

Le bilan successoral : un outil indispensable

Des objectifs testamentaires clairs permettent d'assurer l'équité entre les membres de la famille ou entre les enfants qui participent ou non à l'entreprise familiale ou encore de préciser nos objectifs philanthropiques. Ensuite, quelques questions surgissent : avons-nous les moyens d'atteindre ces objectifs ? Et quelle est la façon la plus efficace d'y arriver ?

Le bilan successoral est l'outil idéal pour répondre à ces questions. Il s'agit de faire la liste de nos biens et d'évaluer les conséquences de leur transmission. Par exemple, on peut vouloir donner notre portefeuille de placements à l'aîné, notre maison et notre REER à l'autre enfant et un montant à un organisme de bienfaisance qui nous tient à cœur. En calculant le résultat net de ces legs (en tenant compte de la valeur de chacun et de l'impôt à payer pour chacun), il est possible de voir si la distribution est équitable. Le bilan successoral est un document simple qui devrait comprendre les éléments suivants :

- La valeur des actions de l'entreprise (compagnie opérante et de gestion)
- La ou les résidences
- Le portefeuille de placements
- Les REER et les fonds de pension
- Les biens meubles
- L'héritage à recevoir
- Les autres biens
- Le montant des polices d'assurance vie payable au décès
- L'évaluation des impôts à payer sur le gain de capital
- L'évaluation des impôts à payer sur les REER
- Le passif (emprunts, dettes, etc.)

Le saviez-vous ?

Une étude a démontré que les gens d'affaires passent environ 80 000 heures à assurer la réussite de leur entreprise et seulement 10 heures à planifier leur succession. Un simple investissement en temps en ce sens pourrait grandement améliorer leur planification successorale !

Source : Yvon G. Perreault, L'entreprise familiale : la relève, ça se prépare ! (2e édition).

Il s'agit en fait de produire un bilan indiquant la valeur marchande de tous nos éléments d'actif et de passif. En vertu du paragraphe 70(5) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, une personne décédée est réputée avoir vendu tous ses biens immédiatement avant son décès et, à la date de son décès, le produit de la vente est présumé être égal à la juste valeur marchande de ses biens. Cette règle ne s'applique pas si les biens sont légués au conjoint ou à une fiducie exclusive au bénéficiaire du conjoint. Cependant, au décès du dernier conjoint, le fisc nous rattrape... Grâce à cet exercice, il est possible d'évaluer l'impôt sur le gain en capital au décès avec l'aide de conseillers fiscaux.

Un autre élément important de ce document est l'organigramme familial, qui permet d'établir la situation de chacun des membres, surtout lorsque la structure familiale est complexe. On y indique l'état matrimonial de chacun ainsi que sa citoyenneté. Une double citoyenneté, par exemple, peut avoir des incidences fiscales dont il faudra tenir compte.

Il est important de réviser le bilan au moins tous les trois ans pour tenir compte de l'évolution de sa situation (acquisition ou vente d'entreprise, mariage ou divorce, nouvel enfant, enfants résidant à l'étranger, changement de liquidateur, etc.). Tout changement apporté au bilan et à la planification successorale doit être reflété dans les documents légaux pertinents, tels que le testament, les contrats de mariage ou de vie commune, les mandats d'incapacité et les actes de fiducie.

Comment financer l'impôt à payer au décès ?

Le bilan successoral permet de voir si la succession devra payer de l'impôt et d'établir la stratégie appropriée. Afin d'illustrer les différentes solutions possibles, prenons l'exemple fictif de Paul et Marie, âgés respectivement de 60 et 58 ans. Selon leur testament, ils veulent léguer leur patrimoine à leurs deux enfants avec le moins d'impact fiscal possible. Selon leur bilan, l'impôt à payer est de 2 millions de dollars. Comme le testament prévoit un transfert des biens au conjoint, cet impôt ne sera exigible que lorsque les deux conjoints seront décédés et devra être payé par la succession.

| Solutions possibles pour acquitter l'impôt | | | |
|---|---|--|---|
| Liquidation d'un actif | Emprunt | Épargne (fonds de contingence) | Assurance vie |
| Vente d'un ou de plusieurs actifs | Emprunt auprès d'une institution bancaire | Création immédiate d'une réserve | Souscription d'une assurance vie de 2 millions \$ |
| Coût: + de 2,6 millions \$ (soit l'équivalent de la valeur de l'actif nécessaire avant impôts pour obtenir 2 millions \$) | Coût: + de 2,7 millions \$ (incluant les frais d'intérêt en supposant un taux de 6% pour un prêt remboursable sur 10 ans) | Coût: 1,8 million \$ (soit immobilisation de fonds immédiate en estimant un taux de rendement de 4% sur une période de 10 ans) | Coût: 638 048 \$ à l'espérance de vie conjointe du couple de 32 ans (soit le coût d'une prime annuelle de 19 939 \$ payable à vie en supposant une tarification standard du couple) |

Note : Les hypothèses et les calculs ont été simplifiés. Les coûts peuvent varier selon le contexte. Cependant, cet exemple illustre bien les différences de coûts selon la solution choisie.

Comme on peut le constater dans le tableau, l'assurance vie se révèle une solution à privilégier. En plus de procurer à la succession les fonds nécessaires pour acquitter la facture d'impôt au moment opportun, le capital-décès n'est pas imposable. Dans le cas d'une entreprise, l'assurance vie d'un actionnaire sera versée à la société libre d'impôt et donnera lieu à un compte de dividendes en capital qui pourra ensuite être distribué sous forme de dividendes libres d'impôt.

L'assurance vie est aussi la solution dont le coût est habituellement le plus avantageux. Dans l'exemple ci-dessus, la prime annuelle de 19 939 \$ payable à vie (en supposant une espérance de vie de 32 ans) procure au décès un rendement net après impôts de 6,25%. Si on investissait le même montant pendant 32 ans dans un véhicule de placement conventionnel (p. ex. : un CPG), le taux d'intérêt devrait être de 12,94% pour obtenir 2 000 000 \$ après impôts.

Puisque l'assurance vie bénéficie d'avantages fiscaux, elle devient un excellent outil de placement pour payer l'impôt et procurer un rendement très intéressant pour la succession. C'est une belle façon de conserver et de transférer notre patrimoine à la génération suivante!

Les différents types d'assurance vie

L'analyse des besoins humains et financiers au moyen du bilan successoral permet de bien choisir le type d'assurance à privilégier (temporaire ou permanente) et de déterminer le besoin et la durée de l'assurance. Par exemple, si l'horizon du besoin est d'une quinzaine d'années, une assurance temporaire sur 20 ans peut être appropriée. C'est souvent le cas pour le financement d'une convention entre actionnaires. Par contre, pour le financement de l'impôt à payer au décès, le produit permanent est de mise. C'est d'ailleurs le choix qu'ont fait Paul et Marie.

L'assurance vie permanente offre généralement une grande souplesse. On peut choisir le type de paiement désiré (prime viagère ou paiement plus rapide sur une période de temps donnée) et le type de couverture (vie simple, police conjointe premier ou dernier décès). Dans notre exemple, comme il y avait un transfert des actifs au dernier conjoint survivant, une police conjointe au dernier décès a été mise en place. Puisque l'impôt est exigible lorsque les deux conjoints sont décédés, l'argent arrive au bon moment, et le coût des primes peut être considérablement réduit, car le risque est réparti sur deux personnes.

Dresser un bilan successoral est essentiel pour nous aider à atteindre nos objectifs. Cette démarche permet aussi d'offrir une paix d'esprit aux successeurs en leur évitant des mauvaises surprises fiscales.

N'hésitez pas à communiquer avec nous afin de discuter de la meilleure stratégie pour vous.

Le cabinet Desjardins Ménard et associés est fier de s'associer encore cette année au concours Les médaillés de la relève, qui souligne le transfert réussi d'une entreprise privée québécoise. Pour en savoir davantage, visitez lesmedaillesdelareleve.com.

Pour consulter nos *InfoFlash* précédents, rendez-vous sur notre site Internet: desjardinsmenard.ca.



Pour recevoir ce bulletin par courriel, veuillez nous écrire à infos@dmal.qc.ca.

4, Place du Commerce, Bureau 560, Île des Soeurs, Verdun (QC) H3E 1J4 Téléphone: 1 800 761-5831 Téléphone: 514 761-5831 Télécopieur: 514 761-6603