Le prix de vente peut être réduit.	Il peut céder les actifs dont il n'a plus besoin.	Les taux de dividendes s'appliquent; les impôts sont potentiellement plus élevés si la société est dissoute.
Il peut profiter des taux d'imposition moindres des gains en capital.			Il y a beaucoup de rapports à déposer quand l'entreprise se dissout.
Il peut éventuellement se prévaloir de la réserve pour gains en capital pour reporter ou réduire les impôts.			Il se peut qu'il ne puisse pas céder tous ses actifs à un même acheteur.
Il a moins de déclarations à déposer.			Il ne peut pas se prévaloir de l'ECGC sur la vente des actifs.
			La TPS et la TVH pourraient s'appliquer sur la vente de certains biens, ce qui peut être un fardeau pour le vendeur comme pour l'acheteur.
Acheteur		Acheteur	
Il peut avoir accès à des pertes distinctes des pertes en capital et à d'autres avantages.	Il se peut qu'il doive acheter des actifs dont il n'a pas besoin.	Il peut acheter les actifs souhaités.	Les impôts sur la cession des terrains pourraient s'appliquer à l'achat des biens immobiliers.
Il peut contourner l'impôt sur la cession de terrains si le bien immobilier est détenu dans l'entreprise.	Il risque éventuellement un passif non divulgué.	Il n'y a pas de risque de passif inhérent.	La TPS et la TVH pourraient s'appliquer sur la vente de certains biens, ce qui peut être un fardeau pour le vendeur comme pour l'acheteur.
Il n'y a pas de TVH sur l'achat.		Le prix de base peut augmenter : le PBR peut être égal au prix payé.	

Conseillers



Investisseurs



MACKENZIE
Placements

Ensemble, c'est mieux.

Renseignements généraux

Pour obtenir des renseignements généraux ou relatifs à votre compte, veuillez appeler :

Français : 1-800-387-0615

Anglais : 1-800-387-0614

Chinois : 1-888-465-1668

Télécopieur : 1-866-766-6623

Courriel : service@placementsmackenzie.com

Site : placementsmackenzie.com

Obtenez des renseignements sur les fonds et les comptes en ligne grâce à AccèsClient, site sécurisé de Placements Mackenzie. Visitez placementsmackenzie.com pour de plus amples renseignements..

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

Le contenu de cette brochure (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'assurer son exactitude et son intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.

Le présent document ne doit en aucune façon être interprété comme un conseil juridique ou fiscal, car la situation de chaque client est unique. Veuillez consulter votre conseiller juridique ou fiscal attitré.