

FISCALITÉ

TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE À LA RELÈVE: LES AVANTAGES DE LA FIDUCIE

Lors du dernier bulletin, nous vous avons présenté les avantages fiscaux et économiques que comporte le gel successoral lors de la transmission d'une entreprise à la relève. En effet, le gel successoral permet de transférer la plus value future d'une compagnie à la relève sans incidence fiscale pour le vendeur et sans que les acheteurs aient à déboursé quelque somme que ce soit. On conseillera souvent ce genre de transaction lors d'un transfert d'entreprise dans un contexte familial.

Faisons maintenant un pas de plus et bonifions notre planification en y insérant une fiducie en lieu et place de la relève. Mais il y a toutefois lieu ici d'apporter quelques explications sur les fiducies.

En plus de constituer un outil efficace lors du transfert d'une entreprise, la fiducie familiale est très avantageuse pour l'entrepreneur qui désire protéger son patrimoine personnel et ce tout au long de la période où il détient la compagnie.

En effet, de plus en plus de propriétaires d'entreprise ont recours à la fiducie pour protéger leurs actifs personnels et pour les avantages fiscaux qu'elle offre. En résumé :

- La fiducie constitue une entité distincte de la personne qui y transfère des biens. Donc, les biens transférés en fiducie (résidence, voitures, placements, actions de compagnie, etc.) sont à l'abri des créanciers éventuels de l'auteur du transfert ;
- La fiducie possède son existence propre et n'appartient à personne. Elle existe au bénéfice de certaines personnes qu'on appelle *bénéficiaires*. En fait, la raison d'être d'une fiducie est de détenir des actifs qui sont gérés dans l'intérêt des bénéficiaires. Dans un contexte de planification successorale familiale, les bénéficiaires seront l'entrepreneur, sa conjointe et ses enfants et petits-enfants nés et à naître.
- Ce sont les *fiduciaires* qui ont la charge d'administrer les actifs de la fiducie. Généralement le conseil des fiduciaires est constitué de l'entrepreneur et une personne qui n'est pas bénéficiaire.
- La fiducie est peu coûteuse à maintenir et n'engendre pas de taxes annuelles fixes comme c'est le cas pour une compagnie qui doit payer la taxe sur le capital ;
- La fiducie est un instrument très flexible de répartition des revenus entre les membres d'une même famille et qui peut permettre d'abaisser le fardeau fiscal d'une personne en le divisant entre lui et d'autres membres de sa famille. Nous traiterons d'ailleurs de cet aspect lors de notre prochain article.

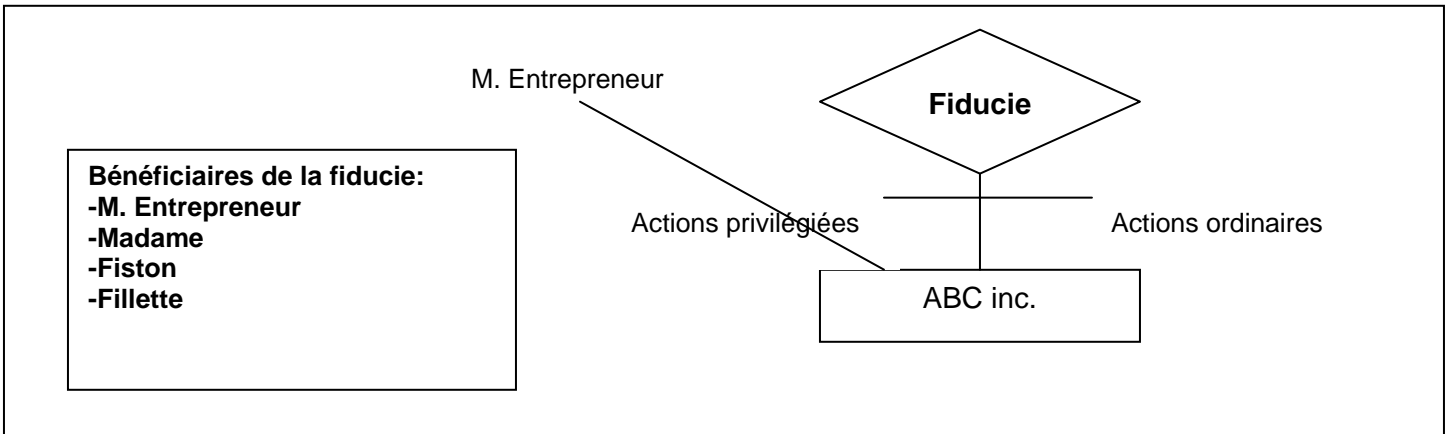
TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE À LA RELÈVE:
LES AVANTAGES DE LA FIDUCIE

Les avantages de la fiducie lors d'un gel successoral sont multiples. En effet, nous avons vu que lors d'un gel successoral, l'auteur du gel pouvait en profiter pour *crystalliser* ses actions, c'est-à-dire provoquer volontairement un gain en capital pour ensuite l'annuler avec l'exonération du gain en capital de 500 000 \$ sur des actions de petites entreprises.

Or, en transférant la plus value future de la compagnie à une fiducie, les bénéficiaires pourront à leur tour un jour procéder à une cristallisation. Ainsi, ce n'est pas 500 000 \$ de gain en capital qui ne sera pas imposé lors de la vente de la compagnie dans quelques années mais bien 2 000 000 \$ si la fiducie comporte quatre bénéficiaires ! Soit une **économie d'impôt d'environ 750 000 \$**. En fait, la fiducie permet de multiplier l'utilisation de l'exonération du gain en capital de 500 000 \$ par le nombre de bénéficiaires présents dans la fiducie. Avec cinq bénéficiaires, on aura donc 2 500 000 \$ d'exonération.

De plus, le gel successoral en faveur d'une fiducie n'entraîne pas la perte du contrôle de la compagnie par l'entrepreneur. Il peut continuer de gérer l'entreprise comme avant et prendre lui-même les décisions. Encore mieux, cette structure permet à l'entrepreneur de changer d'idée et de revenir en arrière sans incidence fiscale. En effet, il est possible d'effectuer un dégel successoral et ainsi remettre dans les mains de l'entrepreneur les actions ordinaires de la compagnie.

Structure après un gel successoral en faveur d'une fiducie familiale.

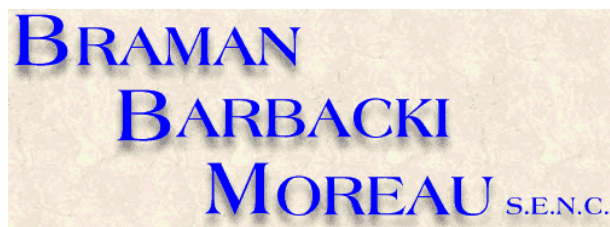


Me Michel Roy, LL.L., MBA
avocat-fiscaliste.

Boivin et Deschamps, avocats
2540, boul. Daniel-Johnson, bureau 1108
Laval, Qc, H7T 2S3
450-973-8010
mroy@boivindeschamps.com



* En plus de détenir une vaste connaissance du droit de la construction, Me Michel Roy est un avocat spécialisé en droit fiscal et corporatif. Plus particulièrement, il oeuvre dans le domaine du litige fiscal et de la planification fiscale et successorale. Il est entre autre un spécialiste en matière de fiducie familiale et de protection d'actifs. Il a terminé ses études à la maîtrise en droit fiscal et est sur le point d'obtenir le titre de LL.M fisc.



Suite 1300
2001 McGill College
Montréal, Canada,
H3A 1G1
Telephone: (514) 286-1144
Fax: (514) 288-4773

bbminfo@bbmlex.com

Avocats de droit commercial

LA FIDUCIE

**Le véhicule par excellence pour fournir de la
flexibilité dans le cadre d'un gel successoral
par [Richard Barbacki](#)**

publié par le *Montreal Business Magazine*, juillet 1993

Effectuer une planification successorale signifie planifier pour l'avenir. Or, comme l'avenir est rarement connu, cela peut s'avérer être une tâche difficile. L'utilisation d'une fiducie peut jouer un rôle important dans le domaine de la planification successorale car il s'agit d'un véhicule flexible permettant de faire face à différentes situations et événements imprévus.

Une planification successorale typique peut inclure le "gel" de la valeur d'un actif particulier. Il existe plusieurs méthodes pour effectuer un gel et plusieurs variations de chaque méthode.

Une méthode classique de gel consiste à transférer à une corporation un actif susceptible d'augmenter en valeur, telles des actions d'une entreprise familiale, en contrepartie d'actions privilégiées de ladite corporation. Ces actions privilégiées auront une valeur égale à la valeur de l'actif transféré et seront conçues de façon à ne pas augmenter en valeur.

Des actions ordinaires (ou actions participantes) de la corporation sont ensuite émises à la personne ou aux personnes que l'auteur du gel veut faire bénéficier de l'augmentation en valeur des actifs gelés. Typiquement, les actions participantes sont émises aux héritiers potentiels de l'auteur du gel, en général ses enfants.

Toute augmentation dans la valeur de l'actif gelé après la date du gel sera attribuée aux actions participantes et, par conséquent, aux bénéficiaires du gel.

Comme la valeur de l'intérêt de l'auteur du gel dans l'actif en question n'augmentera plus, la valeur de l'actif est dite "gelée". Au moment du décès de l'auteur, les impôts seront calculés sur la valeur gelée plutôt que sur la valeur marchande de l'actif en question à l'époque du décès.

Afin d'être efficace, un gel doit être conçu de façon à évoluer avec le temps et à s'adapter aux circonstances changeantes. Si l'on attend que toutes les incertitudes reliées à la famille ou à l'entreprise soient réglées avant d'effectuer le gel, plusieurs, sinon tous les avantages de tel gel pourraient être perdus.

Annexe F
Financement du transfert de l'entreprise à la relève

Article tiré de l'internet

L'utilisation d'une fiducie discrétionnaire permet la mise sur pied d'un gel assez flexible pour évoluer avec et s'adapter aux changements importants de circonstances.

Une fiducie crée une relation légale qui permet à une personne, appelée "le fiduciaire", d'avoir un contrôle réel sur un actif pour le bénéfice d'autres personnes appelées "les bénéficiaires".

Le fiduciaire a le devoir d'agir dans le meilleur intérêt des bénéficiaires. Selon les termes d'une fiducie discrétionnaire, le fiduciaire aura habituellement une grande discrétion quant à qui et à quel moment le revenu généré par les actifs détenus en fiducie, et éventuellement les actifs eux-mêmes, seront distribués.

À titre d'exemple, une fiducie discrétionnaire pourrait être créée pour le bénéfice de tous les enfants et petits-enfants de l'auteur du gel. Le fiduciaire, qui peut être l'auteur ou une personne de son choix, pourrait avoir le pouvoir de déterminer à quels des descendants de l'auteur le revenu, et, éventuellement, les actifs de la fiducie, devraient être distribués.

Dans le cadre d'un gel successoral, il y a plusieurs situations où l'utilisation d'une fiducie discrétionnaire peut s'avérer avantageuse.

Si le bénéficiaire d'un gel successoral, possiblement l'enfant de l'auteur, décède avant celui-ci et que les actions participantes sont détenues par l'enfant décédé, le résultat du gel peut être de précipiter plutôt que de différer l'imposition fiscale.

Si, par contre, les actions participantes ne sont pas la propriété de l'enfant mais sont plutôt détenues par une fiducie établie pour le bénéfice de tous les enfants et petits-enfants de l'auteur du gel, alors le décès d'un bénéficiaire potentiel peut ne pas avoir d'impact fiscal.

Une fiducie discrétionnaire peut également offrir une protection efficace du patrimoine de la famille à l'encontre des créanciers du bénéficiaire d'un gel. Par exemple, la faillite d'un enfant qui possède des actions participantes dans une entreprise familiale pourrait s'avérer être un désastre financier pour la famille.

Si, par contre, l'enfant n'est pas actionnaire de l'entreprise familiale mais simplement un bénéficiaire potentiel d'une fiducie discrétionnaire familiale qui, elle, est actionnaire de l'entreprise familiale, il est probable que les difficultés financières de l'enfant en question n'auraient que peu ou pas d'impact financier sur l'entreprise familiale et sur les autres membres de la famille.

Si, par contre, les dividendes sont reçus par une fiducie, c'est le fiduciaire qui détermine si les fonds doivent être conservés dans la fiducie et réinvestis, utilisés pour le bénéfice d'un bénéficiaire, ou distribués à un bénéficiaire en particulier.

Dans plusieurs cas, un particulier peut être prêt, au point de vue économique, à effectuer un gel successoral, sans toutefois être prêt à prendre certaines décisions finales au niveau familial.

À titre d'exemple, bien qu'un particulier puisse posséder une sécurité financière suffisante pour désirer entamer le processus de transfert de sa fortune aux générations subséquentes, il peut

Annexe F
Financement du transfert de l'entreprise à la relève

Article tiré de l'internet

lui être difficile de décider quelle personne devrait bénéficier de l'augmentation de valeur des actions de l'entreprise familiale.

Ceci peut se produire lorsque les bénéficiaires potentiels comprennent des enfants ou même des jeunes adultes. L'utilisation d'une fiducie discrétionnaire dans ces circonstances permet à l'auteur du gel de profiter immédiatement des bénéfices économiques d'un gel successoral tout en différant le choix des bénéficiaires spécifiques à une date ultérieure.

Certaines personnes ne sont pas confortables avec l'idée d'un gel successoral irrévocable et irréversible. Cette préoccupation peut être allégée en incluant l'auteur du gel parmi les bénéficiaires potentiels de la fiducie. Toutefois, si cette approche est choisie, l'auteur du gel ne devrait pas être l'unique fiduciaire de la fiducie.

Aux États-Unis, les planifications successorales impliquant le transfert de fortune d'un particulier à un autre particulier, en sautant une génération (par exemple, du grand-père à son petit-enfant) doivent faire face à des conséquences fiscales très importantes.

Le Canada, par contre, constitue un paradis de planification successorale à cet égard car nos lois fiscales ne prévoient pas d'imposition spécifique dans le cas d'un "saut" de générations.

Dans cet ordre d'idées, l'utilisation d'une fiducie discrétionnaire dans le cadre d'un gel augmente considérablement le potentiel d'une structure impliquant des sauts de générations, en permettant la distribution d'actions participantes aux petits-enfants de l'auteur du gel qui n'étaient même pas encore nés au moment du gel en question. Ainsi, à la mort des enfants de l'auteur du gel, les impôts au décès relatifs aux actifs gelés peuvent être réduits ou évités complètement.

L'utilisation d'une fiducie peut également faire en sorte d'éviter que les actifs ne soient compris dans une communauté de biens ou un patrimoine familial, en raison du mariage d'un bénéficiaire du gel.

Finalement, une fiducie peut être utilisée afin de détenir certains actifs pour des enfants mineurs qui peuvent manquer de connaissances ou de maturité pour gérer adéquatement ceux-ci.

La fiducie constitue donc un véhicule inestimable pour les planificateurs financiers et les conseillers fiscaux. Elle est toutefois sous-utilisée, surtout au Québec, province qui ne bénéficie pas des traditions de la "Common Law", où les fiducies furent initialement développées.

Les lois québécoises relativement aux fiducies ont été substantiellement modifiées et améliorées à l'occasion de la réforme du Code Civil du Québec. Ces changements sont entrés en vigueur le 1er janvier 1994, et rendent la législation québécoise concernant les fiducies beaucoup plus complète et flexible.