

- Les fonds négociés en Bourse
- Les régimes de retraite individuels
- La propriété d'une résidence secondaire aux États-Unis (partie 1 de 2)

Été 2009



Marc Vaillancourt

Conseiller en placement

Tél : 514-286-7361

Courriel : marc.vaillancourt

@nbpcd.com

Nathalie Jacob

Adjointe Administrative

Tél : 514-286-7307

Tour McGill College

1501, avenue McGill College,

Bureau 3200

Montréal, QC

H3A 3M8

Télécopieur : 514-286-3583

Sans Frais : 1-800-361-7115

**Un encadrement financier
pour la quiétude d'une
retraite bien méritée**

Le transfert d'une entreprise à la prochaine génération

Les entrepreneurs qui ont fondé une entreprise prospère veulent généralement la transférer à la prochaine génération. Toutefois, la vente de l'entreprise ou le transfert de propriété entraînent généralement de l'impôt sur les gains en capital. Si la valeur des actions de votre entreprise a augmenté, vous-même ou votre succession risquez de recevoir une importante facture fiscale. Il faudra peut-être même procéder à la vente de l'entreprise pour s'acquitter de l'obligation.

Les propriétaires d'entreprises familiales devraient songer au gel successoral

Une stratégie servant à transférer le patrimoine ou à mettre en oeuvre un plan successoral et à gérer les obligations fiscales afférentes au transfert consiste à geler de votre vivant la valeur de vos actions. Un «gel successoral» vous permet de fixer, en totalité ou en partie, la valeur des gains en capital comptabilisés à ce jour à l'égard des actions de votre entreprise. La croissance future de l'entreprise est transférée aux futurs propriétaires, généralement vos enfants. La valeur de votre entreprise ayant sans doute diminué en raison de l'actuel repli économique, il pourrait s'agir du moment opportun pour procéder à un gel.

En limitant l'obligation fiscale relative à un bien dont la valeur augmente, votre succession pourrait éviter d'avoir à payer une dette plus élevée, au moment de votre décès. L'obligation fiscale de votre succession peut être limitée à la valeur actuelle fixe de vos actions dont la valeur est «gelée», et les gains en capital futurs peuvent être imposés entre les mains des nouveaux propriétaires. Un montant suffisant d'assurance-vie peut ainsi être obtenu pour couvrir votre obligation fiscale fixe à votre décès.

Si votre entreprise est une petite entreprise admissible (PEA), un gel successoral pourrait vous permettre de tirer profit de l'exemption viagère pour gains en capital de 750 000 \$

à l'égard des actions de PEA. Toute croissance future de la valeur des actions peut être divisée entre les membres de votre famille, ce qui augmente le nombre d'exemptions disponibles.

Les avantages

Le gel successoral peut être suffisamment souple pour répondre à vos besoins particuliers. Comme vous recevez des actions privilégiées avec droit de vote dont la valeur est «gelée», vous pouvez conserver efficacement la mainmise sur votre entreprise. Les actions privilégiées ont généralement un taux de dividende déterminé en vue de fournir un revenu de retraite, et vous pouvez vous faire rembourser les actions au fil du temps pour obtenir un revenu supplémentaire. De plus, si vous voulez participer dans une certaine mesure à la croissance future de votre entreprise, vous pouvez choisir de conserver une partie des nouvelles actions ordinaires.

Les autres facteurs

La pertinence d'un gel successoral dépend de plusieurs facteurs, dont la santé future de l'entreprise, votre situation financière et vos objectifs à long terme. Si la valeur de l'entreprise n'est pas susceptible d'augmenter de manière significative après le gel, ou si vous avez besoin d'argent et prévoyez la vendre peu après, un gel successoral n'est peut-être pas approprié. Certains propriétaires ont regretté d'avoir procédé à un gel successoral trop tôt.

Vous devez également tenir compte des coûts associés à un gel successoral, comme les frais d'évaluation, les frais juridiques et comptables ainsi que les dépenses liées à l'établissement et au maintien d'une fiducie. Une évaluation judicieuse de vos objectifs financiers et autres, de votre valeur nette, de vos besoins de liquidités, du potentiel de croissance de vos actifs et de vos besoins financiers futurs peut vous aider à déterminer si un gel successoral serait bénéfique dans votre situation.

Compte tenu de la complexité des règles fiscales pertinentes et de la nécessité d'éviter tout piège fiscal imprévu dans la mise en oeuvre d'une stratégie de gel successoral, vous aurez besoin des conseils d'un fiscaliste (ainsi que de conseils juridiques et de conseils en planification successorale) pour concevoir et mettre en oeuvre une telle stratégie. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez votre conseiller fiscal.



Les régimes de retraite individuels – Pour les membres des professions libérales et les propriétaires de petites entreprises

Fort occupés à gérer leur affaire et à se constituer une clientèle, les propriétaires de petites entreprises et les membres des professions libérales négligent souvent leur retraite. Les besoins de l'organisation semblent passer avant la planification de la retraite et la planification financière. En général, de nombreux propriétaires de petites entreprises épargnent pour leur retraite dans le cadre d'un régime enregistré d'épargne-retraite (REER), qui leur permet de déduire leurs cotisations de leur revenu imposable et de reporter l'impôt sur la croissance de l'actif. Il se peut toutefois que les plafonds de cotisation des REER empêchent certains d'épargner suffisamment pour conserver leur niveau de vie pendant la retraite.

Le régime de retraite individuel (RRI) est une solution unique de planification de la retraite qui attire de plus en plus les propriétaires d'entreprises, les membres des professions libérales et les cadres supérieurs. Le RRI est un régime de retraite à prestations déterminées établi pour une seule personne. Si le conjoint est un employé de la même entreprise ou d'une entreprise apparentée, il peut toutefois s'ajouter au régime. Le RRI fournit une compensation aux gens fortunés qui sont désavantagés par les plafonds imposés par les REER; ils disposent ainsi d'avantages fiscaux plus importants et de prestations de retraite possiblement plus élevées.

Dans un RRI, le montant de la rente est déterminé selon une formule, et le plafond de cotisation représente le coût de constitution de cette rente (calculé par un actuair).

Comparaison entre le RRI et le REER

- Le RRI permet de verser des cotisations déductibles d'impôt supérieures (d'au plus 65 %). Plus le participant est âgé, plus les cotisations sont élevées.
- Les cotisations à un RRI sont déductibles d'impôt entre les mains de l'employeur promoteur et les charges sociales ne s'appliquent pas.
- L'actif du RRI est à l'abri des créanciers. Dans un REER, les cotisations versées pendant les 12 derniers mois ne sont pas à l'abri des créanciers.
- Dans un RRI, le promoteur doit verser des cotisations déductibles d'impôt supplémentaires si le rendement des placements est inférieur à 7,5 % par an en moyenne. Dans un REER, un faible rendement des placements ne peut être compensé par des cotisations additionnelles.
- Dans la plupart des provinces, l'actif d'un RRI est immobilisé et ne peut être retiré avant la retraite.
- Les RRI sont plus complexes que les REER.
- Lorsqu'ils sont payés directement par le promoteur, les frais du RRI (consultation d'un actuair, frais de placement et intérêt sur les sommes empruntées pour cotiser, par exemple) sont déductibles d'impôt. Ces frais ne sont pas déductibles dans un REER.
- À l'établissement du RRI, il est souvent possible de verser des cotisations forfaitaires pour services passés.
- À la retraite, il est possible de verser d'importantes cotisations forfaitaires déductibles pour bénéficiaire de prestations de retraite anticipée améliorées.
- En règle générale, les placements admissibles aux REER sont également acceptables dans un RRI. Le RRI toutefois comporte un plafond de concentration des placements de 10 % visant à assurer une bonne diversification de l'actif.

Selon la province de résidence du participant, l'actif du RRI peut, à la retraite, être transféré dans un fonds de revenu viager (FRV), un fonds de revenu de retraite immobilisé (FRRI), un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) ou une rente viagère. Le RRI peut aussi être maintenu, la rente étant versée directement du régime.

Le RRI vous convient-il?

Le RRI convient bien aux propriétaires d'entreprises, aux cadres supérieurs clés ainsi qu'aux membres des professions libérales âgés de plus de 40 ans qui peuvent se constituer en société (médecins, avocats, dentistes, ingénieurs et comptables). Pour pouvoir profiter d'un RRI, la personne doit recevoir un feuillet T4 d'un employeur constitué en société et le promoteur doit disposer des ressources nécessaires pour capitaliser le régime sur une base permanente.

La planification de la retraite est essentielle pour tous les Canadiens : les cadres supérieurs, les membres des professions libérales et les propriétaires de petites entreprises. Il est essentiel d'étudier toutes les options qui s'offrent à vous. BMO Nesbitt Burns offre une solution RRI clés en main qui comprend des conseils de placement professionnels, la garde de l'actif, une convention avec un fiduciaire constitué en société et les services d'un cabinet d'actuaires indépendant bien établi. Si vous désirez savoir si un RRI pourrait vous convenir, n'hésitez pas à me joindre.

L'article suivant est le premier de deux extraits de la publication de PricewaterhouseCoopers LLP intitulée «Droits successoraux américains», reproduit ici avec permission. La présente partie porte sur les préoccupations liées aux droits successoraux américains pour les Canadiens qui sont propriétaires d'une résidence secondaire aux États-Unis. La seconde partie, qui contient une brève description des options de propriété offertes en vue de réduire l'assujettissement aux droits successoraux américains, sera incluse dans le numéro de l'automne 2009 de Valeur nette.

La propriété d'une résidence secondaire aux États-Unis (partie I)

La succession d'un résident canadien peut être tenue de payer des droits successoraux américains si la personne décédée y était propriétaire d'une résidence secondaire. La convention fiscale Canada/É.-U. («la convention») accorde toutefois un certain allègement. Ainsi, un résident canadien n'aura des droits successoraux américains à payer que si la valeur de ses actifs mondiaux dépasse 3,5 M\$ US.

Les droits successoraux américains s'appliquent à d'autres biens américains tels les titres américains, mais le présent bulletin ne porte que sur les droits successoraux applicables aux biens immobiliers américains. Tous les montants sont exprimés en dollars US.

Comment les droits successoraux sont-ils calculés?

Si vous êtes propriétaire d'un bien immobilier aux É.-U., vous serez tenu de payer des droits successoraux américains fondés sur la valeur du bien au moment de votre décès. Pour 2009, les taux de droits successoraux commencent à 18 % pour atteindre un sommet de 45 % pour les biens dont la valeur excède 1,5 million de dollars.

Vous pouvez réduire vos droits successoraux américains à payer en demandant un crédit (le «crédit unifié») égal au plus élevé des deux montants suivants :

- 13 000 \$; et
- 1 455 800 \$ (c.-à-d. les droits successoraux sur des actifs de 3,5 millions de dollars) multipliés par la valeur de vos actifs américains et divisés par vos actifs mondiaux.

Ainsi, si votre résidence aux É.-U. compte pour 15 % de la valeur de vos actifs mondiaux, vous aurez droit à un crédit unifié de 218 370 \$ (1 455 800 \$ x 15 %).

Taux des droits successoraux et montants de crédits

Il est prévu que les anciens taux (plus élevés) et anciennes exemptions (plus faibles) des droits successoraux américains seront rétablis en 2011, sauf si une nouvelle législation est adoptée. À ce moment, la plupart des praticiens sont d'avis que les taux et exemptions de 2009 seront prolongés.

Rien n'est certain, mais il semble prudent de planifier comme si les droits successoraux américains seront toujours présents, sous une forme ou une autre après 2009.

	Année civile		
	2009	2010	2011 et après
Montant du crédit unifié	1 455 800 \$	S.O. (droits abrogés)	345 800 \$
Taux des droits successoraux le plus élevé	45 %	0 %	55 %

Exemple : bien de plus de 1 M \$

Prenons l'exemple de Jacques, un résident du Canada (qui n'est pas un citoyen des É.-U.) qui est propriétaire d'une résidence en Floride d'une valeur de 1,2 M\$. La valeur de sa succession mondiale s'élève à 8 M\$.

Si le bien est légué à un conjoint résident du Canada, la convention prévoit un allègement additionnel, le crédit pour conjoint. Par exemple, si, dans son testament, Jacques lègue sa résidence américaine à son épouse Véronique (qui n'est pas non plus une citoyenne des É.-U.), les droits successoraux à payer seront réduits comme il est indiqué dans les deux dernières rangées :

		Année du décès
		2009
Droits successoraux américains avant le crédit unifié		427 800 \$
Sans crédit pour conjoint	Crédit unifié	218 370 \$
	Droits successoraux à payer	209 430 \$
Avec crédit pour conjoint	Crédit pour conjoint	209 430 \$
	Droits successoraux à payer	aucuns

Incidence au Canada

Les droits successoraux américains sont souvent plus élevés que l'impôt canadien. Au décès, un contribuable paiera un impôt canadien sur le gain en capital accumulé sur la résidence des É.-U. et il sera également assujéti aux droits successoraux américains sur la valeur de la résidence. Un crédit pour impôt étranger peut être obtenu au Canada au titre des droits successoraux payés aux É.-U. sur la résidence américaine.

Puisque les taux d'impôt canadien sur les gains en capital sont nettement moins élevés que le taux le plus élevé des droits successoraux aux É.-U. et que l'impôt canadien s'applique uniquement au gain sur la résidence et non sur la valeur de celle-ci, la succession paiera vraisemblablement l'impôt aux taux des droits successoraux américains. De plus, les provinces canadiennes n'accordent généralement pas de crédit pour impôt étranger au titre des droits successoraux américains payés. Il est possible que la personne décédée soit assujéti à une forme de double imposition au palier provincial.

Dans l'édition de Valeur nette de l'automne, nous parlerons de certaines stratégies permettant de réduire l'assujettissement aux droits successoraux américains.

⁹ Cet article porte sur les enjeux fiscaux touchant les résidents du Canada qui ne sont pas des ressortissants des États-Unis («U.S. persons») aux fins du revenu et des droits successoraux américains. Aux fins de l'impôt sur le revenu américain, un ressortissant des États-Unis est un citoyen ou un résident des États-Unis. Aux fins des droits successoraux et de l'impôt sur les dons américains, un ressortissant des États-Unis est un citoyen des États-Unis ou une personne qui habite aux États-Unis.

Cet article a été reproduit avec la permission de PricewaterhouseCoopers LLP, dont la permission écrite est requise avant la reproduction de toute partie. Cette publication vise à informer les lecteurs des derniers développements à la date de publication. Le texte ne constitue pas une analyse définitive de la loi, ne saurait remplacer les conseils professionnels et n'implique pas l'approbation de tout organisme, produit ou service nommé dans la présente publication. Les lecteurs devraient faire appel à leurs conseillers professionnels pour déterminer comment l'information peut s'appliquer à leur situation. © PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., 2009. Tous droits réservés. PricewaterhouseCoopers s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP, société à responsabilité limitée de l'Ontario ou, selon le contexte, du réseau mondial de PricewaterhouseCoopers ou d'autres sociétés membres du réseau, chacune étant une entité distincte et indépendante sur le plan juridique.



Si vous êtes déjà client de BMO Nesbitt Burns, veuillez vous adresser à votre conseiller en placement pour plus de renseignements.

Les observations présentées ici ne se veulent pas une analyse formelle du droit fiscal : Elles sont de nature générale et il est recommandé à chaque investisseur d'obtenir des conseils professionnels sur sa situation fiscale particulière.

Les produits d'assurance et conseils y afférents sont offerts par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns services financiers inc., par des conseillers en sécurité financière au Québec et par des agents d'assurance-vie autorisés ailleurs au Canada.

BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Nesbitt Burns Ltée fournissent ce document à leurs clients à titre d'information seulement. Les renseignements qu'il contient sont fondés sur des sources que nous croyons fiables, mais nous ne pouvons les garantir et ils peuvent par ailleurs être incomplets ou changer sans préavis. Les commentaires publiés ici sont de nature générale et il est recommandé à toute personne d'obtenir un avis professionnel sur sa situation particulière avant de prendre une décision. BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Nesbitt Burns Ltée sont des filiales indirectes de la Banque de Montréal et sont membres du FCPE.

«BMO (le médaillon contenant le M souligné)» est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. «Nesbitt Burns» est une marque de commerce déposée de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, utilisée sous licence.

^{MC/MD} Marques de commerce/marques de commerce déposées de la Banque de Montréal, utilisées sous licence.



Ça a du sens. Profitez.SM