

DANS CETTE ÉDITION

Préservez votre patrimoine
et créez un legs caritatif **1**

Planifier en cette ère de COVID —
l'assurance-vie peut aider **4**

PRÉSERVEZ VOTRE PATRIMOINE ET CRÉEZ UN LEGS CARITATIF

Nombre de familles fortunées voient l'assurance-vie comme un achat incontournable, tout comme l'assurance de leur voiture ou de leur maison. Elles ne comprennent pas que l'assurance-vie est beaucoup plus qu'un remplacement du revenu de la personne décédée, devant aider la famille laissée derrière après le décès — un défi financier auquel sont rarement confrontées les familles ayant beaucoup d'argent. Une planification appropriée ouvre d'incroyables possibilités de constituer une fortune et de gérer les risques, notamment la surimposition et les éventuelles hausses d'impôt.

Il existe essentiellement deux types d'assurance-vie : l'assurance temporaire et l'assurance permanente. L'assurance temporaire vous protège pour un nombre d'années déterminé. Au terme de cette durée, la police n'a plus aucune valeur. L'assurance permanente (qui comprend l'assurance-vie universelle et l'assurance-vie entière avec participation) offre une protection pour la vie entière *plus* une composante placement. Il s'agit d'un actif ayant une valeur durable.

Budget fédéral et gains en capital

Quelques-unes des bonnes nouvelles contenues dans le budget fédéral d'avril 2022 et l'Énoncé économique de novembre 2022 résidaient dans ce qui n'y était *pas* mentionné. Pas d'augmentation du taux d'exclusion de 50 % des gains en capital, qui laisse libres d'impôt les autres 50 % de ces gains. Pas d'introduction d'impôt sur la fortune, d'impôt sur les successions ni d'impôt sur une résidence principale (si ce n'est pour s'assurer que les ventes faites au cours d'une même année ne peuvent être normalement considérées comme la vente d'une résidence principale, ce qui était déjà le cas dans plusieurs des décisions rendues par les tribunaux). Pour l'avenir, rien ne garantit que l'une quelconque de ces occasions de constituer une fortune et de la transférer dans un contexte fiscal favorable sera maintenue.

Un changement proposé dans le budget fédéral fait sauter une occasion de planification fiscale pour les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) dites « SPCC en substance ». Des personnes adoptaient des stratégies

de planification faisant intervenir des entités établies dans d'autres pays, de sorte que leur revenu de placement était imposé dans leur société à un taux approximatif de 26 % plutôt que d'environ 50 % (le taux exact diffère selon la province). Essentiellement, elles bénéficiaient du taux d'impôt général plutôt que du taux s'appliquant aux revenus de placement d'une société, ce qui générerait quelques possibilités de report avantageuses. Le budget coupe court à ce type de planification.

Ce changement a pour effet de rendre l'assurance-vie beaucoup plus avantageuse comparativement à d'autres placements dans ces SPCC. De nos jours, l'assurance-vie surclasse facilement nombre de ces autres possibilités, parce qu'elle permet une croissance sans impôt et crée la possibilité de convertir des bénéfices non répartis en dividendes en capital libres d'impôt.

Voici cinq différents moyens en vertu desquels les familles fortunées peuvent avoir recours à l'assurance-vie permanente libre d'impôt pour préserver leur patrimoine, faire croître leurs actifs à l'abri de l'impôt et créer des legs durables, souvent en substituant aux impôts des dons de bienfaisance.

N° 1 : Financer les impôts dus au décès

Sans planification préalable, les actifs peuvent être imposés dans la déclaration de revenus finale d'une personne décédée à un taux se situant quelque part entre 27 % et 70 %. La succession doit payer la facture d'impôt avec des liquidités disponibles (qui font défaut à maintes personnes ayant réussi, précisément du fait que leur trésorerie est déployée), ou avec des sommes empruntées (inintéressant parce que l'intérêt ajoute au problème et n'est pas déductible) ou encore en vendant des actifs (or, une vente ne doit jamais s'effectuer sous pression et entraîne la perte du potentiel de croissance future des actifs cédés).

La solution à privilégier? L'assurance-vie. Pour quelques cents par dollar, vous pouvez constituer un paiement unique libre d'impôt versé rapidement et pouvant couvrir la facture d'impôt finale. Et les personnes qui n'hésitent pas à emprunter pour investir peuvent recourir à un plan de financement immédiat (PFI) et créer ainsi une structure de flux de trésorerie neutre permettant un investissement continu dans des titres de capitaux propres privés, des biens immobiliers et des valeurs mobilières, plutôt que d'engager des fonds dans des primes d'assurance.

N° 2 : Éviter la double ou triple imposition

Ce que nous appelons la « planification post-mortem » met l'accent sur l'élimination de la double ou triple imposition qui peut apparaître lorsqu'un actionnaire d'une société privée décède. Au décès, la disposition réputée des actions peut entraîner un impôt sur les gains en capital. Il peut également y avoir un impôt des sociétés sur les gains en capital résultant de la vente des actifs de la société, et un impôt sur les dividendes lorsque l'argent est retiré de la société et transféré aux héritiers.

Ces trois niveaux d'impôt peuvent éroder sensiblement la valeur d'une succession, mais deux stratégies, utilisées individuellement ou concurremment, peuvent aider :

1. Report en arrière d'une perte sur rachat – élimine l'impôt sur les gains en capital et doit être mené à terme dans l'année d'imposition suivant le décès de l'actionnaire.
2. Pipeline – élimine l'impôt sur les dividendes et peut être mené à terme dans les trois à cinq années suivant le décès de l'actionnaire.

Il convient généralement de procéder au report en arrière de la perte sur rachat lorsque vous avez des attributs fiscaux favorables tels

des soldes d'impôt en main remboursable au titre de dividendes ou des soldes de comptes de dividendes en capital. Et souvent, il est souhaitable d'opter pour le pipeline lorsque vous êtes dans un environnement plus favorable quant aux gains en capital, comme en ce moment. Nous reviendrons plus en détail sur les deux stratégies dans un Bulletin fiscal ultérieur.

Les deux façons de procéder peuvent faire appel à l'assurance-vie de façon stratégique afin de réduire le taux d'impôt effectif.

N° 3 : Faire des legs justes

« Égal » ne veut pas dire nécessairement « juste ». Supposons que Mère et Père lancent une entreprise alors qu'ils ont trois enfants. La fille qui travaille dans l'entreprise reprendra éventuellement la société. Les deux fils exercent d'autres professions. Il serait « égal » de diviser les actions de la société entre les enfants, un tiers allant à chacun – mais cela ne serait pas « juste » pour la fille, qui se retrouverait soudainement actionnaire minoritaire, les deux tiers de son succès dans l'exploitation de l'entreprise étant versés à ses frères sous forme de dividendes. Il serait beaucoup plus juste de laisser l'entreprise à la fille et de céder d'autres actifs d'une valeur équivalente aux fils.

Selon les règles de répartition équitable du patrimoine, la succession est envisagée *comme un tout* plutôt qu'à la pièce, question de s'assurer que les legs sont justes pour tous les héritiers. Ce principe est essentiel lorsque la succession englobe une entreprise familiale, et aussi très utile dans les cas de familles recomposées. L'assurance-vie, facile à mettre en place, est un moyen efficace de parvenir à une répartition appropriée.

N° 4 : Diversifier les placements à revenu fixe

L'assurance-vie permanente offre une occasion sans égal de placement à l'abri de l'impôt, pouvant contribuer à la diversification d'un portefeuille d'autres actifs. Plus précisément, les familles ayant une valeur nette élevée redirigent souvent certains placements à revenu fixe dans une assurance-vie permanente afin d'améliorer les rendements tout en maintenant ou réduisant la volatilité.

Les contrats d'assurance-vie permanente sont tout à fait prévisibles et monotones, mais ils peuvent produire des rendements à long terme équivalant à un rendement avant impôts de 9 % ou plus. En outre, dans un contexte d'entreprise, vous pouvez payer les primes à même les revenus après impôts de la société, alors que la prestation de décès sera créditée au compte de dividendes en capital de la société, pour être retirée ensuite de la société pratiquement sans impôt. Il s'agit d'un moyen extrêmement efficace sur le plan fiscal de retirer de l'argent d'une société pour en faire profiter la génération suivante.

Voici le moyen le plus simple de visualiser comment cette stratégie pourrait s'inscrire dans votre planification. Les soldes des CELI ont maintenant dépassé les soldes des REER au Canada. Imaginez avoir un CELI SANS plafond pour vous-même ou pour votre société. Votre argent pourrait croître en franchise d'impôt, être accessible sans impôt et être transféré presque sans impôt à vos héritiers. Une telle stratégie existe. C'est d'ailleurs ainsi que les familles fortunées utilisent l'assurance-vie permanente au Canada.

N° 5 : Mettre en place une stratégie philanthropique

Un objectif que privilégient de nombreuses familles fortunées est de prévoir un legs caritatif important. Il est possible de constituer

un legs beaucoup plus important en convertissant des impôts en œuvre philanthropique grâce à une assurance-vie permanente. Il existe de nombreuses façons d'y parvenir, mais nous vous suggérons ici l'une des plus simples.

Les dons de bienfaisance peuvent effacer jusqu'à 75 % des impôts annuels nets à payer pour une année, et les montants excédentaires peuvent être reportés en avant jusqu'à cinq ans. Mais les règles sont même plus généreuses encore lorsque vient le moment de produire la déclaration de revenus finale d'une personne décédée. À ce moment, les dons de bienfaisance peuvent effacer jusqu'à 100 % des impôts dus pour l'année du décès et l'année précédente.

Par conséquent, si vous prévoyez une charge fiscale de 1 M\$ d'impôt sur le revenu pour chacune de ces deux années au moment de votre décès, vous pourriez faire don d'une assurance-vie de 2 M\$, une option efficace sur le plan fiscal. Au lieu de verser beaucoup d'argent à l'ARC, vous pourriez ainsi effectuer un don important afin de soutenir les causes dans lesquelles vous croyez.

Enfin, vous pourriez envisager un PFI pour atteindre vos objectifs philanthropiques. Pour les personnes admissibles, il est intéressant d'avoir le beurre et l'argent du beurre, ce qui signifie que vous pouvez mieux servir les organismes de bienfaisance et les causes qui vous tiennent à cœur. Tout cela doit cependant être examiné dans le cadre de votre planification successorale globale.

PLANIFIER EN CETTE ÈRE DE COVID — L'ASSURANCE-VIE PEUT AIDER

Les dernières nouvelles sur la COVID ne sont pas rassurantes. Malgré tous les efforts que nous avons faits, des éclosions continuent

de se produire en de nombreux endroits et de nouveaux variants font leur apparition. On recommence à parler du masque obligatoire qui pourrait redevenir la norme même pour les personnes ayant reçu plusieurs vaccins. De nombreux experts affirment que la pandémie risque de faire partie de nos vies pour des décennies à venir.

Outre les dangers liés à la COVID, qui aurait prévu des événements inconcevables comme l'effondrement meurtrier d'un immeuble d'appartements en Floride ou les inondations soudaines en Europe de l'Ouest qui ont causé la mort de centaines de personnes et dévasté des communautés vivant dans ces pays depuis des siècles? Nous devons nous adapter à la vie dans un monde comportant plus de risques et d'inconnues que ce à quoi nous avons été préparés.

Même si nous ne pouvons prédire l'avenir, nous nous demandons tous ce que nous pouvons faire maintenant pour protéger nos familles si quelque sinistre devait frapper.

Nous prévoyons que les taux de l'impôt sur le revenu vont augmenter considérablement, que des impôts seront levés sur les gains réalisés sur une résidence principale, et que seront adoptés un impôt sur les successions et un impôt sur la fortune. Les impôts au décès, qui sont actuellement de 25 % à 70 % sans planification appropriée, continueront d'augmenter, laissant encore moins aux familles.

L'assurance-vie deviendra plus onéreuse

Les taux d'assurance devraient augmenter, les sociétés d'assurance devant réaliser des profits pour leurs actionnaires. Les demandes d'indemnité liées à des pandémies se répercutent sur les bénéficiaires. Et les rendements moindres des placements, conjugués à des revenus disponibles inférieurs pour les contribuables moyens, forceront

les sociétés d'assurance à hausser les taux des primes. Nous en viendrons peut-être même à des primes « non garanties », voire variables. Il se peut donc que le moment soit idéal pour geler ces taux.

La souscription d'une assurance-vie pourrait devenir plus difficile à cause de la pandémie. Davantage de gens ne seront pas admissibles, et l'assurance-vie ne sera peut-être plus accessible qu'aux Canadiens les plus jeunes et les plus en santé. Si vous repoussez votre demande d'une assurance-vie, rien ne garantit que vous serez encore assurable lorsque vous le voudrez le plus ardemment.

Une personne qui a réussi en affaires peut devenir soudainement non assurable. Nul ne peut tenir sa santé pour acquise. Le moment est venu de commencer à réfléchir aux façons de minimiser vos impôts futurs, pendant que le soleil brille toujours, que vous êtes en vie et en santé, et que des options s'offrent à vous pour procéder à la planification qui s'impose.

Pourquoi de l'assurance-vie?

Dans un monde d'incertitude croissante, outre le fait de procéder à une planification de base – mise à jour de votre testament, désignation de deux mandataires et mise à jour de votre bilan successoral –, c'est le moment où jamais de revoir vos assurances-vie. Le coût ne fera vraisemblablement qu'augmenter dans l'avenir.

Le but premier de l'assurance-vie est d'apporter à votre famille la sécurité financière dont elle aura besoin pour poursuivre lorsque vous ne serez plus là. Dans une planification successorale axée sur les impôts au décès, vous devrez envisager une assurance conjointe ou une assurance au dernier vivant, qui couvrira les deux conjoints et sera versée après le second décès. Ce type d'assurance est beaucoup moins onéreux (jusqu'à 40 %) qu'une protection sur

une seule vie et pourra compenser les impôts sur les gains en capital et d'autres frais liés à la succession, et cela pour quelques cents par dollar.

En fait, l'assurance-vie est l'un des quatre placements à l'abri de l'impôt encore accessibles aux Canadiens, les trois autres étant le CELI, votre résidence principale et – si vous avez de la chance – les gains à la loterie.

Le fléau de la COVID a rendu plus facile que jamais l'achat d'une assurance-vie. Il n'y a pas si longtemps (avant la COVID) qu'une personne voulant acheter une assurance-vie devait rencontrer un conseiller en assurance pour remplir une demande, accepter qu'une infirmière vienne à son domicile pour le prélèvement d'échantillons de sang et d'urine, et attendre patiemment la conclusion du processus de souscription de l'assurance.

Par nécessité, les sociétés d'assurance-vie du Canada ont réagi rapidement à la COVID en réduisant les exigences de la souscription et en simplifiant l'ensemble du processus. Dans nombre de cas, des clients peuvent obtenir jusqu'à 5 M\$ d'assurance-vie sans examen médical, sans échantillons de sang ou d'urine, et sans rencontre en personne. Le tout peut maintenant se régler par téléphone en 15 minutes.

De nombreux contribuables profitent de l'occasion pour bonifier leur propre protection ou acquérir de nouvelles assurances temporaires et permanentes pour leurs conjoints, enfants et petits-enfants. Les bénéficiaires de la police peuvent comprendre un conjoint et d'autres membres de la famille, ainsi qu'un organisme de bienfaisance – ce qui est beaucoup mieux que de laisser la moitié ou plus de ses économies aux gouvernements sous la forme d'impôts.

Les contribuables canadiens qui sont célibataires, veufs ou veuves ou divorcé(e)s ne réalisent peut-être pas que les gouvernements les discriminent. Au moment de leur décès – en l’absence d’un conjoint – ils laissent aux gouvernements jusqu’à 50 % ou plus (selon la province) de leur REER et de leur FERR, et 25 % de la croissance de leurs avoirs non enregistrés.

Il existe plusieurs façons d’utiliser l’assurance-vie. La première consiste pour le liquidateur de la succession à se servir de la prestation décès prévue dans le contrat d’assurance-vie pour payer les impôts exigés avant de distribuer le solde aux membres de la famille ou à un organisme de bienfaisance.

Comme placement exonéré d’impôt, vous pouvez surfinancer un contrat d’assurance-vie (en payant plus que les primes prévues) et constituer une valeur de rachat (VR). Pour les propriétaires d’entreprise, les professionnels ayant un revenu élevé, les investisseurs immobiliers et les personnes ayant d’importants portefeuilles de placements, on peut envisager un plan de financement immédiat (PFI). Une telle stratégie permet à ces personnes d’acheter une assurance-vie sans mobiliser de leur fonds pour payer les primes, tout en répondant à leurs besoins de planification fiscale et successorale.

Exemple : un investisseur immobilier de 65 ans s’est constitué un portefeuille d’immeubles de 50 M\$ qu’il souhaite laisser à ses enfants. Comme il n’a ni planification successorale ou fiscale ni planification d’assurance, il devra payer un impôt de 10 M\$ à son décès.

Dans cet exemple, le contribuable pouvait utiliser une assurance-vie pour acquitter ces impôts de telle sorte que sa famille ne soit pas forcée de vendre des actifs pour régler cette dette fiscale. Il hésitait

à puiser dans ses propres fonds pour acheter de l’assurance-vie, mais il aimait l’idée de le faire pendant qu’il avait encore accès à ses primes pour d’autres placements.

La VR de la police d’assurance sert de garantie pour un emprunt auprès d’une banque à charte canadienne. Le contribuable a payé la prime initiale avec son propre argent, puis affecté la VR de la police à la garantie de l’emprunt à réinvestir dans son entreprise immobilière. Il continuerait ainsi à ne payer que l’intérêt sur l’emprunt, lequel serait déductible fiscalement. L’emprunt sera remboursé à son décès à même le produit de l’assurance-vie. Le solde ira à la famille et à un organisme de bienfaisance, pratiquement sans impôt.

Les propriétaires d’entreprise apprécient la possibilité d’utiliser des fonds de leur société pour payer les primes de leur assurance-vie. Les sociétés sont imposées à un taux inférieur à celui auquel sont assujettis les particuliers actionnaires. Par exemple en Ontario, le taux de l’impôt des sociétés s’appliquant au revenu d’une entreprise exploitée activement est d’environ 13,5 %, et de 50 % sur un revenu de placement (même si environ la moitié de cet impôt est remboursable une fois qu’assez de dividendes ont été versés). Le taux d’impôt marginal le plus élevé des particuliers en Ontario est d’environ 53,5 %. Les propriétaires d’entreprise fortunés ont recours à l’assurance-vie détenue par la société afin d’accumuler des richesses passives à l’intérieur de la société d’une façon fiscalement avantageuse. Ils peuvent également avoir accès à ces richesses et les transférer en franchise d’impôt aux bénéficiaires survivants.

Pour les propriétaires d’entreprise en particulier, l’assurance-vie peut protéger famille ou entreprise contre la perte soudaine

d'une personne clé dans l'entreprise. Elle peut servir en particulier à financer une convention de rachat d'actions entre actionnaires, de telle sorte que leurs héritiers soient assurés d'avoir un acheteur pour leurs actions et une valeur marchande garantie par le produit de l'assurance-vie, moyennant quelques cents par dollar.

De pair avec une planification successorale adéquate, l'assurance-vie peut vous apporter la paix d'esprit que procure le fait de savoir que vous avez bien pris soin de votre famille et soutenu un organisme de bienfaisance de votre choix – éléments cruciaux en période de pandémie. À chaque génération, il semble se présenter un ou deux événements majeurs comme une guerre, une famine, une dépression ou une récession. Si vous planifiez maintenant pendant que vous et les membres de votre famille allez bien, et que votre entreprise est stable, vos démarches de planification fonctionneront comme prévu.

N'agissez pas seuls. Il existe nombre de façons de réduire vos impôts maintenant et dans l'avenir, mais elles commandent toutes une planification successorale exhaustive et un travail de collaboration avec des personnes alliant compétence et connaissances.

Marcil Lavallée

OTTAWA

400-1420 place Blair Towers Place
Ottawa ON K1J 9L8
T 613 745-8387
F 613 745-9584

GATINEAU

100-200 rue Montcalm St
Gatineau QC J8Y 3B5
T 819 778-2428
F 613 745-9584

Marcil-Lavallee.ca

Marcil Lavallée, S.E.N.C. | G.P.

Société de comptables professionnels agréés
Partnership of Chartered Professional Accountants

Le présent bulletin résume les faits nouveaux survenus en fiscalité ainsi que les occasions de planification qui en découlent. Nous vous recommandons, toutefois, de consulter un expert avant de décider de moyens d'appliquer les suggestions formulées, pour concevoir avec lui des moyens adaptés à votre cas particulier.



Marcil Lavallée est un cabinet indépendant membre de Moore North America qui, à son tour, est membre régional de Moore Global Network Limited (MGNL). MGNL est devenu l'un des plus importants réseaux mondiaux de comptabilité et de services-conseils, comprenant aujourd'hui 260 cabinets établis dans 112 pays, ce qui représente plus de 30 000 personnes et des honoraires de plus de 2,742 milliards USD.