

## DANS CETTE ÉDITION

Résolutions du Nouvel An et philanthropie **1**

Avantages cachés de l'assurance-vie **5**

## RÉSOLUTIONS DU NOUVEL AN ET PHILANTHROPIE

Sortir votre carnet de chèques ou votre carte de crédit pour faire des dons de bienfaisance est la stratégie la moins efficace du point de vue fiscal.

Nous avons recensé plus de 20 modalités de don – toutes plus efficaces tant sur le plan fiscal que sur le plan des coûts –, qui vous permettront d'être plus prodigue encore tout en vous encourageant à veiller sur les êtres qui vous sont chers et à déterminer comment vous pouvez constituer pour eux un legs philanthropique plus durable. Les dix plus importantes modalités sont décrites ci-après.

En ce début d'année, prenez la résolution de faire mieux et de vous offrir encore davantage d'économies fiscales.

### 1. Constituer un fonds à vocation arrêtée par le donateur (FVAD)

Les fonds à vocation arrêtée par le donateur (FVAD) représentent probablement le trésor le mieux caché de la philanthropie au Canada.

Vous pouvez constituer un FVAD à titre de fondation publique – personnellement ou par l'entremise d'une société ou les deux –, ce qui vous permettra de faire un don à une entité, d'obtenir un reçu aux fins fiscales et de remettre plus tard l'argent à des organismes de bienfaisance enregistrés au Canada. Le beau côté de la chose est que vous n'avez pas à décider au départ. Un FVAD est la version « allégée » de la fondation privée –, avec beaucoup moins de paperasse, de renseignements à fournir et de tâches administratives –, qui vous permet de faire un don maintenant (et d'obtenir un reçu aux fins fiscales dans l'immédiat), puis de définir l'affectation stratégique de votre argent. Ce pourrait être un bon complément à nombre de stratégies de maximisation des dons ci-après.

### 2. Donner des titres comportant une plus-value

Lorsque vous vendez des actions ou des parts de fonds négociés, de fonds communs de placement ou de fonds distincts à un prix supérieur au prix payé à l'achat, la moitié du gain en capital est incluse dans votre revenu aux fins de l'impôt et est donc imposable. Bien qu'il soit heureux que le cours d'un titre coté ait monté, ces placements représentent essentiellement une dette fiscale future. Par bonheur, vous pouvez contourner cette difficulté en donnant ces actions « en nature » à un organisme de bienfaisance enregistré ou à votre FVAD. Vous obtenez alors un reçu aux fins fiscales pour la juste valeur marchande courante des titres donnés, et vous ne payez aucun impôt sur le gain en capital.

Si vous détenez des titres comportant une plus-value que vous souhaitez vendre, les donner est bien plus logique que de les vendre, payer l'impôt sur les gains en capital, puis donner l'argent qui reste.

Ainsi, chaque fois que vous envisagez de faire un don, demandez-vous si vous détenez des actions comportant une plus-value que vous pourriez donner à l'organisme de bienfaisance plutôt que de faire un chèque ou de porter un montant à une carte de crédit. Et, si vous aimez vraiment ces titres, vous pouvez toujours les racheter à leur juste valeur marchande du moment.

### **3. Donner les économies résultantes d'une vente à perte**

La dernière année a été ardue pour de nombreux investisseurs, peu habitués à une grande volatilité des marchés. Votre portefeuille peut renfermer des placements déficitaires, et vous avez peut-être décidé d'en vendre quelques-uns parce que vous avez perdu espoir de voir leur valeur remonter. Les vendre à un prix inférieur à leur prix de base rajusté pour vous donne lieu à une perte en capital que vous pouvez porter en diminution des gains en capital des trois années précédentes ou de toute année future. Si des ventes à perte vous procurent des économies d'impôt, voyez le don de la totalité ou d'une partie de l'argent économisé comme une victoire morale sur les aléas du marché.

### **4. Donner une assurance-vie permanente existante**

Si vous détenez une assurance-vie permanente dont vous n'avez plus besoin, envisagez de la donner à un organisme de bienfaisance. Vous pouvez choisir de changer la désignation de bénéficiaire dans la police pour nommer l'organisme de bienfaisance, auquel cas il n'y aura pas d'avantage fiscal immédiat, mais votre succession recevra un reçu aux fins fiscales pour le montant de la prestation de décès après votre mort. Vous pouvez aussi faire don à l'organisme de la police elle-même. Dans ce cas, vous recevrez un reçu aux fins fiscales pour la juste valeur marchande de la police, laquelle vous pourrez porter en diminution de l'impôt sur le revenu à payer dans votre prochaine déclaration de revenus. Toutes les primes

que vous continuerez de payer sur la police ouvriront également droit à des reçus aux fins fiscales. Une précaution s'impose : attention aux règles des « 3 ans » et des « 10 ans » décrites ci-après et assurez-vous d'obtenir un reçu aux fins fiscales pour la juste valeur marchande de la police et non pas seulement pour son coût.

Lorsqu'une personne donne une police d'assurance-vie qu'elle détient déjà, elle doit en faire cession (transfert de propriété) à l'organisme de bienfaisance enregistré et désigner l'organisme comme bénéficiaire de la police pour obtenir un crédit d'impôt pour don. Lorsque la cession est faite en faveur d'un organisme de bienfaisance, tous les consentements qu'exigent les lois provinciales pour qu'il y ait changement de bénéficiaire doivent être signés pour que le don à l'organisme de bienfaisance soit valide. Si le donateur veut conserver le droit de changer l'organisme de bienfaisance bénéficiaire, le don de la police d'assurance-vie peut être fait à une fondation communautaire (de la même façon que pour un fonds à vocation arrêtée par le donateur en 1 ci-dessus).

En général, si la cession de la police est faite en faveur d'un organisme de bienfaisance, le donateur est réputé avoir fait un don de valeur égale à la juste valeur marchande de la police (diminuée de tout avantage pour lui). La juste valeur marchande est une question de fait. L'Agence du revenu du Canada (**ARC**) a publié des indications relativement aux facteurs à prendre en considération dans l'évaluation d'une police d'assurance-vie, dans la Circulaire d'information 89-3. Ces facteurs sont notamment sa valeur de rachat, sa valeur d'emprunt, sa valeur nominale, l'état de santé et l'espérance de vie de la personne assurée, les privilèges de conversion, et d'autres modalités de la police comme les avenants, les clauses de doublement de la prestation ainsi que le coût de remplacement.

Si le don d'une police d'assurance-vie est fait immédiatement après son émission ou dans un certain délai, le paragraphe 248(35) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (**LIR**) fera en sorte que la juste valeur marchande

du don sera réputée être inférieure à sa juste valeur marchande déterminée par ailleurs. Pour les dons faits dans les trois ans – ou les dix ans – suivant l'achat, s'il est raisonnable de conclure que le bien a été acquis avec l'intention d'en faire don –, le paragraphe 248(35) de la LIR fait que le don soit réputé être le moins élevé de la juste valeur marchande déterminée par ailleurs et du coût de la police. À ces fins, le « coût » est défini comme étant le prix de base rajusté de la police. Si une police est transférée à une société privée (fermée) par un actionnaire puis donnée à un organisme de bienfaisance par la société dans la période prévue des 3 ou 10 ans, le paragraphe 248(36) fait que le montant le plus faible représentant le coût pour l'actionnaire ou la société est réputé être le coût aux fins de la détermination du montant du don. L'ARC a affirmé que ce paragraphe s'appliquera en lien avec le paragraphe 248(35) à un don fait par la société (Interprétation 2017-0692361C6).

Comme nous l'avons vu, la juste valeur marchande est une question de fait. Il est recommandé de demander l'aide d'un expert en évaluation pour établir la juste valeur marchande d'une police d'assurance-vie.

L'ARC a également confirmé que, pour la détermination des conséquences fiscales du transfert d'une police d'assurance-vie à un organisme de bienfaisance, le paragraphe 148(7) de la LIR a préséance. En vertu de ce paragraphe, le transfert de la police par voie de don est réputé se faire à la plus élevée des valeurs suivantes :

- la « valeur » de la police définie au paragraphe 148(9) de la LIR comme étant sa valeur de rachat (**VR**), ou zéro;
- la juste valeur marchande de la contrepartie donnée, le cas échéant, pour la police (aucune contrepartie n'est donnée en contexte caritatif puisqu'un reçu n'est pas une contrepartie);
- le prix de base rajusté (**PBR**) de la police immédiatement avant le transfert.

Il n'y a gain imposable sur la police et, par conséquent, inclusion dans le revenu que si l'élément déclencheur est un excédent de la VR sur le PBR.

## 5. Donner une assurance temporaire existante

L'assurance-vie temporaire offre une protection d'assurance pour une durée déterminée, et la plupart des gens supposent à tort qu'une telle police n'a pas de valeur résiduelle au terme de sa durée. Cependant, avant l'expiration d'une police temporaire, vous avez le choix de la convertir en partie ou en totalité en assurance permanente sans preuve médicale. Si vous n'avez pas besoin de telle protection d'assurance-vie pour vous-même, vous pouvez donner la police à un organisme de bienfaisance. Comme en 4 ci-dessus, vous recevrez un reçu aux fins fiscales pour la juste valeur marchande, ce qui vous fera économiser des impôts, et toutes les primes futures seront des dons de bienfaisance déductibles fiscalement. Ce choix est particulièrement avantageux pour les personnes âgées ayant des problèmes de santé. Vous obtiendrez ainsi le reçu aux fins fiscales de la juste valeur marchande le plus intéressant.

## 6. Donner une nouvelle police d'assurance-vie

Vous pouvez également acheter et donner une nouvelle police d'assurance-vie à l'organisme de bienfaisance de votre choix. Ici encore, toutes les primes que vous payez seront des dons de bienfaisance. Et, lorsqu'un organisme de bienfaisance détient une assurance permanente – ce qui vaut également pour les points 4 et 5 ci-dessus –, il n'est pas tenu d'attendre que la personne assurée décède pour en retirer un avantage fiscal. Plutôt que de réinvestir des dividendes dans une protection d'assurance additionnelle (ce qui soustrait ces dividendes à l'impôt lorsque la police n'est pas détenue par un organisme de bienfaisance), l'organisme peut recevoir

les dividendes en espèces chaque année sans conséquences fiscales. Il peut aussi accéder à la VR de la police sans conséquences fiscales. L'une et l'autre approche permettent à l'organisme de faire fructifier votre legs pendant que vous vivez encore et pouvez constater ce qu'il en advient.

## 7. Donner des actions accréditives

Des actions accréditives sont émises par certaines sociétés du secteur des ressources comme les mines, le pétrole et le gaz, les énergies renouvelables et la conservation de l'énergie. Ces sociétés font passer aux investisseurs des dépenses d'exploration et de mise en valeur dont de petits émetteurs ne peuvent se prévaloir en déduction de leur revenu, ce qui en fait des placements très efficaces sur le plan fiscal. Ils représentent également un mécanisme de don fort intéressant sur le plan des coûts.

Par exemple, si un résident de l'Ontario imposé au taux marginal le plus élevé de 53,5 % donne de l'argent, son coût après impôt est de 49,6 %. Si cette même personne donne des actions accréditives, le coût après impôt pourrait n'être que de 5 % à 15 % selon le taux applicable et le ressort territorial. À titre d'exemples de sociétés émettant des actions accréditives, mentionnons PearTree Canada, Oberon Capital Corporation, BerTovCapital et WCPD.

## 8. RPC/RRQ et philanthropie

Si vous êtes « à l'aise financièrement », vous n'avez probablement pas besoin de vos prestations du Régime de pensions du Canada (RPC) (ou du Régime des rentes du Québec (RRQ)) pour financer vos dépenses de retraite. Cet argent est simplement imposé, puis investi, puis imposé de nouveau. C'est ce que l'on appelle la « moulinette fiscale », dont l'action s'interrompt à votre décès.

Vous pouvez plutôt utiliser cet argent « jamais dépensé », provenant du gouvernement, pour payer les primes d'une police d'assurance-vie. Un couple marié recevant à peu près 26 000 \$ de prestations du RPC peut acheter environ 1,4 M\$ d'assurance vie permanente et ne payer aucun impôt sur son revenu du RPC.

## 9. Don assorti d'une rente

Le don assorti d'une rente consiste à constituer un don de bienfaisance exceptionnel qui réunit les aspects favorables d'une rente, d'une assurance-vie, d'un geste philanthropique et d'une économie d'impôt et vous permet ainsi d'obtenir un revenu garanti, de maximiser vos legs, de créer des dons annuels, et de réduire vos impôts. Il y a quatre façons de mettre en place un don assorti d'une rente. Moyennant par exemple un don de 1 M\$, vous pouvez recevoir un revenu annuel garanti de plus de 9 %, donner entre 1,63 M\$ et 2,7 M\$ à un organisme de bienfaisance, ou laisser un montant additionnel de 1,7 M\$ à votre famille **plus** un legs de 1 M\$ à l'organisme de bienfaisance de votre choix ou votre FVAD.

## 10. La conversion fiscale d'un REER/FERR

Les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) et les fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR) sont d'importants mécanismes d'épargne qui repoussent l'imposition du fruit des placements qui les composent, aussi longtemps que l'argent demeure dans le régime. Éventuellement, l'argent accumulé doit être sorti du régime, et c'est alors que le problème survient, puisque la totalité des sommes retirées est imposée comme un revenu ordinaire. En Ontario, des contribuables ayant un revenu élevé perdent 53,35 % de ces épargnes au profit de l'ARC. Un REER/FERR de 2 M\$ ne vaut que 920 000 \$ pour

vos héritiers, bien qu'il puisse être versé dans le régime de votre conjoint, ou à vos enfants dans certains cas.

Vous pourriez envisager de recourir à la stratégie de conversion fiscale du REER/FERR qui consiste à donner la totalité ou une partie de votre REER ou FERR à votre propre fonds de bienfaisance (fondation privée ou FVAD) ou aux organismes de bienfaisance de votre choix, ne laissant rien à l'ARC. Votre don pourrait même être optimisé si vous affectez une partie de l'argent transféré à l'achat d'une assurance-vie détenue par l'organisme, votre fondation personnelle ou votre FVAD.

## AVANTAGES CACHÉS DE L'ASSURANCE-VIE

Nous savons tous ce qu'est l'assurance-vie, mais très peu de gens savent ce qu'elle *fait*.

Une croyance erronée veut que l'assurance-vie n'ait que pour seules fonctions de remplacer un revenu, de rembourser une dette hypothécaire, de mettre du pain sur la table de la famille, et d'assurer que les enfants puissent bénéficier d'une bonne éducation. En début de carrière, c'est une nécessité, tout comme une assurance automobile ou habitation – mais plus tard, une fois la situation personnelle bien établie, on dit qu'elle n'est plus importante.

Ce que la plupart des gens ne savent pas, c'est que l'assurance-vie est un moyen extrêmement souple de compléter toutes les autres stratégies de planification financière mises en place. Elle a une myriade d'applications, en particulier pour les personnes qui ont un patrimoine à protéger et souhaitent constituer un legs pour leur famille et pour les œuvres caritatives qu'elles appuient.

Nous verrons ici quelques-unes seulement des nombreuses façons de mettre à contribution l'assurance-vie pour la réalisation de deux

objectifs clés que partagent nombre de personnes ayant une valeur nette élevée, à savoir payer moins d'impôt et laisser un plus gros héritage. Nous utiliserons ici l'exemple d'un client type, mais il est important de garder à l'esprit que chacune de ces stratégies peut être personnalisée et cibler l'atteinte d'objectifs très précis.

### Du succès au résultat optimal

Benoît et Cindy ont monté de toutes pièces une entreprise prospère. Ils ont 63 et 60 ans respectivement, quatre enfants et huit petits-enfants. Ils sont des piliers dans leur communauté et soutiennent leur hôpital local ainsi que diverses autres œuvres caritatives.

Leur valeur nette de plus de 120 M\$ consiste en immeubles et en biens de sociétés. Leur planification actuelle tient compte d'une importante dette fiscale (non intentionnelle) de 25 M\$, qui sera exigible au décès du second conjoint. Cette facture peut être financée de plusieurs façons, dont voici trois des plus habituelles :

- argent en main – même si cette option requerrait 41,2 M\$ de liquidités avant impôts de la société, moyennant un taux d'imposition des dividendes déterminés de 39,34 %;
- emprunt – une succession pourrait devoir batailler ferme pour obtenir un tel crédit, et des taux d'intérêt élevés pourraient gruger une bonne part des héritages. De plus, les intérêts ne sont pas déductibles et l'emprunt devra être remboursé;
- vente d'actifs – la plupart des gens ne veulent pas prendre le risque d'une « vente en catastrophe » qui ne rapporterait pas la juste valeur marchande des biens, sans compter que la vente d'actifs a de nombreuses autres conséquences fiscales.

Heureusement, il existe une quatrième option, plus avantageuse : affecter une police d'assurance-vie au règlement des impôts successoraux, possibilité habituellement beaucoup moins coûteuse et plus efficiente sur le plan fiscal. L'assurance-vie, lorsqu'elle

est détenue par une société, peut être payée avec des dollars après impôts moins coûteux de la société. Elle offre en outre un mécanisme permettant de sortir de l'argent de votre société sans impôt, par l'intermédiaire du compte de dividendes en capital (CDC).

## **Cinq façons pour Benoît et Cindy d'utiliser une assurance-vie pour acquitter les impôts successoraux— et en tirer d'autres avantages**

### **1. Couvrir les impôts à payer**

Acheter une police d'assurance-vie de 25 M\$ permettra de régler les impôts successoraux pour un coût bien inférieur à celui de l'inaction. Les options de financement comprennent : une prime annuelle de 334 592 \$ payable jusqu'au décès, une prime annuelle de 372 935 \$ payable jusqu'à l'âge de 85 ans, ou une prime annuelle de 675 000 \$ payable sur 10 ans seulement. Le montant le plus élevé que ce couple pourrait avoir payé après 10 ans serait de 6,75 M\$ — soit considérablement moins que les 41,2 M\$ évoqués.

### **2. Couvrir les impôts à payer par du financement**

Il est également possible d'acheter une assurance-vie de 25 M\$ d'une manière qui n'aura pas d'incidence sur les liquidités, en ayant recours à un Plan de financement immédiat (PFI). La valeur de rachat (VR) de la police est facilement acceptée en garantie par toutes les banques à charte canadiennes. Si Benoît et Cindy ne sont pas réfractaires à l'idée du financement, ils peuvent payer les primes et réemprunter immédiatement jusqu'à 100 % des primes payées, puis investir le produit de l'emprunt.

Comme l'argent est investi, ils peuvent déduire les intérêts. Cette structure peut être aménagée de telle sorte qu'elle n'aura pas d'incidence sur les liquidités, et la succession de Benoît et Cindy recevra le plein montant de 25 M\$ pour régler les impôts successoraux. Si la police d'assurance est détenue par une société,

cette dernière obtiendra un crédit d'impôt additionnel de 24,8 M\$ au titre du CDC, et pourra ainsi opérer, sans impôt, un retrait ultérieur de 24,8 M\$ pour la prochaine génération.

### **3. Couvrir les impôts à payer et maximiser les dons de bienfaisance**

Le couple de notre exemple est très soucieux de sa communauté et veut laisser un legs caritatif important. Mari et femme peuvent faire un don substantiel tout en éliminant les impôts successoraux.

S'ils achètent une assurance-vie de 50 M\$ à un coût annuel de 1,3 M\$, le coût total de la police ne sera que de 13 M\$, payable sur 10 ans. Au décès, la succession recevra l'argent et le donnera à la fondation caritative du couple - ce qui générera un crédit d'impôt de 50 M\$ réduisant les impôts successoraux et se transformant en don de bienfaisance.

### **4. Couvrir les impôts à payer et maximiser les dons de bienfaisance par du financement**

La stratégie qui suit peut elle aussi être aménagée de sorte qu'elle n'aura pas d'incidence sur les liquidités comme en 2 ci-dessus. Benoît et Cindy peuvent payer les primes et réemprunter immédiatement la VR de la police, investir l'argent, et déduire les intérêts. Dans ce cas, l'organisme de bienfaisance recevra le plein montant de 50 M\$, qui compensera entièrement les impôts successoraux. Ici encore, si l'on suppose que la police est détenue par la société, cette dernière obtiendra un crédit d'impôt additionnel de 49,7 M\$ au titre du CDC.

### **5. Générer des liquidités pour un organisme de bienfaisance par la stratégie dite de la « maximisation des dons »**

Les gens pensent que l'assurance-vie ne procure un avantage qu'au moment du décès de la personne assurée. Mais, en fait, il y a deux façons de tirer parti de l'assurance-vie en faveur

d'un organisme de bienfaisance durant la vie de l'assuré. On parle ici de la stratégie dite de la « maximisation des dons ».

Notre généreux couple peut donner, par exemple, 500 000 \$ chaque année à sa fondation, à son FVAD ou directement à un organisme de bienfaisance, pendant 10 ans. Le coût net total, après les crédits d'impôt annuels pour dons de bienfaisance, sera de 2,5 M\$. La fondation pourra affecter les fonds au paiement des primes d'une police d'assurance-vie conjointe au dernier vivant. Les dividendes versés sur une assurance-vie permanente servent en général à payer des bonis en assurance libérée, qui accroissent la prestation de décès et la VR. Les dividendes peuvent cependant être retirés en espèces et reversés à l'organisme de bienfaisance sans impôt chaque année.

Dès la première année de la police, l'organisme de bienfaisance pourra recevoir des dividendes annuels en espèces libres d'impôt. Mais, s'il attend jusqu'à la dixième année, ces dividendes ne réduiront pas le legs au décès. À ce moment, l'organisme pourra commencer à recevoir des dividendes annuels en espèces libres d'impôt de 162 000 \$ au départ, dividendes qui augmenteront chaque année jusqu'à ce que le second conjoint décède.

Au bout du compte, en contrepartie d'un investissement net de 2,5 M\$ sur 10 ans, l'organisme de bienfaisance pourrait recevoir 5 M\$ en dividendes annuels et un legs au décès important de 7,7 M\$ sous forme de produit d'assurance, soit 12,7 M\$ de dons de bienfaisance pour un coût de 2,5 M\$.

### Obtenir de l'aide professionnelle

N'agissez pas seuls. Prévalez-vous de l'expérience et des connaissances de professionnels de l'assurance qui peuvent évaluer vos besoins et vous proposer des stratégies appropriées. Il ne suffit pas de prendre une assurance. Il faut acheter les bons types d'assurance aux bons montants, avec l'aide de professionnels qui seront là pour vous défendre en cas de revendication.

*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**

#### 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



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.