



# Donner sans priver les héritiers

Donner d'une main  
et redonner le même  
montant de l'autre,  
c'est possible en utilisant  
de bonnes stratégies  
fiscales et successorales.

GÉRARD BÉRUBÉ

**Donner de son vivant** à une oeuvre de bienfaisance sans réduire le patrimoine légué aux héritiers, c'est possible. Partant des montages plus simplistes aux scénarios plus complexes, les façons de faire sont multiples et s'inscrivent dans le cadre d'une planification fiscale et successorale.

Puisqu'il y a coût réel du vivant, l'exercice ne consiste pas tant à réduire la facture fiscale de son vivant et au décès. Plutôt, « ces montages sont conçus pour les personnes qui voudraient donner à des oeuvres qui leur tiennent à coeur, mais qui hésitent ou ne le font pas par crainte de devoir réduire le patrimoine légué à leurs héritiers », précise Jocelyne Gagnon, directrice de la fiscalité de PPI Québec.





JOCELYNE GAGNON, directrice de la fiscalité de PPI Québec

D'entrée de jeu, la spécialiste présente deux démarches plutôt simples en matière de don planifié. Elle pense d'abord à un couple donnant, disons, 200 000 \$ de leur vivant à un organisme de bienfaisance de leur choix. Au taux marginal maximum, le couple a droit à un crédit d'impôt de 96 000 \$ qui peut être utilisé dans l'année du don ou reporté sur cinq ans. L'utilisation d'un tel crédit est limitée à 75% du revenu de l'année, mais « on a six ans, incluant l'année du don. Après six ans, le crédit est perdu », rappelle M<sup>me</sup> Gagnon.

Cette parenthèse étant faite, la spécialiste poursuit son exemple. Une partie de ce crédit d'impôt peut servir à défrayer les coûts d'une police d'assurance vie de 200 000 \$ payable au dernier décès et dont les bénéficiaires seront les héritiers. Le calcul est le suivant : « Pendant dix ans, le couple déboursa un montant de 5 600 \$ par année pour défrayer la prime d'assurance vie. Lors du décès, les enfants hériteront d'une somme de 200 000 \$, ainsi que du fonds d'accumulation de la police, qui s'élèvera alors autour des 25 000 \$. Le tout libre d'impôt, puisque le capital décès d'une police d'assurance vie n'est pas taxable. »

Une variante pour ce couple consisterait à procéder par l'intermédiaire d'une société de gestion. Il peut être d'autant plus avantageux de prendre ce chemin que l'existence d'une société de gestion est susceptible d'impliquer le déclenchement du mécanisme de disposition présumée immédiatement avant le décès et d'être sujette au gain en capital. Cette société de gestion ferait un don

de 200 000 \$ et recevrait un remboursement d'impôt de 100 000 \$ (au taux d'imposition de 50 %). Une partie de ce remboursement servirait à assurer le couple pour le montant du don, l'achat d'une police d'assurance vie (une police conjointe au dernier décès, moins onéreuse) coûtant, selon les paramètres retenus dans l'exemple, 5 600 \$ par année, pendant dix ans.

Au décès, la société de gestion encaisse l'assurance vie dans son compte de dividendes en capital. Elle obtient 200 000 \$, plus le fonds d'accumulation d'environ 25 000 \$, et verse ensuite aux héritiers un dividende libre d'impôt de quelque 225 000 \$.

Ou encore, au décès, la société de gestion pourrait, le cas échéant, utiliser le compte de dividendes en capital pour racheter les actions détenues par la succession et réduire l'impôt sur le gain en capital (sujet aux modifications du paragraphe 112 (3) L.I.R.). Si les actions sont « grand-périsées », l'impôt différé sera, ici, de 48 000 \$. Si les règles dites « grand-père » concernant le rachat d'actions au décès par le biais d'une assurance vie ne s'appliquent pas, cet impôt différé serait de 24 000 \$.

Il faut également retenir que la valeur des actions de la société de gestion a été réduite du montant du don, soit de 200 000 \$. Par conséquent, il en résulte une diminution du gain en capital au décès, soit une économie de 48 000 \$, renchérit-elle.

Voilà pour les concepts simples et leurs variantes. Le cahier de présentations de Jocelyne Gagnon regorge de scénarios ou de montages plus élaborés, plus raffinés ou pointus sur la façon de « donner sans appauvrir ses héritiers ». En voici quelques-uns :

**DONS D' ACTIONS PRIVILÉGIÉES** Prenons le cas d'un propriétaire d'entreprise qui détient des actions privilégiées de sa société. Il fait un don de un million de dollars d'actions privilégiées à une fondation de bienfaisance publique. Ces actions sont ensuite rachetées par la société. « La fondation reçoit donc un million de dollars comptant. Cette transaction donne lieu à un dividende présumé, lequel aurait été imposable s'il avait été reçu par le propriétaire. La fondation ne paie aucun impôt sur le dividende et le donateur a droit à un reçu pour organisme de charité de un million de dollars », soit un crédit d'impôt d'environ 480 000 \$.

Dans le but de remplacer le capital de un million de dollars, la société reçoit une police d'assurance sur la vie du propriétaire et de son conjoint payable au dernier décès. Cette police sera structurée de façon à prévoir un capital décès de un million de dollars, plus le fonds d'accumulation. « En investissant une partie du crédit d'impôt reçu personnellement, ou en utilisant l'impôt remboursable que la société récupérera, le propriétaire souscrira une police d'assurance vie payable au décès du dernier





## « La personne qui veut faire des dons n'a plus à craindre d'appauvrir ses héritiers »

conjoint et désignera la société bénéficiaire du capital décès. Ainsi le don à la fondation sera entièrement récupéré au décès.»

Parmi les autres résultats produits par cette approche, la fiscaliste souligne que les actions privilégiées ne font plus partie de la succession du propriétaire et de son conjoint, ce qui signifie une économie d'impôt d'environ 240 000 \$ sur le gain en capital autrement payable au décès. De plus, comme il a été souligné précédemment, la société peut utiliser le compte de dividendes pour racheter les actions de la succession et différer l'impôt de 240 000 \$ si les actions sont «grand-périsées».

**UTILISER UNE FIDUCIE** Prenons cette fois le cas d'une personne détenant des biens comportant un gain en capital important mais non réalisé. Elle désire disposer de cet actif et investir le produit dans des placements engendrant un revenu fixe, mais en le vendant, l'impôt sur le gain en capital viendra diminuer de manière sensible la somme disponible pour investissement.

Ici, la stratégie consiste à créer une fiducie résiduaire pour la personne. Un organisme de bienfaisance sera désigné bénéficiaire du capital de la fiducie et la personne conserve le droit de recevoir les revenus ou une partie des revenus de la fiducie pour la vie. «Les actifs donnés à la fiducie le sont pour un montant égal au coût d'origine, ceci afin d'éviter le gain en capital», souligne M<sup>me</sup> Gagnon. La fiducie vend ces actifs et investit dans des placements à revenu fixe. Le gain en capital réalisé par la fiducie étant alloué à l'organisme de bienfaisance, il n'y aura donc pas d'impôt à payer.

Par la suite, «le revenu annuel réalisé par la fiducie est versé au donateur. Une portion du revenu après impôt est utilisée par le donateur pour acquérir une police d'assurance sur sa vie prévoyant un capital décès égal à la valeur des biens transférés à la fiducie et payable à sa succession», résume la spécialiste.

Cette approche offre de multiples avantages. Entre autres, Jocelyne Gagnon fait ressortir que les fonds disponibles pour investissement ne sont pas érodés par l'impôt sur le gain en capital. Ce faisant, «le revenu annuel net disponible pour le donateur, après impôt et paiement de la prime d'assurance, sera considérablement plus élevé que dans le cas où les actifs auraient été vendus par le donateur lui-même». De plus, le capital, ou l'équivalent après impôt, est préservé pour la succession.

**AUTRES STRATÉGIES ENVISAGEABLES** La liste des stratégies relatives aux dons planifiés ne s'arrête pas là. La fiscaliste du Groupe financier PPI en a retenu une impliquant un don en argent provenant d'un dividende, qui nécessite cependant que les calculs soient refaits afin de tenir compte de la nouvelle grille d'imposition appliquée au dividende.

D'autres sont conçues autour du don d'une police d'assurance, nouvelle ou existante, ou d'une rente, avec ou sans assurance, qui permet entre autres au retraité de préserver ses revenus. Dans cette catégorie, M<sup>me</sup> Gagnon affectionne particulièrement le concept de don avec rente prescrite qui, selon une variante faisant appel à l'effet de levier, implique un emprunt sur police avec valeur de rachat. Cet emprunt est investi de manière à générer des intérêts déductibles venant réduire le coût de l'assurance.

«Des stratégies, il y en a, toutes plus simples ou plus complexes les unes que les autres. La personne qui veut faire des dons n'a plus à craindre d'appauvrir ses héritiers», conclut-elle.



WWW.CONSEILLER.CA