

Gel successoral – Principes fondamentaux

Le gel successoral est une stratégie de planification successorale visant à réduire au minimum l'impôt perçu en limitant la croissance des biens en capital que vous détenez au cours de votre vie. Ce gel fait en sorte que la croissance future des biens en capital est transférée à vos héritiers.

Le présent article décrit un exemple typique de gel successoral et explique les raisons qui font de cette stratégie un outil pratique de la planification de la succession d'une entreprise. D'autres méthodes de planification de la succession d'une entreprise sont également présentées.

Situation typique de gel successoral

Paul Bois détient les actions de Bois inc., entreprise qu'il a lancée des années auparavant. L'entreprise vaut aujourd'hui 15 millions de dollars. M. Bois vieillit et sent qu'il a amassé suffisamment de fonds (c.-à-d. 5 millions de dollars dans un compte au comptant) pour passer à autre chose. Il est préoccupé de l'impôt pouvant être exigible à son décès.

À l'heure actuelle, l'entreprise est bien gérée sous la direction de sa fille, Paule. Paul songe à laisser son entreprise à Paule, mais n'est pas encore prêt à lui conférer le contrôle des droits de vote. Il vous demande votre avis.

Dans ce cas, un gel successoral peut s'avérer adéquat. Grâce au gel successoral, M. Bois sera en mesure de bloquer, en partie ou en totalité, la valeur des titres de croissance (actions de Bois inc.) à la juste valeur marchande de 15 millions de dollars, de sorte que toute croissance future de ces titres passera à la prochaine génération (Paule). En conséquence, la croissance future de Bois inc. ne sera pas imposée entre les mains de M. Bois, ni au cours de sa vie, ni au moment de son décès. Elle sera imposée seulement quand Paule vendra ses actions ou lorsqu'elle décédera. M. Bois peut également organiser le gel successoral de sorte que sa fille n'obtienne pas initialement le plein contrôle de la direction de l'entreprise.

Gel successoral et autres méthodes de transfert d'entreprises familiales

Comparons les conséquences fiscales de diverses méthodes de transfert de patrimoine d'une génération à une autre.

1. Don d'actions

Si vous faites don des actions de l'entreprise familiale à vos enfants, ou si vous les transférez à une fiducie en leur nom, vous serez, selon les règles fiscales, réputé avoir cédé ces actions à la juste valeur marchande, et le coût de base rajusté du cessionnaire sera considéré comme étant la juste valeur marchande. En conséquence, il se peut que vous deviez payer l'impôt sur les gains enregistrés par ces actions au cours de l'année où vous les avez cédées.

Remarque : *S'il s'agit d'actions d'une société admissible exploitant une petite entreprise, il est possible d'en mettre les gains à l'abri de l'impôt grâce à l'exonération des gains en capital de 750 000 \$. Se reporter au texte ci-après pour un exposé sur ce que constitue une société admissible exploitant une petite entreprise.*

En plus de l'impôt à payer immédiatement sur les gains en capital, si les cessionnaires sont mineurs, les règles d'attribution exigent que le revenu tiré de ces titres soit attribué au propriétaire initial de ceux-ci. Le principal avantage du don est la simplicité.

2. Vente à un prix inférieur à la juste valeur marchande

Si vous vendez les actions à vos enfants à un prix inférieur à la juste valeur marchande, le produit de la vente est réputé être à la juste valeur marchande. Cette situation peut entraîner une double-imposition. Le montant de l'impôt à payer sera fonction de la juste valeur des actions, et non du montant que vous avez reçu. L'impôt « supplémentaire » qu'il vous faudra peut-être verser au bout du compte ne constituera pas un avantage pour vos enfants, puisque la formule utilisée pour calculer l'impôt qu'ils devront payer est fonction du montant qu'ils auront déboursé.

Dans certaines provinces, la vente d'actions (plutôt que le don d'actions) à vos enfants peut également les exposer à des demandes de l'époux ou du conjoint de fait en cas de rupture d'une union. À titre d'exemple, en Ontario, les actions vendues à un enfant peuvent faire l'objet d'une demande d'égalisation à la rupture du mariage d'un enfant cessionnaire en l'absence de contrat familial comportant toute indication contraire. Dans le cas d'un don, la *Loi sur le droit de la famille* de l'Ontario prévoit que tout don et tout revenu découlant dudit don peut être exempt d'une demande d'égalisation du conjoint si le don a été effectué après le mariage de l'enfant et qu'il est expressément mentionné que le revenu découlant du don n'est pas compris dans les biens familiaux. Étant donné que les lois provinciales peuvent varier, consultez les autorités locales pour connaître les lois qui s'appliquent à votre situation particulière.

En plus du facteur pécuniaire, le principal avantage de la vente d'actions est qu'il est possible de reporter la comptabilisation d'une partie du gain en capital au moyen des dispositions de réserve de la *Loi de l'impôt sur le revenu* si un billet à ordre a été émis à titre de contrepartie à la vente.

Tant et aussi longtemps que 20 % du prix d'achat est versé annuellement, le cédant peut étendre le paiement sur une période de cinq ans, et les gains en capital peuvent être comptabilisés au fur et à mesure de la réception des versements, aux fins de l'impôt.

3. Gel successoral

En cas de recours au gel successoral, les titres (les actions de croissance de la société) sont habituellement transférés à la fiducie familiale, alors que le propriétaire de l'entreprise (le « propriétaire ») reprend les « actions bloquées » (c.-à-d., les actions qui ne contribuent pas à la croissance future de l'entreprise). Cette opération peut faire l'objet d'un report d'impôt de sorte qu'il n'y ait aucune conséquence fiscale sur les gains en capital pour le propriétaire jusqu'à son décès. En substance, les titres de croissance sont convertis en titres à revenu fixe sans conséquence fiscale immédiate.

Avantages d'un gel successoral

1. Gestion de l'impôt à payer
2. Conservation du contrôle du placement par le propriétaire
3. Réalisation de l'exonération des gains en capital par le propriétaire
4. Recours à l'exonération des gains en capital par d'autres membres de la famille à l'avenir

Examinons chacun de ces avantages de façon plus approfondie.

1. Gestion de l'impôt à payer

Le principal objectif est de bloquer, en partie ou en totalité, la valeur des titres de croissance à la juste valeur marchande actuelle de sorte que toute croissance ultérieure des titres échoie à d'autres particuliers (habituellement, les membres de la famille de la génération suivante). En conséquence, la croissance future des titres ne sera pas imposée entre les mains du propriétaire, ni au cours de sa vie ni au moment de son décès. Le blocage de la valeur de sa participation dans l'entreprise fait en sorte que ses gains en capital futurs seront relativement prévisibles. Des solutions d'assurance doivent être examinées pour gérer l'impôt à payer par suite d'un gel successoral.

2. Conservation du contrôle

Bien que le propriétaire souhaite que ses enfants récoltent le fruit de la croissance future des titres de l'entreprise, il se peut qu'il ne soit pas encore prêt à renoncer au contrôle de celle-ci. Le gel successoral permet au propriétaire de conserver le contrôle sur la direction de son entreprise, du moins au début.

3. Réalisation de l'exonération des gains en capital par le propriétaire

L'exonération permet de mettre à l'abri les gains en capital découlant de la cession d'actions d'une société admissible exploitant une petite entreprise. Une société admissible exploitant une petite entreprise doit respecter les trois critères fondamentaux suivants :

- Elle constitue une société privée sous contrôle canadien (SPCC) qui utilise en totalité ou presque (en règle générale, au moins 90 %) de ses actifs dans le cadre de l'exploitation active d'une entreprise au Canada au moment de la vente.
- Les actions étaient détenues par un particulier ou par toute personne liée à ce particulier pendant une période ininterrompue de 24 mois ou plus avant la date de la vente.
- L'entreprise est une SPCC au cours de la période de 24 mois précédant la date de la vente, et a utilisé au moins 50 % de ses actifs dans le cadre de l'exploitation active de l'entreprise au Canada durant cette période.

4. Recours à l'exonération des gains en capital par d'autres membres de la famille à l'avenir

En supposant que l'exonération des gains en capital est toujours disponible au moment où la prochaine génération cédera ses actions, et que la SPCC satisfasse aux critères, il est possible que l'exonération soit utilisée à plusieurs reprises pour protéger les gains découlant de la vente de l'entreprise.

Il se peut que de nombreux particuliers fortunés exploitant des entreprises par l'entremise d'une société ne soient pas au courant des avantages que procure le gel successoral. Si vous souhaitez transmettre la croissance future de votre entreprise aux membres de votre famille sans en perdre le contrôle ni devoir payer de l'impôt immédiatement, il pourrait être bien avisé de considérer le recours au gel successoral.

Le gel successoral peut être une composante importante de la planification successorale du propriétaire d'une entreprise. Puisque le gel successoral comporte des opérations complexes, il est préférable d'obtenir l'avis d'un professionnel.



Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables. Lorsque de tels renseignements sont fondés en partie ou en totalité sur des renseignements provenant de tiers, leur exactitude et leur exhaustivité ne sont pas garanties. Les graphiques et les tableaux sont utilisés à des fins d'illustration et ne reflètent pas des valeurs ou des rendements futurs. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies de placement, de négociation ou de fiscalité devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun.

Gestion de patrimoine TD, La Banque Toronto-Dominion et les membres de son groupe et ses entités liées ne sont pas responsables des erreurs ou omissions relativement aux renseignements ni des pertes ou dommages subis.

Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants), Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust).

MD Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.

Revised 26/10/2011