

Préservation successorale et optimisation du patrimoine

Mars 2024

Jamie Golombek et Debbie Pearl-Weinberg

Planification fiscale et successorale, Gestion privée CIBC



Un plan successoral définit à qui vous souhaitez léguer vos biens à votre décès. Lorsque bien préparé, ce plan tient compte de la façon dont les divers actifs que vous détenez doivent être transférés afin de préserver autant que possible la valeur de votre succession pour vos bénéficiaires. Le plan successoral peut aussi prévoir comment la valeur de votre succession pourrait être accrue grâce à des économies d'impôt et à une assurance vie.

Planification fiscale

Au décès, aux fins de l'impôt, tous vos biens en capital sont réputés avoir été cédés à leur juste valeur marchande. Un gain (ou une perte) en capital sera réalisé à ce moment-là sur la différence entre la juste valeur marchande des biens au moment de votre décès et leur coût. De plus, la juste valeur marchande de votre régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et de votre fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) est incluse dans votre revenu au décès¹. Toutefois, selon la personne qui recevra ces actifs, il est possible de reporter cet impôt et de préserver la valeur de votre succession.

¹ Dans certains cas, cela peut aussi se produire si vous participez à un régime de retraite agréé.

Les biens en capital reçus par votre conjoint ou conjoint de fait² (ou certaines fiducies à son profit) peuvent, à votre décès, être transférés au coût d'origine plutôt qu'à la juste valeur marchande, ce qui reporte tout gain en capital et l'impôt à payer jusqu'au décès du conjoint ou conjoint de fait ou jusqu'à ce que celui-ci vende la propriété.

De même, l'inclusion du revenu tiré d'un REER ou d'un FERR peut être reportée si le REER ou le FERR est laissé à votre conjoint ou conjoint de fait survivant, qui utilise ensuite un report d'imposition pour transférer les fonds dans son REER ou son FERR. Dans ce cas, l'impôt sera uniquement payable par le survivant au taux d'imposition marginal de l'année au cours de laquelle les fonds sont retirés du REER ou du FERR du survivant (ou à son décès).

Il est également possible de léguer à votre enfant (ou votre petit-enfant) financièrement à charge un REER ou un FERR qui sera utilisé pour l'achat d'une rente enregistrée qui devra prendre fin lorsque l'enfant atteindra l'âge de 18 ans. Cela permet de répartir sur plusieurs années l'impôt sur le produit du REER ou du FERR. L'enfant (ou le petit-enfant) peut donc profiter des crédits d'impôt personnels et des taux d'imposition marginaux progressifs chaque année jusqu'à l'âge de 18 ans. Si l'enfant (ou le petit-enfant) financièrement à charge était à votre charge en raison d'une déficience mentale ou physique, le produit du REER ou du FERR peut être transféré à son REER ou à son FERR. Si vous prévoyez léguer votre succession à un certain nombre de personnes, vous voudrez peut-être maximiser les occasions de transfert offertes et léguer d'autres biens, comme le produit d'une assurance vie et des CPG, à d'autres bénéficiaires.

Planification en matière de frais d'homologation (impôt)

Dans la plupart des provinces, les frais d'homologation ou l'impôt sur l'administration de la succession sont des montants payés pour faire homologuer un testament, c'est-à-dire pour en faire certifier l'authenticité. Le montant des frais d'homologation varie selon la province ou le territoire et est généralement fondé sur la valeur de la succession.

Dans certaines circonstances, des stratégies peuvent être mises en œuvre pour réduire les frais d'homologation. Par exemple, lorsqu'une désignation de bénéficiaire est faite pour un REER, un FERR, un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) ou une police d'assurance, la valeur de ces actifs est généralement exclue de la succession et va directement au bénéficiaire, de sorte qu'elle n'est pas comprise dans la valeur de la succession aux fins d'homologation³. De plus, si les actifs sont placés dans une fiducie avant votre décès, ils ne font généralement pas partie de votre succession et n'ont pas besoin d'homologation pour être transmis à votre décès.

Bien que toutes les stratégies doivent être examinées avec un conseiller fiscal et juridique externe, notons que certaines peuvent être particulièrement problématiques. Par exemple, vous pourriez être tenté de placer des actifs en propriété conjointe, avec gain de survie, puisque ces actifs ne font généralement pas partie de votre succession. Toutefois, avant de procéder ainsi, les répercussions juridiques et fiscales doivent être bien examinées. Le transfert entraînerait-il une disposition réputée, ce qui ferait en sorte que l'impôt sur les gains en capital serait payable immédiatement? Pourrait-il exposer les actifs aux réclamations des créanciers de l'enfant majeur? Pourrait-il entraîner un différend au sujet de l'héritage ultime du bien? Les avantages et les inconvénients d'une stratégie de propriété conjointe doivent être soigneusement évalués, car dans de nombreux cas, les économies sur les frais d'homologation pourraient ne pas être aussi importantes que vous le croyez.

Utilisation stratégique des fiducies

Une fiducie est une relation qui établit la distinction entre la propriété en droit d'un bien et l'utilisation et la jouissance de ce bien⁴. Voici quelques utilisations courantes des fiducies dans le contexte de la planification successorale.

² Dans le présent article, le conjoint désigne une personne avec laquelle vous êtes légalement marié. Un conjoint de fait s'entend d'un conjoint de fait en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, c'est-à-dire une personne avec qui vous vivez dans une relation conjugale, à condition que vous cohabitiez depuis les 12 derniers mois ou que vous soyez les parents d'un enfant.

³ Au Québec, la désignation de bénéficiaires n'est pas autorisée pour certains types de REER, de FERR et de CELI.

⁴ En vertu des lois du Québec, une fiducie est caractérisée différemment.

Protection des biens

Une fiducie testamentaire, créée au moyen de votre testament, peut aider à régler d'éventuelles réclamations de tiers contre vos bénéficiaires. Quand des biens sont légués directement à vos bénéficiaires, ils peuvent faire l'objet de certaines réclamations en droit. Par exemple, si vous légués des biens à un bénéficiaire qui fait faillite ultérieurement, les biens légués peuvent faire l'objet de réclamations de la part des créanciers du bénéficiaire. Si les biens sont plutôt laissés à une fiducie discrétionnaire dûment rédigée au profit de ce bénéficiaire, ils pourraient être mis à l'abri de telles réclamations de tiers.

Fiducies d'héritage

Vous vous demandez peut-être comment subvenir aux besoins de votre conjoint ou conjoint de fait tout en préservant une partie de votre succession pour vos enfants. Cela peut être particulièrement pertinent dans le contexte d'une nouvelle relation. Dans votre testament, vous pourriez établir une fiducie au profit de votre conjoint ou conjoint de fait et préciser que le revenu tiré des actifs (ou d'une partie des actifs) de votre succession servira à subvenir aux besoins de votre conjoint ou conjoint de fait survivant durant toute sa vie, mais que les actifs restants de la succession seront en dernier lieu transférés à vos enfants après le décès de votre conjoint ou conjoint de fait. Vous pouvez faire la même chose en établissant une fiducie de votre vivant.

Fiducies d'héritage étrangères

Les fiducies d'héritage étrangères peuvent permettre à un résident canadien de réaliser des économies d'impôt substantielles si un membre de sa famille résidant à l'étranger prévoit lui léguer des actifs par voie de don ou d'héritage. Supposons, par exemple, que vous vivez au Canada et que vous vous attendez à recevoir une importante somme d'une personne qui a un lien de parenté avec vous et qui a toujours vécu à l'extérieur du Canada. Cette personne pourrait avoir la possibilité de transférer les actifs dans une fiducie étrangère, sans qu'aucun impôt canadien ne soit jamais imputé sur les actifs ou le revenu de la fiducie. Si la fiducie est située dans un territoire où l'impôt est faible (ou nul), il pourrait n'y avoir aucun impôt à payer sur le revenu annuel ou la croissance de l'héritage. Le transfert doit être fait directement de cette personne à la fiducie. Si vous recevez d'abord les fonds et les transférez ensuite à une fiducie d'héritage étrangère, l'exonération d'impôt ne s'appliquera pas.

Gel successoral

Si vous avez une entreprise constituée en société dont la valeur a augmenté, un gel successoral peut être une façon de réduire au minimum l'impôt à payer au moment de votre décès et de préserver ainsi une plus grande partie de la valeur de l'entreprise pour vos bénéficiaires. Vous pouvez geler la valeur de vos avoirs dans la société à leur valeur actuelle et, par conséquent, établir le gain maximal assujéti à l'impôt à votre décès. Toute croissance ultérieure de l'entreprise sera transmise à d'autres et l'impôt sur cette croissance sera reporté jusqu'à ce que ces autres personnes vendent leur participation ou jusqu'à leur décès.

Assurance vie

L'assurance vie peut être utilisée non seulement pour préserver la valeur de votre succession, mais aussi pour l'augmenter au-delà de sa valeur prévue actuelle.

Préserver la valeur de la succession

Vous voudrez peut-être réduire au minimum l'incidence de tout impôt à payer à votre décès, de sorte que les obligations fiscales n'érodent pas la valeur des biens que vous souhaitez léguer à vos bénéficiaires. De plus, vous voudrez peut-être vous assurer que les bénéficiaires ne sont pas forcés de vendre un actif en particulier, comme une propriété de vacances qui leur tient à cœur, si les liquidités de votre succession sont insuffisantes pour couvrir l'impôt exigible sur les gains en capital. Vous craignez peut-être aussi que vos bénéficiaires soient forcés de vendre les biens dont ils héritent pour compenser une éventuelle perte de revenu familial à votre décès. Enfin, si vous avez une entreprise, une injection de fonds pourrait s'avérer nécessaire à la poursuite des activités à court terme advenant votre décès soudain.

Pour toutes ces situations, l'achat d'une assurance vie entière pourrait être la solution. Dans la plupart des cas, la prestation de décès associée à une police d'assurance vie peut être reçue en franchise d'impôt. Comme nous l'avons vu ci-dessus, en désignant un bénéficiaire sur la police d'assurance vie, les frais d'homologation peuvent généralement être exclus de la valeur de la prestation de décès de l'assurance vie.

Accroître la valeur de la succession

Si vous avez des fonds dont vous n'avez pas besoin de votre vivant et que vous pouvez les investir, vous pourriez envisager d'acheter une police d'assurance vie entière. Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, la prestation de décès ne sera pas imposable dans la plupart des cas. De plus, le revenu de placement gagné dans la plupart des polices d'assurance vie entière est exonéré d'impôt, ce qui peut entraîner un rendement après impôt plus élevé que celui des placements qui génèrent un revenu imposable. Vous pourriez aussi être en mesure de verser dans la police des montants qui dépassent les primes requises, ce qui entraînerait une croissance supplémentaire à l'abri de l'impôt.

Cela pourrait accroître la valeur de votre succession au-delà de ce que vous aviez envisagé au départ.

Exemple

Supposons que Marie, 65 ans, et Samuel, 67 ans, qui paient de l'impôt au taux d'imposition marginal le plus élevé en Ontario, ont un million de dollars à investir qu'ils aimeraient léguer à leurs enfants dans le cadre de leur succession.

Ils hésitent entre investir les fonds dans un CPG ou dans une police d'assurance vie entière sur deux têtes payable au dernier décès. Or, une combinaison de ces deux options pourrait être envisagée. Ils pourraient investir les fonds dans un CPG et y retirer chaque année des montants afin de payer les primes d'une police d'assurance vie entière universelle. Marie et Samuel constateront probablement que le montant disponible pour leurs enfants à leur décès est plus élevé s'ils optent pour la stratégie combinée que s'ils investissent simplement dans le CPG.

Si vous avez une entreprise constituée en société, vous voudrez peut-être utiliser cette stratégie avec une assurance vie souscrite par la société.

Si vous avez besoin d'un revenu pour subvenir à vos besoins à la retraite et que vous souhaitez léguer un héritage à des bénéficiaires, vous pourriez aussi envisager une stratégie de rente assurée, par laquelle vous achetez une rente et une police d'assurance vie entière plutôt qu'un CPG.

Vous pouvez utiliser les versements mensuels de rente avantageux sur le plan fiscal pour payer les primes d'assurance qui peuvent vous procurer des liquidités plus importantes de votre vivant, tout en laissant le même montant aux bénéficiaires à votre décès que si vous aviez simplement investi dans un CPG.

Planification de l'impôt successoral américain

Enfin, si vous n'êtes pas un citoyen américain (ou une autre personne des États-Unis), vous pourriez être assujéti à l'impôt successoral américain au moment de votre décès si vous détenez des biens aux États-Unis, notamment des biens immobiliers américains, des actifs d'entreprise américains, des titres américains et des biens personnels situés aux États-Unis, selon la valeur de ces actifs par rapport à la taille globale de votre succession.

Diverses stratégies peuvent être envisagées pour réduire l'exposition à l'impôt successoral américain : investissement indirect dans des titres américains, notamment par l'intermédiaire de fonds d'investissement non américains (par exemple, des fonds communs de placement, des fonds distincts ou des fonds négociés en bourse canadiens) qui détiennent des placements sous-jacents dans des titres américains ou incorporation de votre portefeuille d'actions américaines dans une société de portefeuille canadienne. De même, vous pourriez penser à établir une fiducie pour détenir votre propriété de vacances aux États-Unis et à déplacer des objets de valeur (œuvres d'art, antiquités, bijoux ou véhicules) hors des États-Unis avant votre décès.

Sommaire

Bon nombre des stratégies mentionnées ci-dessus peuvent être utilisées pour contribuer à la préservation et même à l'optimisation de votre patrimoine. Assurez-vous de consulter des conseillers juridiques et fiscaux qualifiés avant d'intégrer ces stratégies à votre plan successoral.

Jamie Golombek, FCPA, FCA, CPA (IL), CFP, CLU, TEP, est directeur gestionnaire, Planification fiscale et successorale à Gestion privée CIBC, Toronto.

jamie.golombek@cibc.com

Debbie Pearl-Weinberg, LL.B., est directrice générale, Planification fiscale et successorale à Gestion privée CIBC, Toronto.

debbie.pearl-weinberg@cibc.com

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

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