

Planifier la relève d'entreprise pour éviter l'impôt sur la succession

À titre d'entrepreneur, vous réalisez tous les jours que le fisc est votre principal associé dans l'entreprise puisque vous partagez avec lui une partie importante de vos revenus annuels, une proportion pouvant atteindre presque 50 %.

La facture est d'autant plus douloureuse qu'un impôt additionnel peut encore frapper l'entrepreneur à son décès. Dans ce contexte, il est avantageux de recourir à des fiscalistes et des planificateurs financiers, dont la tâche est de mettre en place des mécanismes fiscaux et financiers afin de réduire, différer et quelquefois même annuler les incidences fiscales au décès ou lors de la transmission de l'entreprise.

Notre objectif dans les lignes qui suivent est de vous éclairer sur certaines planifications qui sont à votre portée. Évidemment, nous ne traiterons pas de toutes les stratégies fiscales disponibles. Une consultation directe entre le professionnel et vous-même demeure la meilleure recette pour optimiser votre situation fiscale dans le cadre d'une planification du transfert d'entreprise de votre vivant ou à votre décès.

Impôt au décès

En plus de payer des impôts de votre vivant, le fisc se manifestera également à votre décès. En effet, au lieu d'exiger des droits de succession comme aux États-Unis ou en France, le fisc canadien et québécois procède d'une autre manière. En effet, généralement lors d'un décès, un entrepreneur est présumé avoir vendu tous ses biens à l'instant précédant son décès.

Cette disposition présumée inclut les actions de vos entreprises, vos REER, vos placements comme les actions cotées à la Bourse et les fonds communs de placement, et ce, à la juste valeur marchande des actifs au moment du décès.

Si, par exemple, vous détenez un chalet acquis en 1980 pour 25 000 \$, qui vaut à votre décès 175 000 \$, votre succession devra inclure un gain en capital représentant 50 % du gain de 150 000 \$ dans votre déclaration de revenus, et ce, même si vous n'avez pas, en pratique, vendu votre chalet.

Il existe des dispositions fiscales pour différer l'imposition, notamment lors d'un transfert au conjoint ou pour réduire les impôts dans le cas d'actions de votre entreprise incorporée, si ces actions se qualifient en fonction de différents tests prévus à la législation fiscale. Dans ce dernier cas, l'exonération est limitée à un gain en capital de 750 000 \$. Dans le cas du conjoint, il s'agit seulement d'une exonération temporaire puisque la succession du conjoint sera confrontée au problème éventuellement.



Spécialisé en fiscalité et en droit des affaires, Me Daniel Courteau conseille les PME sur les questions de planification, de réorganisation et de transfert d'entreprises (achat ou vente), dans le contexte d'une relève familiale ou de rachat par ses cadres.

Il n'existe malheureusement pas d'exonération totale lors d'un transfert d'entreprise à ses enfants, sous réserve de l'exonération possible de 750 000 \$. Un parent qui donnerait en héritage à ses enfants les actions de son entreprise manufacturière, par exemple, peut se voir frapper d'un impôt important. Il est donc conseillé à l'entrepreneur de demander à son comptable quelle serait la facture d'impôt à payer au décès. Il est ainsi plus facile de planifier la façon dont les impôts seront payables par la succession.

But d'une planification fiscale et successorale

Une fois que votre conseiller vous a indiqué la facture d'impôt à payer à votre décès, vous réalisez alors que vous ne pouvez vous permettre de mourir !!! Vous lui demandez s'il existe des moyens d'éviter ou du moins d'arrêter l'hémorragie fiscale.

Il existe des techniques permettant à l'entrepreneur de déterminer immédiatement sa facture d'impôt au décès, surtout en ce qui concerne son entreprise. Cette technique se nomme le gel successoral.

La technique a deux buts : premièrement, elle permet à l'entrepreneur de déterminer immédiatement les impôts à payer au décès sur la valeur de son entreprise. Deuxièmement, elle s'inscrit également dans l'intention de l'entrepreneur d'assurer la relève en transmettant immédiatement la totalité (gel total) ou une partie (gel partiel) de la valeur future de son entreprise à ses enfants ou à ses employés importants.

Parmi les techniques utilisées pour arriver à cette fin, l'entrepreneur fixe habituellement la valeur de son entreprise à une date donnée et isole cette valeur dans des actions privilégiées de sa compagnie. Ces actions ne prendront plus

jamais de valeur, mais un dividende peut être prévu afin d'assurer un rendement sur le capital ainsi isolé ou gelé.

Suite à ce gel, l'entrepreneur déterminera à qui sera allouée l'augmentation de valeur future de l'entreprise (enfants, fiducie, employés, lui-même en partie, etc.) en leur émettant des actions ordinaires. Cette planification est intéressante dans la mesure où les enfants n'ont pas à déboursier une somme importante immédiatement pour acquérir les actions puisque toute la valeur est isolée dans les actions privilégiées. On assure ainsi la relève de l'entreprise sans coût pour les enfants. Dans un tel scénario, l'entrepreneur peut quand même garder le contrôle de son entreprise par des actions votantes.

L'entrepreneur pourra également mettre en place une fiducie qui serait actionnaire de l'entreprise au lieu des enfants eux-mêmes. La notion de fiducie pourrait faire l'objet d'un article en lui-même, mais limitons-nous en mentionnant qu'une fiducie permet une plus grande flexibilité quant aux personnes que l'on désire nommer bénéficiaires de l'entreprise.

Ainsi, les enfants pourraient être bénéficiaires de la fiducie, sans que ceux-ci n'aient un droit acquis immédiat aux actions de l'entreprise familiale. Si un enfant décide après quelques années de quitter l'entreprise, il n'aurait pas à vendre les actions, mais les règles régissant la fiducie pourraient l'exclure des bénéfices de l'entreprise.

Il est même possible pour l'entrepreneur de reprendre toutes les actions de l'entreprise appartenant à la fiducie advenant un problème avec les enfants. Dans ce cas, l'objectif du gel ne serait pas atteint, mais l'entrepreneur conserverait ses actions.

Décès et assurance

Lorsque l'entrepreneur réalise que la facture d'impôt risque d'être prohibitive, il peut se demander comment la succession payera ces impôts, surtout s'il n'y a pas de liquidité dans la succession ou dans l'entreprise. Faudra-t-il vendre des actifs (placements, immeubles, etc.) pour être en mesure de payer les impôts ?

L'assurance vie peut se révéler, dans certains cas, un outil intéressant pour assurer à la succession les liquidités nécessaires pour payer les impôts. Par ailleurs, une planification un peu plus sophistiquée de la part de votre planificateur financier ou fiscaliste devrait vous permettre de ne pas payer d'impôt sur une partie importante de votre patrimoine.

En effet, une prestation d'assurance vie n'est pas imposable. Alors, qui donc n'a pas rêvé un jour de pouvoir générer des revenus, d'accroître son capital et de transmettre ce capital, le tout sans impôt ? Au but premier de l'assurance vie qui est de payer les impôts au décès en plus d'assurer la sécurité financière des héritiers, s'ajoute la possibilité d'en retirer personnellement, de votre vivant, des revenus sans impôt.

Certains produits d'assurance comme l'assurance vie universelle permet d'accumuler, sans impôt, des revenus à l'intérieur de la police d'assurance vie. Ce capital accumulé dans la police peut permettre à l'entrepreneur d'emprunter à une institution financière une somme importante (retrait périodique ou au besoin).

Au décès de l'entrepreneur, toutes les sommes accumulées dans la police d'assurance vie se transforment en prestation d'assurance vie, et ce, en plus du capital d'assurance vie que l'entrepreneur a souscrit initialement. Ce capital non imposable sert à rembourser l'institution financière du solde des emprunts et des intérêts et il reste généralement encore de l'argent pour assurer la sécurité financière des membres de la famille. L'entrepreneur a donc bénéficié de son vivant d'une partie de son assurance vie.

Conclusion

Ce survol de la planification fiscale successorale vous a permis de constater qu'il existe des moyens à la portée de l'entrepreneur pour réduire ses impôts au décès, de les retarder et même de les éliminer.

Il est donc primordial de rédiger votre bilan successoral à l'aide de votre conseiller pour bien planifier l'avenir et le transfert de votre entreprise aux générations suivantes.

Me Daniel Courteau 514 878-3249
dcourteau@degrandpre.com

Ce bulletin est destiné à fournir des commentaires généraux sur les développements récents du droit. Il ne constitue pas un avis juridique et aucun geste de nature juridique ne devrait être posé sur la base des renseignements qu'il contient.