

PRENEZ LE TEMPS D'EN  
PARLER. CE SERA BÉNÉFIQUE  
POUR LE DÉVELOPPEMENT  
DE VOS AFFAIRES!

ÉTUDE DE CAS  
DE PATRIMOINE  
FAMILIAL

# CONTENU

---

LE SCÉNARIO DE L'ENTREPRISE FAMILIALE	3
OBJECTIFS DE PLANIFICATION	5
DISTRIBUTION DU PATRIMOINE ET MINIMISATION DE L'IMPÔT	7
INFORMATION À L'APPUI	8
ACTIONS ADMISSIBLES DE PETITE ENTREPRISE	8
EXONÉRATION CUMULATIVE DES GAINS EN CAPITAL (ECGC)	8
DÉCÈS D'UN CONTRIBUABLE	8
FIDUCIE EN FAVEUR DE SOI-MÊME	9
FIDUCIE HENSON	9
RÉSIDENTE DE LA FIDUCIE	9

*Cette étude de cas modèle illustre l'approche en quatre étapes de la planification de transfert de patrimoine d'une génération à l'autre que les conseillers en gestion de patrimoine familial peuvent utiliser pour en apprendre davantage sur les objectifs de leurs clients concernant leur patrimoine.*

## LE SCÉNARIO DE L'ENTREPRISE FAMILIALE

Greg, le conseiller en gestion de patrimoine familial, a rencontré Jacques et Agnès pour discuter des objectifs en matière de patrimoine de leur famille et de leur entreprise. Greg a discuté avec ses clients des avantages de la planification intergénérationnelle et a retenu les services d'experts en fiscalité et en droit pour combler les lacunes dans le scénario de Jacques et Agnès.

### APRÈS AVOIR REMPLI L'ARBRE DU PATRIMOINE FAMILIAL **ARBORESCENCE**, GREG A REPÉRÉ PLUSIEURS RELATIONS CLÉS POUR JACQUES ET AGNÈS :

- Jacques a 63 ans; Agnès a 59 ans. Ils sont mariés depuis 35 ans. Le couple a trois enfants adultes : Jean, Paul et Marie. Jean est le fils aîné et à 33 ans, il est un avocat chevronné qui prête aussi un coup de main à l'entreprise familiale de temps à autre. Jean est marié et a deux enfants : Jennifer et Jordan. Jordan a huit ans et a des besoins particuliers.
- Paul est le cadet de la famille et travaille actuellement aux États-Unis comme banquier.
- Marie a 22 ans et étudie en vue d'obtenir un diplôme universitaire de premier cycle.
- Agnès a toujours été une mère au foyer dévouée et fournit actuellement un soutien supplémentaire à la mère de Jacques, Béatrice, qui souffre d'Alzheimer et vit dans un établissement de soins spécialisés. Agnès fournit aussi son aide pour subvenir aux besoins particuliers du fils de Jean, Jordan.
- Jacques et Agnès ont un portefeuille de placement prudent qui comprend surtout des CPG, obligations et titres à dividendes canadiens dans leurs comptes personnels. Jacques se situe dans la tranche d'imposition la plus élevée en Ontario.
- L'entreprise de Jacques, Widgets Inc., est prospère, constituée en personne morale à titre de société privée sous contrôle canadien (SPCC). Comme la plupart des entrepreneurs, Jacques a érigé son entreprise brique par brique et demeure très près des activités d'exploitation. Bien qu'il prévoit prendre sa retraite, il n'a pas établi de date précise et n'a pas de plan de succession d'entreprise en place.
- Jacques est le seul actionnaire de Widgets Inc. qui a actuellement une juste valeur marchande (JVM) estimée à 20 millions de dollars. Le prix de base rajusté (PBR) et le capital versé des actions (CVA) de Jacques est 100 \$. Sa société répond aux critères d'actions admissibles de petite entreprise et Jacques n'a jamais utilisé son exonération cumulative des gains en capital (ECGC) de 800 000 \$.

Greg a repéré plusieurs occasions de planification importantes dans la situation de Jacques et Agnès et a réalisé que ce serait le temps idéal de les engager dans le processus de découverte de la planification successorale. Il pourrait aider le couple à définir leurs perspectives en matière de retraite, créer un plan de succession de l'entreprise et, en dernier lieu, définir le genre de succession qu'ils désirent laisser à leur famille.

Jacques et Agnès possèdent les actifs à la JVM actuelle estimée comme suit :

ACTIF		JACQUES	AGNÈS	TOTAL
REER		1 500 000 \$	500 000 \$	2 000 000 \$
Immeuble d'appartements		3 000 000 \$		3 000 000 \$
Coût foncier	650 000 \$			
Coût de l'immeuble	1 250 000 \$			
Fraction non amortie du coût en capital de l'immeuble	650 000 \$			
Coût de la résidence en Ontario	250 000 \$	500 000 \$	500 000 \$	1 000 000 \$
Coût du condo en Floride	300 000 \$	500 000 \$		500 000 \$
				<b>6 500 000 \$</b>



## OBJECTIFS DE PLANIFICATION

Après avoir discuté avec Jacques et Agnès, Greg a déterminé les quatre principaux objectifs de planification successorale du couple :

- assurer que le patrimoine accumulé demeure dans la famille,
- réduire le plus possible les impôts actuels et futurs,
- maintenir leur style de vie pendant toute la retraite, et
- faire en sorte qu'Agnès ait suffisamment de ressources pour maintenir son style de vie actuel après le décès de Jacques.

Greg a créé une évaluation détaillée de chaque risque potentiel, les répercussions du risque sur la vision du couple pour l'avenir et un plan d'action pour retenir les services d'experts pertinents pour aider Jacques et Agnès à faire face à chaque risque. Jacques et Agnès ont convenu de rencontrer les experts qui font partie du réseau professionnel de Greg qui peuvent fournir des stratégies et solutions pour faire face à chaque risque potentiel.

RISQUES	RÉPERCUSSIONS	PLAN D'ACTION	APPUI DU SPÉCIALISTE
<b>Aucun testament (intestat)</b>	<p>La distribution de la succession peut entraîner des conflits familiaux.</p> <p>Les désirs de Jacques et d'Agnès peuvent ne pas être respectés.</p> <p>Il peut y avoir d'importants frais d'homologation et d'impôt qui pourraient éroder le patrimoine familial si Jacques décède intestat.</p>	<p>Faites rédiger les testaments personnels et un testament distinct pour l'entreprise par un avocat spécialisé en planification successorale.<sup>1</sup></p> <p>Songez à travailler avec un conseiller en fiscalité des sociétés pour obtenir des conseils sur un plan de succession de l'entreprise.</p> <p>Consultez un conseiller en fiscalité pour préparer la planification successorale.</p> <p>Jacques et Agnès peuvent envisager de quelle manière leur succession sera divisée.</p>	<p>Avocat spécialisé en droit successoral</p> <p>Comptable spécialisé en fiscalité des sociétés</p> <p>Conseiller en planification successorale</p> <p>Conseiller en fiscalité</p>
<b>Condo en Floride</b>	Impôt successoral américain.	Consultez un spécialiste en fiscalité américaine.	Spécialiste en fiscalité américaine
<b>Aucune planification successorale pour l'entreprise familiale</b>	Peut se traduire par un manque de continuité des activités d'exploitation après le décès de Jacques et possiblement entraîner l'échec du transfert de l'entreprise.	<p>Un de ses enfants peut-il prendre la relève pour gérer l'entreprise?</p> <p>Greg organisera des rencontres de famille avec tous les enfants adultes.</p> <p>Jacques peut songer à rédiger et communiquer un plan de succession de l'entreprise.</p> <p>Consulter un conseiller en fiscalité des sociétés pour obtenir des conseils sur un plan de succession de l'entreprise.</p> <p>Travailler avec un conseiller en planification successorale pour préparer un plan de succession.</p>	Conseiller spécialisé en fiscalité des sociétés
<b>Manque de capacité décisionnelle si Jacques souffre d'une maladie grave</b>	<p>Peut entraîner l'interruption des activités commerciales et semer la confusion au sein de la famille.</p> <p>Les désirs de Jacques peuvent ne pas être respectés.</p> <p>Absence de revenu primaire.</p>	<p>Établir les procurations appropriées</p> <p>Jacques doit songer à rédiger un testament de vie.</p> <p>Planification de la relève de l'entreprise afin d'inclure des administrateurs adjoints.</p>	<p>Spécialiste en assurance</p> <p>Avocat spécialisé en planification successorale</p> <p>Avocat de société</p>
<b>Les soins de la mère de Jacques, Béatrice et du petit-fils handicapé, Jordan</b>	Réduction de l'accès aux soins en raison de l'arrêt ou du manque de financement	Prenez des dispositions au cas où Jacques et Agnès soient dans l'impossibilité de continuer à fournir leur soutien	<p>Conseiller en assurance de soins de longue durée</p> <p>Avocat spécialisé en planification successorale</p> <p>Établissement de soins de longue durée</p>

Dans un premier temps, afin d'évaluer l'impact des risques potentiels, Greg a organisé une rencontre entre Jacques et Agnès et un **avocat spécialisé en planification successorale** qui a préparé les procurations, un testament de vie et des testaments mutuels. Jacques et Agnès aimeraient que leur succession prévoit ce qui suit :

1. Au décès de Jacques, une partie des biens personnels du couple sera transférée à une fiducie testamentaire de conjoint pour soutenir Agnès au cours de sa vie.
2. Une partie des actifs sera transférée à une fiducie en faveur de soi-même pour Jacques.
3. Jean est nommé le successeur de l'entreprise de Jacques et recevrait la majorité des actions ordinaires.
4. Deux fiducies Henson distinctes seraient créées pour répondre aux besoins de l'enfant handicapé de Jean, Jordan et la mère de Jacques, Béatrice.
5. Une fiducie destinée aux enfants serait créée pour financer les études postsecondaires des petits-enfants de Jacques et Agnès.
6. Le reste des actifs serait réparti entre les deux enfants adultes de Jacques et Agnès, Paul et Marie.

*Jacques et Agnès sont principalement préoccupés par la répartition juste et équitable de leur patrimoine entre leurs enfants.*

Selon l'analyse préliminaire préparée par le **comptable spécialisé en fiscalité**, l'estimation de l'impôt à payer (sans inclure l'impôt américain) est de 6,4 millions de dollars. Cela se fonde sur un taux d'imposition de 49,53 % après le second décès.



# DISTRIBUTION DU PATRIMOINE ET MINIMISATION DE L'IMPÔT

Jacques et Agnès veulent que leurs enfants aient une part égale de leur patrimoine. Étant donné que les actions dans la société de Jacques représentent 75 % de la valeur du patrimoine, à titre de successeur, Jean recevrait des actifs d'environ 15 millions de dollars. Il resterait donc 4,9 millions de dollars à être répartis parmi les autres bénéficiaires. Ce n'est pas ce que Jacques et Agnès souhaitaient faire. L'**avocat spécialisé en planification successorale** et le **comptable spécialiste en fiscalité** ont présenté certaines options pour minimiser l'impôt et faciliter une répartition en parts égales des actifs de la succession :

## 1. Assurance-vie

Financer l'impôt à payer de la succession à l'aide du capital-décès peut être une solution avantageuse, car :

- le capital-décès n'a pas besoin de suivre le processus d'homologation. Cela permet d'éviter les frais d'homologation et le produit de l'assurance est alors versé rapidement après les décès pour régler les dépenses, et
  - une répartition plus équitable de l'actif peut être obtenue sans répercussions fiscales (il faut décider si le contrat d'assurance-vie doit être détenu par la société ou le particulier).

## 2. Gel successoral

En gelant la valeur actuelle de ses actions ordinaires, Jacques peut concrétiser son ECGC et transférer à Jean l'impôt payable à l'égard de la croissance future. Un billet à ordre ou des actions privilégiées qui tiennent compte de la JVM actuelle des actions de Jacques peuvent être mises en place pour fournir un revenu régulier pour le couple pendant que Jacques conserve le contrôle. Jacques peut décider de créer un plan structuré qui adopte une approche plus équitable de la distribution des actions parmi les autres bénéficiaires.

## 3. Actifs enregistrés

Jacques et Agnès peuvent songer à se nommer mutuellement le bénéficiaire désigné de leurs REER individuels pour faciliter un transfert au conjoint libre d'impôt et éviter les frais d'homologation. Les REER ou FERR qui ont des bénéficiaires désignés ne sont pas inclus dans le calcul des frais d'homologation. Une autre solution consiste à ajouter (à titre de copropriétaire) ou à transférer le titre de propriété de l'immeuble d'appartements à un des bénéficiaires pour réduire les frais d'homologation<sup>2</sup>. Notez bien que le transfert de titre peut entraîner un gain en capital imposable, mais avec une planification adéquate, Jacques pourrait utiliser les pertes en capital disponibles pour gérer le revenu imposable afin de se situer dans une tranche d'imposition moins élevée.

## 4. Stratégie du pipeline

La planification future est souvent ignorée, surtout après le décès du conjoint survivant. La stratégie du pipeline tient compte des répercussions d'un transfert d'actif à la dissolution d'une fiducie. Au décès d'Agnès, par exemple, sa fiducie de conjoint bénéficiera d'un transfert libre d'impôt

et l'actif peut être transféré à une fiducie destinée aux enfants. Étant donné que l'actif de la fiducie de conjoint est transféré à la JVM, l'impôt à payer qui en résulte pourrait être très élevé. Les conseillers en fiscalité de Jacques pourraient songer à faire d'autres choix disponibles afin de minimiser l'impôt à payer.

## 5. REEI et REEE

En plus de la fiducie Henson et de la fiducie destinée aux enfants, un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI) pour Jordan, le fils handicapé de Jean, et un régime enregistré d'épargne-études (REEE) pour la petite-fille du couple (Jennifer), permettront à Jacques et Agnès de profiter des subventions du gouvernement et des occasions de placement à l'abri de l'impôt.

## 6. Rentes

Greg a recommandé que Jacques et Agnès prennent également en considération les rentes de pair avec une fiducie de conjoint ou une fiducie en faveur de soi-même afin d'obtenir des fonds pour les besoins de base. Jacques peut songer à souscrire un contrat de rente en ayant Agnès comme corentière. Il pourrait ajouter les prestations de survivant et le capital-décès comme moyen plus abordable de combler les besoins de ses êtres chers. Les rentes à paiement garanti ajoutent un élément de sécurité ainsi que la tranquillité d'esprit.

## 7. Choisir un liquidateur (exécuteur) testamentaire

Il est important de tenir compte des relations avec la famille, de la disponibilité, de la compétence et du lieu de résidence des liquidateurs potentiels.

## 8. Dons de charité

Les dons prévus permettent de planifier les crédits d'impôt pour dons de charité. Les crédits pour dons de charité sont limités à 75 % du revenu imposable du contribuable, dans toute année durant la vie du contribuable, mais celui-ci peut imputer un crédit pour dons pouvant atteindre 100 % du revenu imposable durant l'année du décès.

## 9. Gérer les risques grâce à l'assurance

Les prestations que prévoit un contrat d'assurance-vie peuvent fournir un remplacement du revenu si Jacques décède prématurément. Jacques peut également songer à souscrire une assurance maladies graves et une assurance de soins de longue durée.

Grâce à la planification et en communiquant ses souhaits à l'avance, on procure à toute la famille la tranquillité d'esprit. Une bonne planification intergénérationnelle protège le patrimoine familial en mettant l'accent sur la minimisation de l'impôt à payer et sur la planification successorale. Ce pourrait être un long processus, mais Greg se voue à aider Jacques et Agnès pour assurer une transition réussie à la prochaine génération.

## INFORMATION À L'APPUI

### ACTIONS ADMISSIBLES DE PETITE ENTREPRISE

Critères pour la désignation d'actions admissibles de petite entreprise :

- Quatre-vingt-dix pour cent ou plus des actifs de la société doivent être utilisés pour exercer les activités de l'entreprise au Canada.
- Durant la période de deux ans précédant la vente des actions admissibles de petite entreprise, plus de 50 % des actifs de la société doivent avoir été utilisés principalement dans une entreprise active ou un groupe de petites entreprises qui exercent leurs activités au Canada, et
- Vous, ou une personne qui vous est «liée», devez avoir détenu les actions pendant deux ans avant de vendre vos actions.

Avantage : les investisseurs peuvent bénéficier de l'exonération cumulative des gains en capital (jusqu'à concurrence de 800 000 \$), lors de la vente d'actions admissibles de petite entreprise.

### EXONÉRATION CUMULATIVE DES GAINS EN CAPITAL (ECGC)

Les résidents canadiens ont droit à une exonération cumulative des gains en capital de 800 000 \$ à la disposition des actions admissibles de petite entreprise, fermes et biens de pêche. La Loi de l'impôt sur le revenu (LIR) prescrit les tests particuliers qui servent à établir l'admissibilité à chaque type d'exonération; les particuliers devraient obtenir des conseils d'un fiscaliste au sujet des renseignements détaillés sur la planification et l'interprétation de la loi.

### DÉCÈS D'UN CONTRIBUABLE

Au décès d'un contribuable canadien, il y a disposition de tous les biens à la juste valeur marchande estimée au moment du décès. Différentes catégories d'actif sont assujetties à diverses règles en vertu de la LIR. Certains actifs peuvent être transférés au conjoint survivant au prix de base rajusté, ce qui reporte l'impôt au décès du conjoint survivant.



## FIDUCIE EN FAVEUR DE SOI-MÊME

Une fiducie en faveur de soi-même est une fiducie «entre vifs» qu'un particulier peut établir pour lui-même s'il devait être légalement inapte à prendre des décisions financières. La personne qui établit la fiducie (constituant) est aussi le bénéficiaire. Ce type de fiducie exige la désignation d'un fiduciaire pour gérer l'actif de la fiducie au nom du bénéficiaire et la signature d'une convention de fiducie qui précise comment l'actif de la fiducie peut être utilisé. La fiducie est imposée au taux marginal d'imposition le plus élevé en vigueur dans la province de résidence du bénéficiaire.

## FIDUCIE HENSON

Les fiducies connues sous l'appellation «fiducies Henson» sont structurées pour faire en sorte qu'un bénéficiaire invalide conserve son admissibilité aux prestations de l'État. En plus des divers programmes fédéraux qui sont habituellement offerts uniquement aux familles à faible revenu ayant des personnes handicapées, les prestations provinciales dépendent souvent des besoins de la personne invalide. Parmi les régimes provinciaux, citons le Programme ontarien de soutien aux personnes handicapées (POSPH), le programme Assured Income for the Severely Handicapped Program de l'Alberta et le programme Employment Assistance for Persons with Disabilities Program de la Colombie-Britannique. Dans bien des cas, il convient de maintenir les prestations offertes par les divers programmes provinciaux.

Conformément au POSPH par exemple, pour être admissible aux prestations offertes au titre du programme, une personne doit être invalide, son actif ne doit pas dépasser 5 000 \$ (sauf, entre autres choses, la résidence principale et une automobile) et son revenu pour une période de 12 mois doit être de moins de 6 000 \$. En ce qui concerne la limite de l'actif, à moins qu'une fiducie soit rédigée avec soin, l'intérêt d'un bénéficiaire invalide dans une fiducie inter vivos ou une fiducie testamentaire sera inclus dans le calcul de la valeur de l'actif de la personne en question aux fins de l'admissibilité au POSPH<sup>3</sup>.

## RÉSIDENTE DE LA FIDUCIE

Les fiducies sont des véhicules de transmission. Si la fiducie distribue tous les revenus imposables aux bénéficiaires, les bénéficiaires paient l'impôt sur le revenu à leur taux marginal d'imposition et la fiducie ne paie aucun impôt. Lorsque la fiducie est assujettie à un taux d'imposition plus faible, le fiduciaire peut choisir de laisser la fiducie payer l'impôt plutôt que de faire des versements aux bénéficiaires. La fiducie paie l'impôt provincial applicable. Lorsque vous déterminez la résidence d'une fiducie, veuillez prendre en considération les points suivants :

- l'endroit où la fiducie est établie,
- l'endroit où se situe l'actif, et plus important,
- l'endroit où s'effectue la gestion de la fiducie. Par exemple, lorsqu'une fiducie est créée en Alberta avec un actif en Alberta, mais que son fiduciaire et ses bénéficiaires vivent en Ontario, elle serait probablement considérée comme résident de l'Ontario.

**COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE DIRECTEUR DES VENTES À LA FINANCIÈRE SUN LIFE POUR EN APPRENDRE D'AVANTAGE SUR NOTRE PROGRAMME EXCLUSIF DE PLANIFICATION DU TRANSFERT DU PATRIMOINE D'UNE GÉNÉRATION À L'AUTRE.**

<sup>1</sup> N'est peut-être pas offert dans toutes les provinces.

<sup>2</sup> Les frais d'homologation ne s'appliquent pas dans toutes les provinces.

<sup>3</sup> Blumenfeld, Rachel et Leela Hemmings. «The New RDSP : A Comparison to Henson Trusts.» INFOexchange, The Conference for Advanced Life Underwriting, vol. 3 (2009), 1-9.

## La vie est plus radieuse sous le soleil

Les particuliers doivent obtenir des conseils de professionnels dans le domaine fiscal, successoral et juridique au sujet des renseignements détaillés sur la planification et de l'interprétation de la loi pour leur province de résidence.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.

© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2014.

820-4194G-09-14