

Tirez parti du ralentissement Un gel successoral lorsque les valeurs sont très basses peut contribuer à réduire votre facture d'impôt

Série « Parlons-en »

Un gel successoral permet de reporter l'impôt sur le revenu en transférant la plus-value du patrimoine à la génération suivante.



Que les assises financières de votre entreprise soient solides ou non importe peu — la crise économique frappe tout le monde. Conclusion : si vous deviez vendre votre entreprise aujourd’hui, vous constateriez que sa valeur a baissé. Et c’est précisément pour cette raison que le moment pour procéder à un gel successoral est idéal. « Une occasion intéressante se dessine, indique Angela Ross, associée déléguée au sein des Services fiscaux — préservation du patrimoine de PwC. »

« La raison d’être d’un gel successoral, explique-t-elle, est le report d’impôts au moyen du transfert de la plus-value du patrimoine à la génération suivante. Pour ce faire, vous plafonnez, ou gelez, la valeur de votre participation dans l’entreprise à la valeur actuelle et faites en sorte que la plus-value s’accumule au bénéfice des générations futures. »

Pour mettre les choses au pire, disons que votre entreprise a perdu 50 % de sa valeur. Vous avez cependant toutes les raisons de croire que sa valeur se redressera dans les deux à cinq prochaines années. Si vous procédez à un gel aujourd’hui, les avoirs qui auraient été imposables à votre décès peuvent désormais être reportés et transférés à la génération suivante qui pourra tirer parti de la récupération de la valeur perdue par l’entreprise et de son retour à la croissance. Cette stratégie peut également permettre l’utilisation de l’exonération cumulative des gains en capital par les membres de la famille pour mettre les gains en capital importants à l’abri de l’impôt futur.

Après les économies, le report d’impôt est la solution la plus avantageuse. Un contribuable canadien qui décède est réputé avoir cédé tous ses biens (entreprise, placements, etc.) et la facture d’impôt est assumée par la succession. Si vous êtes en mesure de geler la valeur de votre participation dans l’entreprise, vous aurez plafonné le montant assujéti à l’impôt pour vous. Si vous ne faites rien, et si vos placements et votre entreprise continuent de croître, l’impôt à payer à votre décès continue d’augmenter. Et c’est la succession qui écope. Aïe!

« Même si on fait abstraction de la crise économique, poursuit Angela Ross, le gel est en soi une excellente idée, surtout si vous disposez d’un patrimoine qui vous permet d’être à l’aise pendant le reste de votre vie et que vous projetez de léguer à votre décès tout ce que vous réussirez à accumuler à la génération suivante. Avec une bonne planification, les impôts sur cette plus-value ne s’appliqueront qu’au décès de vos enfants ou à la vente de l’entreprise. »

Soyez proactif et intégrez le gel successoral à votre planification.

« Un gel successoral est une très bonne idée pour les propriétaires exploitants qui ont accumulé un patrimoine suffisant pour être à l'aise pendant le reste de leur vie et qui ont des adolescents ou des enfants plus âgés qui prendront vraisemblablement la relève. »

Pourquoi? Parce que la plus-value du patrimoine dans le cadre d'un gel successoral peut être placée en fiducie et qu'il n'y a aucune obligation de liquider celle-ci pendant 21 ans. Cela donne tout le temps nécessaire pour planifier exactement ce que vous voulez faire avant que ce patrimoine ne soit transféré à la génération suivante. « Ces 21 années peuvent être considérées comme un coussin, indique Angela Ross. Elles vous donnent amplement de temps pour choisir la personne qui héritera de l'entreprise, qui sera capable de relever le défi. »

Le gel flexible. Un gel successoral n'a pas besoin d'être rigide. Une stratégie flexible permet en effet non seulement de désigner vos enfants comme bénéficiaires de la fiducie discrétionnaire, mais également vous-même. « L'avantage, poursuit Mme Ross, c'est que si vous n'êtes pas encore certain de disposer d'un avoir suffisant ou si vos plans de relève changent, vous pouvez récupérer

ce patrimoine dans la mesure où les fiduciaires sont d'accord. Autrement dit, vous mettez la fiducie en place et vous avez le choix entre utiliser le patrimoine accumulé ou ne pas l'utiliser. Les fiduciaires ont 21 ans pour prendre la décision. »

Une bonne planification est indispensable. « Plusieurs aspects techniques doivent être considérés, prévient-elle, mais un conseiller fiscal compétent peut vous aider à aplanir les difficultés. »

Prenons par exemple les règles d'attribution : en l'absence d'un gel successoral et d'un acte de fiducie bien planifiés et bien structurés, vous pouvez être assujéti à l'impôt aux termes de la Loi de l'impôt sur le revenu en raison des règles d'attribution, et ce, que vous ayez touché le revenu ou non.

Conseil aux personnes avisées. La planification fiscale ne doit pas s'arrêter au gel successoral. Une fois le gel en place, vous pouvez commencer à réduire encore davantage vos impôts. « Si vous faites les bonnes choses au bon moment, conclut Angela Ross, vous pouvez réduire considérablement ou même éliminer un important fardeau fiscal à votre décès. Mais la stratégie commence par un gel successoral, dont les bienfaits sont énormes. »

Personnes-ressources

Angela M. Ross

Associée déléguée au sein des
Services fiscaux
416 218 1541
angela.m.ross@ca.pwc.com

Tahir Ayub

Leader canadien
Services aux sociétés privées
604 806 7502
tahir.ayub@ca.pwc.com

www.pwc.com/ca/prive