



GESTION DE VOTRE PATRIMOINE FAMILIAL

Dix stratégies pour bâtir et protéger votre patrimoine familial

Tout un patrimoine à partager.



RBC GESTION DE PATRIMOINE

RBC Gestion de patrimoine® offre des services complets conçus pour tenir compte des multiples facettes de vos besoins financiers, pour vous simplifier la vie et pour vous permettre de vous consacrer à vos autres priorités, tout en ayant l'assurance que vos objectifs seront atteints.

Que vous ayez besoin d'aide pour gérer votre patrimoine familial, maximiser vos placements commerciaux ou assurer la gestion d'actifs sans but lucratif, RBC Gestion de patrimoine réunira les solutions dont vous avez besoin dans des secteurs clés comme la planification financière, la gestion privée, la gestion de placements et les services de succession et de fiducie.

Adaptés à votre situation par votre conseiller RBC®, les services de RBC Gestion de patrimoine répondront à vos besoins particuliers, tant aujourd'hui que dans le futur. Soutenu par des spécialistes provenant des sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, votre conseiller RBC vous aide à combler les besoins de gestion de patrimoine associés à chaque étape de votre vie :

- Accumulation d'un patrimoine et croissance de vos actifs
- Protection de votre patrimoine au moyen de la gestion du risque
- Gestion des affaires d'une personne chère
- Conversion de votre patrimoine en source de revenu
- Transfert de patrimoine à vos héritiers
- Création d'un legs durable

PUBLICATIONS DE RBC GESTION DE PATRIMOINE

Pour vous aider à comprendre les options qui s'offrent à vous et à prendre des décisions éclairées, RBC publie un grand éventail de publications financières, fiscales et successorales, écrites par des chefs de file de la gestion de patrimoine pour les Canadiens fortunés. Pour obtenir des renseignements sur d'autres publications de RBC Gestion de patrimoine, veuillez communiquer avec votre conseiller RBC.

TABLE DES MATIÈRES

- 4 Stratégie 1 – Planification financière complète
- 6 Stratégie 2 – Consolidation d'actifs
- 8 Stratégie 3 – Éducation financière des enfants
- 10 Stratégie 4 – Utilisation efficace des surplus d'actifs
- 12 Stratégie 5 – Gestion des risques
- 14 Stratégie 6 – Planification relative à une résidence secondaire
- 16 Stratégie 7 – Dons de bienfaisance
- 18 Stratégie 8 – Fiducies testamentaires
- 20 Stratégie 9 – Fractionnement du revenu familial
- 22 Stratégie 10 – Planification de la relève de l'entreprise
- 23 Conclusion

INTRODUCTION

GESTION DE VOTRE PATRIMOINE FAMILIAL

La plupart des Canadiens ne se considèrent pas comme « riches » – même lorsqu'ils ont un patrimoine net relativement élevé et détiennent un portefeuille de placements de un million de dollars. Les sondages menés auprès des millionnaires canadiens révèlent une certaine modestie envers la richesse, la plupart des répondants se voyant comme à l'aise financièrement plutôt que riches.

Peu importe comment vous percevez votre situation financière, il y a certains enjeux et certaines stratégies dont vous devez tenir compte lorsque vous avez un million de dollars ou plus en actifs investis.

Dans ce guide, nous présentons dix stratégies qui peuvent vous aider à protéger vos actifs, à réduire vos impôts, à planifier en vue de votre retraite et à maximiser votre patrimoine. Ce guide vous est fourni à titre indicatif uniquement. Il ne constitue pas ni ne remplace des conseils juridiques ou fiscaux. Veuillez consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié avant de mettre en œuvre une stratégie. Avec l'aide de vos conseillers juridiques et fiscaux ainsi que votre conseiller RBC, vous pouvez déterminer laquelle des stratégies exposées dans les pages qui suivent vous convient le mieux, à vous et à votre famille.

Le présent guide présume que vous êtes un résident canadien et non un citoyen américain, ni le titulaire d'une carte verte américaine.

STRATÉGIE 1 – PLANIFICATION FINANCIÈRE COMPLÈTE

AYEZ CONFIANCE EN L'AVENIR FINANCIER DE VOTRE FAMILLE

Si vous avez un million de dollars ou plus en actifs investis, votre situation financière est plus complexe que celle de la moyenne des Canadiens. Vous pouvez payer plus d'impôts et vous avez un niveau de vie plus élevé. Vous êtes peut-être un cadre qui bénéficie d'un système de rémunération complexe ou un chef d'entreprise qui détient une participation dans une société fermée. En outre, vous possédez peut-être, ou prévoyez posséder, plus d'une propriété immobilière, vous avez probablement une succession importante à transférer et vous souhaitez faire des dons de bienfaisance. Qui plus est, votre vie familiale et professionnelle vous tient très occupé et vous n'avez peut-être pas pris le temps de vérifier si vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs de retraite ainsi que d'autres objectifs financiers importants, comme la réduction de l'impôt que vous payez ou la planification nécessaire au transfert éventuel de votre succession.

ÉTABLIR VOTRE PLAN FINANCIER

Une des meilleures façons de commencer à élaborer votre stratégie de planification financière consiste à prendre un peu de recul pour regarder l'ensemble de votre situation, puis à faire préparer par écrit un plan financier complet pour vous et votre famille. Ce type de plan aborde tous les aspects de vos affaires financières, y compris votre gestion des liquidités et de l'endettement, la planification fiscale et des investissements, la gestion des risques et la planification de la retraite et de la succession. Il vous assure que rien n'a été négligé en ce qui a trait à votre situation financière et aux stratégies potentielles pour maximiser votre patrimoine.



Un plan financier complet peut répondre aux questions suivantes :

- Puis-je prendre ma retraite au moment de mon choix tout en maintenant le train de vie que je souhaite ?
- Comment puis-je m'assurer d'avoir assez d'argent jusqu'à la fin de mes jours ?
- Comment puis-je réduire au minimum l'impôt que je paie chaque année ?
- La répartition de mes placements est-elle judicieuse ?
- Si je devais mourir subitement, les besoins de ma famille seraient-ils comblés ?
- Comment puis-je protéger la valeur de ma succession ?

UN NIVEAU PLUS ÉLEVÉ DE PERSONNALISATION

Dans bien des cas, ce qui distingue un plan financier complet est le niveau de personnalisation qu'il offre.

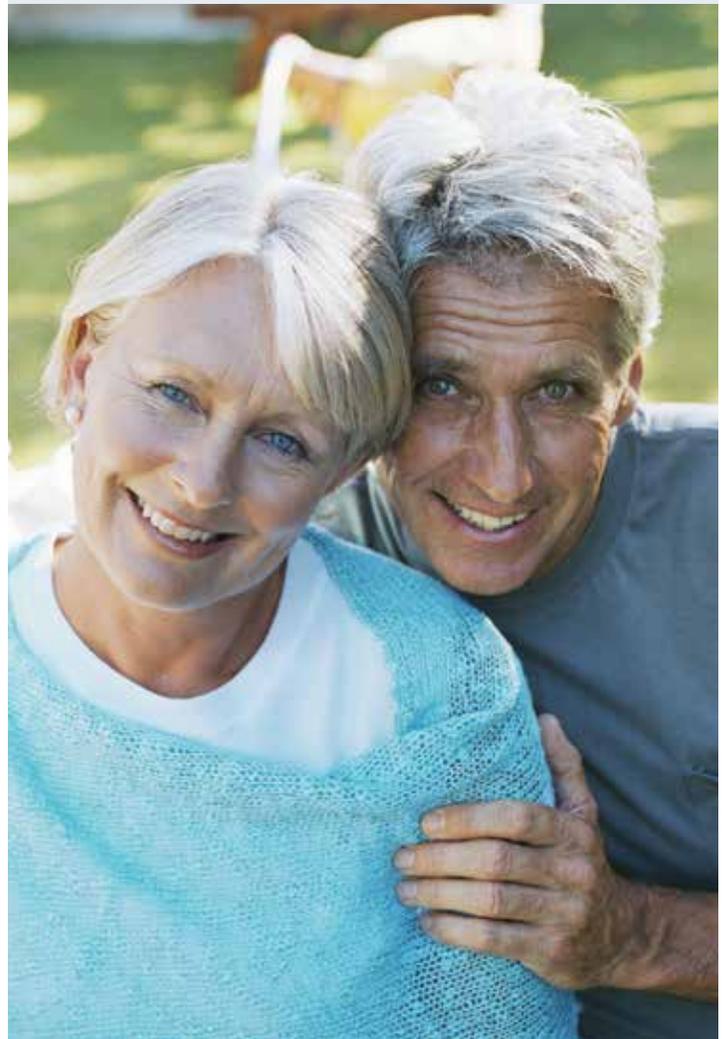
Un plan financier complet, personnalisé, doit inclure les éléments suivants :

- Une discussion exploratoire en profondeur pour assurer que vos buts, vos aspirations et vos objectifs sont clairement identifiés
- Une prévision de votre situation financière (placements, retraite et succession) fondée sur vos stratégies et vos taux d'épargne actuels
- Les recommandations de stratégies clés de planification des placements, fiscale, successorale et de la retraite correspondant à vos objectifs
- Une prévision de votre situation financière si les stratégies recommandées sont mises en œuvre
- Un plan d'action qui résume les principales recommandations et un guide clair pour vous et votre conseiller RBC pour vous aider à surveiller leur mise en œuvre

Adressez-vous à votre conseiller RBC si vous voulez en savoir plus sur la préparation d'un plan financier complet. Selon votre situation, vous n'aurez peut-être besoin que d'un simple plan de retraite ou de prévisions pour établir si vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs.

CONSEIL DE GESTION DU PATRIMOINE FAMILIAL

Avoir un plan financier complet est essentiel si vous êtes un chef d'entreprise, car les enjeux financiers sont plus complexes parce que vous possédez une entreprise active. Il y a les enjeux liés à la relève, au retrait d'argent de votre entreprise de façon avantageuse sur le plan fiscal, à l'imposition de votre entreprise à votre décès, et à bien d'autres encore. Comme beaucoup de chefs d'entreprise, vous n'avez peut-être pas de stratégie d'épargne-retraite, alors que vous comptez sur la valeur nette de votre entreprise pour financer vos vieux jours. Un plan financier peut vous aider à intégrer vos besoins personnels et ceux de votre entreprise pour avoir l'assurance que vous pourrez atteindre vos objectifs à la retraite.



STRATÉGIE 2 – CONSOLIDATION D'ACTIFS

SIMPLIFIEZ VOTRE VIE FINANCIÈRE

La diversification est l'une des « règles d'or » des placements pour réduire le risque et pourrait maximiser le potentiel de rendement au fil du temps. Les études menées auprès des investisseurs indiquent que les plus fortunés d'entre eux ouvrent de multiples comptes du même type, auprès de différentes institutions financières et avec différents conseillers, soit parce que les choses se sont passées ainsi au fil du temps, soit qu'ils croient que cela constitue une façon efficace de diversifier. Mais la diversification, ce n'est pas une question d'endroit où vous placez votre argent, mais la façon dont vous le placez. Investir dans une multitude de comptes et avec une multitude de conseillers plutôt que de regrouper vos actifs auprès d'une seule personne digne de confiance peut nuire à la diversification et même vous exposer à un risque plus grand.

CONSEIL DE GESTION DU PATRIMOINE FAMILIAL

Certains investisseurs refusent de confier tous leurs actifs à une seule personne, croyant qu'ils peuvent diversifier « par conseiller ». C'est particulièrement fréquent chez les investisseurs qui ont un portefeuille de un million de dollars ou plus. L'idée est que même si un conseiller ne performe pas bien, les autres s'en tireront peut-être mieux.

Malheureusement, c'est un mythe. En répartissant vos placements entre plusieurs conseillers, vous rendez bien plus difficile la gestion de votre portefeuille. Comme chaque conseiller ne sait pas ce que les autres font, cela donne souvent lieu à une diversification excessive, à des conseils contradictoires et à un dédoublement inutile des placements. Qui plus est, il est difficile de savoir comment progresse l'ensemble de vos placements.

Une meilleure option consiste à regrouper tous vos actifs auprès d'un seul conseiller compétent qui pourra élaborer pour vous une stratégie financière coordonnée.

Les avantages de regrouper vos actifs auprès d'un seul conseiller peuvent inclure les suivants :

FRAIS RÉDUITS

En regroupant vos actifs investissables auprès d'un seul conseiller de confiance, vous pouvez habituellement réduire vos frais, pourvu que ceux-ci soient établis selon une échelle mobile, comme c'est le cas pour bon nombre de comptes et de programmes de placement. En répartissant vos placements entre plusieurs conseillers et institutions financières, vous perdez cet avantage.

ADMINISTRATION SIMPLIFIÉE ET RELEVÉS CONSOLIDÉS

Avec la consolidation, vous rassemblez tous vos comptes auprès d'un seul conseiller, ce qui facilite beaucoup le suivi de votre portefeuille et l'évaluation de son rendement global. Vous réduisez du même coup le nombre de relevés que vous recevez, vous simplifiez la gestion des renseignements fiscaux liés à vos revenus de placement et à vos dispositions. Vous réduirez aussi vos frais de préparation de déclaration de revenus puisque votre comptable passera moins de temps à faire des recherches dans tous les relevés pour établir le coût de base moyen de placements identiques.

RÈGLEMENT DE SUCCESSION PLUS FACILE

Répartir vos comptes bancaires et de placement entre plusieurs institutions financières rendra le règlement de votre succession plus difficile sur le plan administratif et peut-être aussi plus coûteux. En regroupant les actifs, vous pouvez avoir l'esprit tranquille. Vous saurez qu'après votre décès, votre conjoint survivant ou vos autres bénéficiaires pourront s'adresser à quelqu'un en qui vous avez confiance et qui administrera l'ensemble de leurs biens pour qu'ils aient un revenu adéquat.

ACCÈS À DES SERVICES DE GESTION DE PATRIMOINE COMPLETS

La consolidation peut vous aider à atteindre un certain niveau d'actifs avec un conseiller, ce qui peut vous rendre admissible à certains services spécialisés : planification fiscale et successorale avancée, planification financière complète, programmes de placement avec gestion et gestion privée.



PLANIFICATION PLUS EFFICACE DU REVENU DE RETRAITE

La consolidation vous permet aussi de gérer vos placements plus efficacement, vous aidant à structurer vos placements de manière à générer le revenu de retraite dont vous avez besoin. À la retraite, vous pourriez avoir différentes sources de revenus, comme les rentes publiques, les régimes de pension d'employeur, les régimes enregistrés d'épargne-retraite immobilisés, les fonds enregistrés de revenu de retraite, les revenus non enregistrés et les revenus d'emploi à temps partiel. Si vous confiez la gestion de vos placements à un seul conseiller

de confiance, il sera plus facile pour lui de déterminer de quelle façon et dans quel ordre puiser dans vos sources de revenus pour maximiser votre revenu de retraite après impôt.

Ne serait-ce que pour la commodité, la consolidation est une stratégie qu'il vaut la peine d'envisager. Avec la consolidation, vous travaillez avec un seul conseiller qui a une vue globale – qui comprend l'ensemble de votre situation financière et qui vous donne les conseils personnalisés dont vous avez besoin.

STRATÉGIE 3 – ÉDUCATION FINANCIÈRE DES ENFANTS



APPRENEZ À VOS ENFANTS À GÉRER LEUR ARGENT DE FAÇON RESPONSABLE

De nombreux parents craignent que leurs enfants puissent être touchés par l'« affluenza ». Ce terme est utilisé pour désigner l'inquiétude qu'éprouvent les parents à l'idée qu'élever des enfants dans un environnement privilégié peut leur donner un sens des valeurs déformé et les rendre moins motivés à travailler avec acharnement pour accumuler leurs propres ressources financières. La plupart des gens qui ont bâti un certain patrimoine y sont parvenus à force de travail, que ce soit comme chef d'entreprise, cadre ou professionnel. Bon nombre de ces personnes, préoccupées à l'idée que leurs enfants ne sauront pas reconnaître la valeur de l'argent et du travail acharné, ont déjà pris des mesures afin de limiter l'accès aux fonds en fiducie et aux héritages.

En tant que parent, vous voulez ce qu'il y a de mieux pour vos enfants. Il est donc essentiel de leur enseigner les aptitudes dont ils auront besoin pour réussir une fois adultes et l'éducation financière joue un rôle primordial pour assurer leur avenir. La meilleure façon de prémunir les enfants contre l'affluenza est de la prévenir en premier lieu, sinon d'y remédier le plus tôt possible.

Voici quelques stratégies que vous pouvez adapter à votre situation, qu'il s'agisse d'enfants en bas âge, d'adolescents ou de jeunes adultes.

DONNER UNE ALLOCATION RAISONNABLE

Une allocation versée à un enfant peut représenter bien plus que de l'argent à dépenser. On peut l'utiliser pour enseigner les rudiments de la gestion financière aux enfants. Par exemple, votre enfant de 12 ans pourrait recevoir 12 \$ par semaine (1 \$ par semaine pour chaque année d'âge, comme point de départ), divisés comme suit :

- **Épargner 4 \$ chaque semaine pendant toute une année.**
L'introduction en bas âge du concept de « se payer en premier » aidera les enfants à gérer leurs attentes et à reconnaître la valeur d'épargner pour l'avenir. Dans le même esprit, songez à faire lire à vos enfants des ouvrages reconnus et faciles à comprendre sur la planification financière.
- **Dépenser (ou accumuler) 4 \$ d'allocation chaque semaine.**
Faire durer ce montant toute la semaine permettra d'acquérir de précieuses compétences en gestion de budget.
- **Donner 4 \$ pour des causes caritatives.** Les enfants acquerront une conscience sociale en choisissant les organismes et les causes à appuyer.

Ce système est assez souple pour fonctionner avec les enfants de tous âges et il est facilement adaptable aux objectifs propres à votre famille.

ÉTABLIR DES LIMITES

Les parents qui disposent de ressources financières supérieures à la moyenne ne peuvent pas s'appuyer sur le fameux « nous n'avons pas les moyens » pour dire « non ». Mais ils doivent quand même enseigner à leurs enfants qu'on ne peut pas toujours obtenir ce qu'on veut. Une solution consiste à s'asseoir en famille et à dresser un budget mensuel ou semestriel prévoyant des activités et des achats raisonnables pour chaque membre de la famille. Lorsqu'un enfant fait systématiquement des demandes qui ne figurent pas au plan, vous avez la réponse parfaite : « Non, ce n'est pas dans le budget. Nous pourrions peut-être l'inclure la prochaine fois. »

LEUR EXPLIQUER LES ÉTATS FINANCIERS

Lorsque les enfants commencent à gagner un revenu, ils doivent comprendre comment lire et préparer leurs propres états financiers. En règle générale, ils peuvent préparer leurs propres états de la valeur nette et des flux de trésorerie, qui devraient les aider à gérer leur budget. Vous pouvez aussi songer à les faire participer à la préparation ou à la vérification de leurs propres déclarations de revenus.



CONSEIL DE GESTION DU PATRIMOINE FAMILIAL

Mettre sur pied une fondation familiale de bienfaisance est une bonne façon d'inculquer des valeurs philanthropiques en même temps que des compétences en gestion financière. Les enfants peuvent participer activement au choix des meilleures façons d'utiliser les fonds pour appuyer des causes caritatives. Ils peuvent également travailler avec un conseiller RBC pour mettre sur pied des stratégies pour investir le capital de manière à atteindre les contingents annuels de versements. Voir la « Stratégie 7 » pour de plus amples renseignements sur les fondations de bienfaisance.

LEUR MONTRER LA GESTION FINANCIÈRE

Plutôt que de donner à vos enfants un gros montant pendant votre vie ou à votre décès, songez à les faire rencontrer un conseiller RBC pour discuter des stratégies pour investir leur don ou leur legs en fonction de leurs propres objectifs financiers. Ensuite, donnez-leur la possibilité de dépenser la totalité ou une partie de leur revenu annuel ou de le réinvestir. Vos enfants peuvent accéder au capital à certains âges ou lorsqu'ils franchissent certaines étapes.

Demandez à votre conseiller RBC des conseils sur les stratégies visant à enseigner aux enfants comment gérer l'argent.

STRATÉGIE 4 – UTILISATION EFFICACE DES SURPLUS D'ACTIFS

METTEZ VOS ACTIFS À L'ABRI DE L'IMPÔT ET DES CRÉANCIERS

En préparant un plan financier (« Stratégie 1 »), vous pouvez déterminer si vous avez un revenu et des actifs suffisants pour pourvoir à vos besoins à la retraite compte tenu de votre espérance de vie et de celle de votre conjoint. Si vous déterminez que vous avez un surplus d'actifs par rapport à ce dont vous aurez vraisemblablement besoin de votre vivant, même selon les hypothèses les plus prudentes, songez à des façons dont vous pourriez mettre ces actifs à l'abri de l'impôt ou de toute autre obligation éventuelle (voir « Stratégie 5 ») qui pourrait avoir une incidence négative sur votre valeur nette.

Trois options s'offrent à vous :

1. Dons de votre vivant et planification fiduciaire
2. Achat d'une police d'assurance vie en franchise d'impôt
3. Dons de bienfaisance

DONS DE VOTRE VIVANT ET PLANIFICATION FIDUCIAIRE

Avez-vous un surplus d'actifs dont vous n'aurez certainement pas besoin à la retraite ? De plus, prévoyez-vous donner un jour de l'argent à vos enfants ou à vos petits-enfants pour les aider, par exemple, à payer leurs études, à acheter leur première maison, à lancer une entreprise ou à payer les frais d'un mariage ? Si c'est le cas, ce n'est probablement pas une bonne idée que de continuer à exposer le revenu provenant de ces surplus d'actifs à votre taux marginal d'imposition élevé. Songez plutôt à donner une partie de ces surplus aux membres de votre

famille dès maintenant, directement, ou par l'intermédiaire d'une fiducie si vous ne voulez pas leur donner le contrôle de ces actifs. Il n'y aura aucune attribution sur les revenus de placement gagnés sur les fonds donnés si l'enfant a 18 ans ou plus ni, si la fiducie est structurée correctement, aucune attribution sur les gains en capital si l'enfant a moins de 18 ans. Si vous hésitez à faire des dons directs à vos enfants, prêter les fonds et ne leur donner que le revenu qui en résulte constitue une autre stratégie efficace puisque vous pouvez rappeler le prêt à tout moment. Voir la « Stratégie 9 » pour en savoir plus au sujet du fractionnement du revenu entre les membres d'une famille.

ASSURANCE VIE EN FRANCHISE D'IMPÔT

Avez-vous un surplus d'actifs dont vous savez qu'il sera remis à vos héritiers lors du règlement de votre succession ? Vous pouvez éviter que votre taux marginal d'imposition élevé s'applique à ces actifs, grâce à l'assurance. Si vous avez besoin d'assurance, songez à parler à votre conseiller en assurance de la possibilité de placer ces actifs lourdement imposés (habituellement porteurs d'intérêts) dans une police d'assurance vie non imposable où le revenu de placement pourra croître en franchise d'impôt. Ainsi, l'impôt que vous auriez normalement payé à l'Agence du revenu du Canada (ARC) sera plutôt versé à vos bénéficiaires sous forme d'indemnité de décès en franchise d'impôt. Au besoin, vous pourriez accéder au compte de placement à même l'assurance vie directement ou au moyen d'avances sur police en franchise d'impôt qui seraient remboursées à votre décès à l'aide d'une partie de la prestation. Si vous souhaitez obtenir une recommandation pour l'assurance, adressez-vous à votre conseiller RBC.



DONS DE BIENFAISANCE

Si vous voulez donner une partie de vos surplus d'actifs à des organismes de bienfaisance, plusieurs options s'offrent à vous pour vous aider à créer un legs durable, tout en fournissant un certain allègement fiscal. Cela inclut donner directement à des organismes de bienfaisance admissibles, créer une fondation privée ou donner par l'entremise d'une fondation publique. Certaines règles de la *Loi de l'impôt sur le revenu* rendent les dons de titres de sociétés inscrites à la bourse plus attrayants, notamment les dons d'actions qui ont pris de la valeur. Désormais, lorsque vous donnez des titres cotés en bourse directement à un organisme de bienfaisance admissible, vous êtes complètement exempté de l'impôt sur les gains en capital. Voir la « Stratégie 7 » pour de plus amples renseignements sur les stratégies efficaces sur le plan fiscal pour faire don de surplus d'actifs à des organismes de bienfaisance.

Notez qu'en raison de l'escalade possible des frais de soins de santé et de soins de longue durée, il est essentiel de vous préparer à ces imprévus avant de rediriger vos surplus d'actifs. L'assurance maladies graves, l'assurance soins de longue durée et l'accès facile au crédit ne sont que quelques-unes des options que vous devriez étudier avec vos conseillers.

CONSEIL DE GESTION DU PATRIMOINE FAMILIAL

Si vous avez des actifs qui s'accumulent dans une entreprise, n'oubliez pas que les revenus de placement qu'ils génèrent sont assujettis à un taux d'imposition plus élevé que s'ils étaient générés pour un particulier, selon la province ou le territoire. Qui plus est, il y a un risque de double imposition relié aux actifs détenus dans une entreprise au décès. Par conséquent, une assurance détenue par l'entreprise en franchise d'impôt est une solution intéressante pour les fonds qui s'accumulent dans une entreprise et si vous avez besoin d'assurance. Ainsi, les surplus peuvent croître en franchise d'impôt de votre vivant, puis être versés à vos bénéficiaires sous forme d'indemnité de décès en franchise d'impôt.

STRATÉGIE 5 – GESTION DES RISQUES

VEILLEZ EN TOUT TEMPS À PROTÉGER LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE DE VOTRE FAMILLE

Vous avez travaillé fort pour accumuler vos actifs. Vous devez donc prendre des mesures pour les protéger. Quand on parle de protection de patrimoine, il y a trois principaux « risques » contre lesquels il faut se prémunir.

Risque	Stratégie courante de protection du patrimoine
Dettes imprévues	Protection de l'actif
Ralentissement des marchés	Diversification
Perte de revenu	Assurance

DETTES IMPRÉVUES

Selon votre emploi, vos activités personnelles et commerciales, le risque de contracter des dettes imprévues est bien réel. Différentes situations peuvent y donner lieu, notamment des poursuites en justice, des réclamations entraînées par la négligence, des obligations liées au poste de direction d'une société ouverte ainsi que des garanties exigées par la vente

de votre entreprise. Il est crucial de ne pas oublier que la planification de la préservation de l'actif ne signifie pas qu'il faille escroquer vos créanciers légitimes. Il s'agit plutôt, grâce à des stratégies légales et répandues, de restructurer la propriété ou le déploiement de votre actif lorsque vous n'êtes l'objet d'aucune poursuite concrète ou prévisible. Outre les assurances professionnelles, commerciales, autos ou résidentielles que vous pouvez acheter, voici quelques-unes des stratégies courantes qui pourraient protéger vos actifs.

- **Dons.** Bien que le fait de passer une partie de votre actif à des membres de votre famille réduise la part qui vous permet d'éponger vos dettes personnelles, vous augmentez par le fait même leur propre part d'actif accessible aux créanciers. En outre, faire des dons à des membres de votre famille autres que votre conjoint peut éventuellement donner lieu à un gain en capital imposable, une incidence fiscale dont il faut tenir compte.
- **Fiducies.** Le transfert d'actif à une fiducie a pour effet de modifier la propriété en droit de l'actif transféré, réduisant ainsi votre actif personnel accessible aux créanciers. Il peut également en découler une perte partielle ou totale du contrôle de l'actif. Il est primordial que vous puissiez compter sur le fait que le fiduciaire protégera et gèrera votre actif dans l'intérêt de



Si vous êtes constitué en personne morale, propriétaire d'une entreprise autonome, professionnel désireux de faire fructifier votre épargne-retraite, ou encore employeur désireux d'offrir de meilleures prestations de retraite à un employé important, il se pourrait que le RRI soit la solution toute désignée. RBC peut vous aider à établir un RRI. Pour de plus amples renseignements sur le RRI, veuillez communiquer avec votre conseiller RBC, et voyez comment cette forme de prestation de retraite pourrait être la solution qui vous convient, ainsi qu'à votre entreprise.

vos bénéficiaires. Songez aux sociétés de fiducie pour jouer ce rôle en raison de leur réputation et de leur savoir-faire dans ce domaine. En plus des fiducies en territoire national, les fiducies extraterritoriales peuvent offrir une protection contre les créanciers. En effet, ces fiducies extraterritoriales étant régies par les lois d'un autre pays, il peut être plus difficile pour un créancier de lancer une poursuite dans un territoire étranger.

- **Assurance vie.** D'après les lois provinciales et la jurisprudence, si une police d'assurance est correctement structurée, l'élément placement qui la compose est à l'abri des créanciers.
- **Société.** Si vous êtes un propriétaire d'entreprise et avez accumulé dans celle-ci un surplus d'actifs dont elle n'a pas besoin pour couvrir ses frais d'exploitation, vous pourriez transférer ces actifs dans une société de portefeuille. Cette solution contribuerait à protéger ces actifs contre les créanciers de la société exploitante. Par ailleurs, évaluez les pour et les contre de faire cotiser votre entreprise à un régime de retraite individuel (RRI) pour accroître vos actifs à la retraite. En prime, les actifs dans un RRI sont à l'abri des créanciers.

RISQUE DE RALENTISSEMENT DES MARCHÉS

Comme on l'indiquait à la « Stratégie 2 », la diversification est l'une des règles d'or des placements pour réduire le risque de perte de capital en raison d'un ralentissement des marchés.

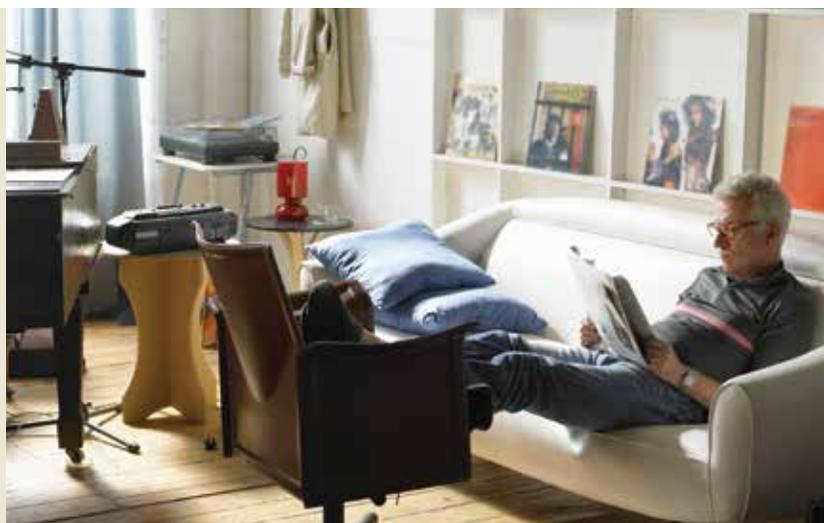
Traditionnellement, la diversification consistait à répartir ses actifs entre les trois grandes catégories de titres (espèces, titres à revenu fixe et actions) et entre les différentes régions géographiques et les différents secteurs de l'économie. De plus en plus de détenteurs de portefeuille de un million de dollars ou plus envisagent des placements alternatifs comme moyen de diversification supplémentaire pour protéger leurs actifs et maximiser leurs rendements. Parlez à votre conseiller RBC de différents placements alternatifs.

RISQUE DE PERTE DE REVENU

Si vous devenez invalide ou si vous mourez, avez-vous la certitude que votre famille aura les ressources financières pour maintenir son train de vie ? Une couverture d'assurance vie et d'invalidité adéquate devrait être au sommet de vos priorités au moment de planifier vos finances. Sans une protection adéquate, vous risquez d'épuiser rapidement les actifs pour lesquels vous avez travaillé si fort et voir votre niveau de vie beaucoup diminuer. Vous devriez discuter avec votre représentant en assurance du coût et des avantages d'une assurance maladies graves et soins de longue durée.

Vous pouvez désigner les Successions & fiducies RBC* à titre de fiduciaire constitué en société. La tranquillité d'esprit que vous aurez, en sachant que vous engagez des professionnels d'expérience pour protéger vos intérêts et faire respecter les exigences de votre fiducie, en est l'un des principaux avantages. Les Successions & fiducies RBC peuvent gérer la fiducie et investir les actifs qui y sont détenus conformément aux dispositions de la convention de fiducie. Adressez-vous à votre conseiller RBC pour plus de renseignements sur la manière dont les Successions & fiducies RBC peuvent vous aider.

* La nomination ou la désignation des Successions & fiducies RBC fait référence à la désignation de la Société Trust Royal du Canada ou, au Québec, de la Compagnie Trust Royal.



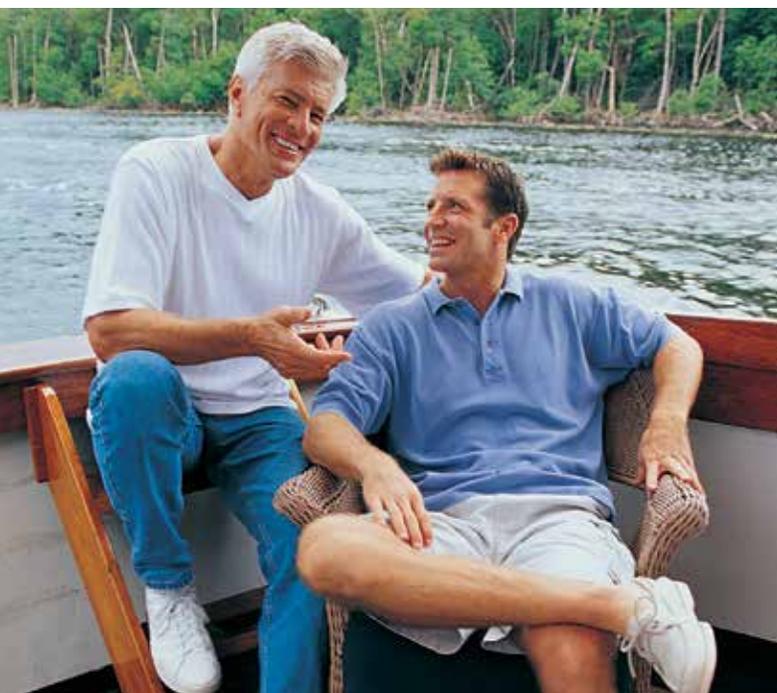
STRATÉGIE 6 – PLANIFICATION RELATIVE À UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE

MAINTENEZ L'HARMONIE FAMILIALE TOUT EN RÉDUISANT VOS IMPÔTS

Beaucoup de familles possèdent une résidence secondaire ou aimeraient en acheter une, comme un chalet au Canada ou une maison d'hiver dans le Sud. Si vous aimeriez savoir l'incidence que l'achat d'une résidence secondaire pourrait avoir sur vos autres objectifs financiers, comme vos objectifs de retraite par exemple, parlez à votre conseiller RBC de la possibilité d'intégrer cet achat à votre plan financier. Voici certaines des principales questions et idées de planification que vous devez connaître relativement à la possession d'une résidence secondaire.

STRATÉGIES D'ACHAT D'UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE

Avant d'engager un montant important dans l'achat d'une deuxième propriété, songez à en louer une dans quelques secteurs souhaitables pendant un certain temps pour vous faire une idée de l'endroit et du voisinage. Lorsque vous êtes à l'aise avec l'endroit et avez sélectionné une propriété à acheter ou un terrain pour en construire une, la prochaine étape consiste à décider comment vous allez la financer.



Si vous avez besoin d'un prêt hypothécaire pour acheter la propriété, adressez-vous à votre conseiller RBC. Les intérêts hypothécaires ne seront pas déductibles d'impôt si la propriété est strictement utilisée à des fins personnelles. Afin de rendre les intérêts déductibles, songez à adopter la stratégie suivante :

1. Utilisez vos liquidités ou vos actifs investissables existants pour acheter la propriété (nota : la disposition d'actifs investissables peut entraîner des gains ou des pertes en capital).
2. Prenez une marge de crédit pour acheter des placements générateurs de revenus. Comme le prêt est directement utilisé pour acheter des placements générateurs de revenus et non la propriété personnelle, les intérêts sur le prêt pourraient être déductibles d'impôt.

PLANIFICATION SUCCESSORALE

En règle générale, une personne acquiert souvent une résidence secondaire seule ou avec son conjoint pour des motifs de contrôle et de facilité d'administration. Lorsque les gens vieillissent et cessent d'utiliser activement leur résidence secondaire, ils décident parfois d'en transférer la propriété à leurs enfants. Toutefois, si le transfert n'est pas correctement structuré, des dissensions peuvent survenir dans la famille.

Voici quelques stratégies de planification successorale à prendre en considération relativement à une résidence familiale secondaire.

- Si vos enfants doivent hériter de la propriété et que vous vous attendez à ce qu'elle prenne beaucoup de valeur, songez à la leur donner dès maintenant, directement ou par l'entremise d'une fiducie familiale entre vifs si vous souhaitez en conserver le contrôle. Même si la propriété sera réputée avoir été vendue à la valeur du marché, ce qui donnera lieu à un gain en capital pour vous dès aujourd'hui, l'impôt sur tout futur gain en capital sera différé et vous éviterez les droits d'homologation. Si vous vendez la propriété à vos enfants, vous pouvez parfois répartir votre gain en capital sur cinq ans.
- Consultez votre conseiller fiscal à propos des avantages et des inconvénients que présente le transfert de la propriété à une société canadienne ou à un organisme sans but lucratif.
- Si la propriété a une valeur élevée et que vous avez plus de 65 ans, considérez le coût et les avantages de la transférer à une fiducie en faveur de soi-même ou à une fiducie en

faveur du conjoint dès aujourd'hui pour éviter les droits d'homologation reliés à la propriété à votre décès (particulièrement dans les provinces où ces droits sont élevés).

- Vous pouvez léguer la résidence secondaire à un ou à plusieurs membres de votre famille par testament. Vous pouvez donner une option d'achat sur la propriété à un ou à plusieurs de vos enfants, permettre à l'un d'entre eux de prendre la propriété comme sa part de la succession, ou créer une fiducie pour détenir la résidence secondaire conformément aux dispositions de votre testament.
- Vous pouvez souscrire une assurance vie pour payer l'impôt sur les gains en capital déclenché par la vente de la propriété au règlement de la succession. Vous créez ainsi un fonds pour payer les enfants qui ne sont pas intéressés à hériter de la propriété (ou encore, ceux qui sont intéressés par la propriété peuvent prendre une hypothèque pour acheter leur part à leurs frères et sœurs qui ne sont pas intéressés). En outre, l'assurance vie peut servir à donner aux enfants l'argent nécessaire pour payer les dépenses et l'entretien reliés à la propriété. Comme vos enfants bénéficieront de l'assurance, vous pourriez peut-être leur faire payer les primes.
- Si la propriété est cédée à plus d'un enfant, ceux-ci peuvent conclure une convention de copropriété pour déterminer les moments et la façon dont ils peuvent s'en servir, ainsi que la façon de répartir les frais.

Quelle que soit la stratégie de planification successorale choisie, voici deux stratégies pour réduire l'impôt sur les gains de capital à la disposition ou à la disposition présumée de votre résidence secondaire, de votre vivant ou à votre décès :

- Assurez-vous de garder la trace de tous les frais engagés pour la rénovation de la résidence secondaire puisque ces frais s'ajoutent au coût de la propriété aux fins d'impôt et réduisent tout futur gain en capital.
- Utilisez votre exemption pour résidence principale pour réduire ou éliminer l'impôt sur les gains en capital sur la propriété. Toutefois, une seule résidence principale peut être désignée par cellule familiale pour les années après 1981. Donc si vous utilisez l'exemption pour résidence principale pour réduire l'impôt sur les gains en capital réalisés sur la résidence secondaire, vous ne pouvez pas l'utiliser pour réduire l'impôt que vous paierez à la disposition de la maison que vous possédez en ville pour les années après 1981.

Adressez-vous à votre conseiller RBC si vous avez besoin de plus de renseignements sur la planification relative à une résidence secondaire.

PLANIFICATION RELIÉE AUX BIENS IMMOBILIERS DÉTENUS AUX ÉTATS-UNIS

Les États-Unis perçoivent un impôt sur les successions sur la juste valeur marchande des biens immobiliers situés aux États-Unis, même si le propriétaire est un non-résident. Qui plus est, chaque État peut prélever un droit d'homologation au décès, calculé sur la valeur du bien immobilier situé dans cet État.

Pour éviter le prélèvement d'un droit d'homologation par l'État, certains experts des opérations transfrontières peuvent recommander de posséder le bien par l'entremise d'une fiducie révocable entre vifs.

L'impôt sur les successions américain varie de 18 % à 40 % de la juste valeur marchande des actifs américains. Toutefois, de généreuses exemptions d'impôt (voir le tableau 1) sont consenties pour réduire voire éliminer l'impôt sur les successions aux États-Unis.

Si le total de vos actifs dans le monde dépasse la limite d'exemption de 5 millions de dollars US (indexée sur l'inflation) et que vous avez des actifs considérables aux États-Unis, il existe des stratégies légitimes pour réduire, voire éliminer l'impôt sur les successions américain, par exemple :

- Acheter des biens immobiliers aux États-Unis (ou d'autres éléments d'actif comme des actions américaines) par l'intermédiaire d'une société par actions, d'une fiducie ou d'une société en commandite canadienne. Ces trois options comportent des avantages et des inconvénients. Vous devez notamment faire preuve de prudence lorsque vous achetez un bien immobilier aux États-Unis par l'intermédiaire d'une société canadienne.
- Détenir une hypothèque « sans recours » sur le bien immobilier aux États-Unis. Ce type particulier d'hypothèque réduit d'une somme équivalente à la valeur de l'hypothèque la valeur du bien immobilier aux États-Unis assujetti à l'impôt successoral américain.

Bon nombre de résidents canadiens achètent une assurance vie pour couvrir l'impôt sur le revenu canadien à payer au moment de leur décès. De la même manière, l'une des façons les plus simples de payer l'impôt sur les successions des États-Unis est de maintenir une assurance vie suffisante. Il est à noter que la propriété d'une police d'assurance vie doit être structurée correctement, sinon la prestation de décès sera incluse dans votre succession mondiale, ce qui pourrait augmenter l'impôt américain sur les successions à payer.

Pour de plus amples renseignements, demandez à votre conseiller RBC un exemplaire de notre article traitant de l'impôt sur les successions aux États-Unis pour les Canadiens.

Tableau 1	
Les Canadiens doivent garder les deux seuils suivants à l'esprit :	
60 000 \$ US	Si la valeur de vos actifs situés aux États-Unis (habituellement des biens immobiliers et des actions américaines) est égale ou inférieure à 60 000 \$ US à votre décès, aucun impôt successoral américain n'est exigible, peu importe la valeur de votre succession mondiale.
5 millions \$ US (indexé à l'inflation)	Si la valeur de votre succession mondiale est inférieure à ce seuil à votre décès, aucun impôt successoral n'est exigible, peu importe la valeur de vos actifs américains. Si la valeur de votre succession mondiale est supérieure à ce seuil à votre décès, un impôt successoral américain pourrait être exigible sur la valeur de vos actifs américains.

STRATÉGIE 7 – DONS DE BIENFAISANCE

TIREZ LE MEILLEUR PARTI DE VOTRE LEGS À DES ŒUVRES DE BIENFAISANCE

En matière de dons de bienfaisance, vous disposez de différentes options pour vous aider à réaliser vos objectifs philanthropiques tout en obtenant un certain allègement fiscal.

DONS DE TITRES

Le gouvernement fédéral a mis en place plusieurs incitations fiscales pour encourager les Canadiens à faire des dons de bienfaisance, notamment l'élimination de l'impôt sur les gains en capital pour les dons de titres inscrits à la bourse à des organismes de bienfaisance admissibles. En plus de bénéficier d'un allègement fiscal, vous recevez aussi un reçu correspondant à la juste valeur marchande des titres que vous avez donnés.

Par exemple, en raison du crédit d'impôt pour dons, il ne vous en coûte en fait qu'environ 55 000 \$ pour donner en nature des titres ayant coûté 40 000 \$ et valant 100 000 \$. Si vous aviez vendu les titres avant de faire le don en espèces, votre don vous aurait coûté 70 000 \$ car vous pourriez payer environ 15 000 \$ en impôt sur le gain en capital.

De plus, si une société effectue un don en nature d'un titre coté en bourse à un organisme de bienfaisance admissible, outre l'exemption pour gains en capital et le reçu pour don équivalent à la juste valeur marchande du titre, la société peut également payer à l'actionnaire un dividende libre d'impôt équivalent à la totalité du gain en capital.

Votre conseiller RBC peut vous aider à déterminer quels titres conviennent le mieux pour un don.

FONDATION DE BIENFAISANCE

Une autre stratégie de dons efficace sur le plan fiscal consiste à mettre sur pied votre propre fondation de bienfaisance.

- Une fondation privée vous donne un niveau élevé de contrôle et de souplesse à l'égard des dons de bienfaisance, tout en vous permettant de faire un legs durable. Vous pouvez faire des dons à votre propre fondation et obtenir des reçus d'impôt comme pour tout autre don. En outre, depuis le 19 mars 2007,

les dons en nature de titres cotés en bourse à une fondation privée sont admissibles à la pleine exemption sur les gains en capital. De plus, vous recevrez un reçu officiel de don aux fins d'impôt correspondant à la juste valeur marchande du titre au moment du don.

- Bien qu'elle procure un niveau élevé de contrôle et de souplesse, une fondation privée comporte aussi des frais et des contraintes administratives dont il faut tenir compte. Parmi les éventuels frais connexes, il faut noter ceux liés aux conseils juridiques, à la comptabilité, à l'enregistrement de la fondation, à la location d'un bureau, au personnel, à la gestion des placements, au temps des donateurs et aux honoraires du fiduciaire ou du service de garde. Pour conserver son statut d'organisme de bienfaisance, 3,5 % des actifs de la fondation doivent être dépensés dans des activités caritatives ou en dons à des donataires admissibles.
- Une solution de rechange à une fondation privée consiste à faire des dons déductibles d'impôt à une fondation publique. À maints égards, une fondation publique ressemble beaucoup à une fondation privée, mais elle peut comporter moins de coûts et de contraintes administratives. Même si vous n'exercez pas de contrôle direct, vous pouvez quand même recommander aux administrateurs de la fondation publique les organismes qui devraient recevoir des subventions. Un gros avantage d'une fondation publique est que les dons en nature de titres cotés en bourse sont admissibles au taux d'inclusion des gains en capital égal à zéro.

Parlez à votre conseiller RBC des façons dont RBC peut vous aider à mettre sur pied votre propre fondation.

Selon votre âge et vos besoins, d'autres stratégies inédites de dons de bienfaisance s'offrent à vous, notamment celles recourant à l'assurance vie pour réduire les impôts et accroître considérablement le don versé à l'organisme de votre choix à votre décès. Adressez-vous à votre conseiller RBC si vous avez besoin de plus de renseignements sur les stratégies de dons de bienfaisance et de planification des legs.



Le Programme de dons de bienfaisance de RBC est précisément conçu pour les personnes et les familles qui souhaitent soutenir des causes charitables d'une manière significative, sans devoir consacrer le temps et les frais nécessaires à l'établissement d'une fondation privée. Il s'agit d'un moyen facile et pratique d'appuyer des organismes de charité, aujourd'hui et demain, tout en bénéficiant d'avantages fiscaux importants. Grâce à ce programme, vous pouvez verser une cotisation initiale et des cotisations suivies dans un fonds de dons de bienfaisance administré par la Charitable Gift Funds Canada Foundation (CGFCF), l'une des fondations de bienfaisance les plus importantes au pays. Demandez à votre conseiller RBC de vous remettre une copie de notre brochure « Programme de dons de bienfaisance de RBC » et voyez comment cette forme de dons de bienfaisance pourrait être la solution qui vous convient.

STRATÉGIE 8 – FIDUCIES TESTAMENTAIRES

CONSEIL DE GESTION DU PATRIMOINE FAMILIAL

Outre les avantages fiscaux, une fiducie testamentaire peut offrir bien d'autres avantages. L'établissement d'une fiducie testamentaire aux termes d'un testament pourra être justifié dans les cas suivants :

- Conjoints d'un deuxième mariage
- Bénéficiaires handicapés ou mineurs
- Parents préoccupés par des bénéficiaires dépensiers
- Parents craignant que l'héritage soit accaparé par un beau-fils ou une belle-fille
- Parents souhaitant subvenir aux besoins de générations successives ou préserver la détention des biens familiaux

GÉREZ LE TRANSFERT DE VOTRE PATRIMOINE

Pour les familles préoccupées par le transfert de patrimoine entre générations, un testament mis à jour assorti d'une fiducie testamentaire est un outil indispensable. Une fiducie testamentaire est un type de fiducie établie par testament qui vous permet de donner des actifs à vos bénéficiaires moyennant certaines conditions que vous précisez.

Une fiducie testamentaire peut présenter d'importantes occasions de planification successorale. La fiducie doit préciser la quantité d'argent ou la valeur d'autres biens qui seront détenues pendant une période donnée pour le compte des bénéficiaires que vous désignez, aux conditions que vous stipulez. Cela vous permet de trouver des solutions afin de résoudre des situations familiales compliquées. Vous pourriez, par exemple, vouloir léguer une partie de votre patrimoine à vos enfants, mais pas avant qu'ils ne soient en âge de gérer leur héritage de manière responsable. Dans votre testament, vous demanderiez donc à vos fiduciaires de conserver et de gérer l'héritage des enfants dans une fiducie jusqu'à ce qu'ils aient atteint l'âge indiqué. Une autre option consiste à accorder à vos fiduciaires la totale liberté de déterminer le montant et le moment des distributions de la fiducie aux bénéficiaires.

Un des atouts d'une fiducie testamentaire était l'avantage fiscal aux bénéficiaires survivants, qui n'était pas disponible pour les bénéficiaires recevant leur héritage directement. Actuellement, le revenu imposable généré dans une fiducie testamentaire est assujéti aux mêmes taux d'impôt progressifs que ceux d'un contribuable individuel (ceci est sujet à des changements après le 31 décembre 2015). Une occasion de fractionnement de revenu se présente donc à vos bénéficiaires étant donné que la fiducie testamentaire est imposée aux taux d'impôt progressifs dans sa propre déclaration de revenus.

À partir de 2016, les taux d'impôt progressifs, qui s'appliquent présentement aux fiducies testamentaires, à certaines successions et aux fiducies non testamentaires bénéficiant de droits acquis, vont être éliminés. Les taux progressifs pour les fiducies testamentaires vont être remplacés (mis à part deux exceptions) par une imposition uniforme au taux maximum qui est actuellement utilisée pour la majorité des fiducies entre vifs. Une succession qui se désigne comme une « succession assujétiée à l'imposition aux taux progressifs » sera généralement assujétiée aux taux progressifs pendant les premiers 36 mois de son existence. Par ailleurs, les taux progressifs continueront à s'appliquer pour les fiducies testamentaires au profit de bénéficiaires handicapés qui sont admissibles au crédit d'impôt pour personnes handicapées. Pour ce faire, la fiducie et le bénéficiaire admissible doivent conjointement faire le choix que la

fiducie soit reconnue comme étant une fiducie admissible pour personne handicapée.

Bien que ces nouvelles mesures puissent augmenter l'impôt qu'une fiducie aura à payer sur le revenu de placement, les conséquences fiscales négatives peuvent être mitigées en prenant quelques mesures. Par exemple, lorsque les dispositions de la fiducie permettent la distribution de revenu aux bénéficiaires, le fiduciaire peut choisir de verser le revenu de la fiducie à ceux-ci. Dans une telle situation, le revenu serait imposé au taux marginal d'imposition des bénéficiaires. Une économie d'impôt pourrait en résulter si leur taux marginal d'imposition est moins élevé que celui de la fiducie.

Les fiducies testamentaires sont généralement créées par le transfert d'actifs à travers une succession. Par conséquent, il faudra probablement payer les droits d'homologation (négligeables en Alberta et au Québec). Toutefois, il n'y aura pas de droit d'homologation dans le cas d'une fiducie testamentaire correctement structurée dans laquelle sera versé le produit d'une assurance.

Si vous comptez céder vos actifs par succession afin de financer une fiducie testamentaire, il se peut alors que le recours à des comptes en copropriété avec gain de survie (non applicable au Québec) ne soit pas approprié. Il se peut que vous deviez également restructurer votre désignation de bénéficiaires. Autrement, si vous savez que vos parents âgés vous laisseront un héritage, songez à leur parler des avantages de prévoir la création d'une fiducie testamentaire dans leur testament.

Adressez-vous à votre conseiller RBC si vous souhaitez faire examiner un testament et une succession par un expert-conseil, Testaments et successions de RBC. Selon votre situation, cet expert peut vous faire des recommandations sur le testament et la planification successorale, notamment sur la pertinence de mettre sur pied une fiducie testamentaire, les stratégies de planification successorale liées à une résidence secondaire, les avantages d'un deuxième testament pour éviter les droits d'homologation sur les actions de société fermée, et bien plus.

Pour de plus amples renseignements, demandez à votre conseiller RBC un exemplaire de l'article intitulé « Fiducies testamentaires ».



Vous pouvez choisir de faire appel aux services d'une société de fiducie professionnelle telle que Successions & fiducies RBC* afin d'agir en qualité de fiduciaire pour votre fiducie testamentaire. Ainsi, vous pourrez jouir d'une tranquillité d'esprit en sachant que des professionnels chevronnés voient à la protection de vos intérêts et de vos exigences en matière de fiducie testamentaire. Si vous souhaitez qu'un membre de votre famille ou un ami s'occupe de questions d'ordre personnel relatives à votre fiducie, vous pouvez désigner les services de Successions & fiducies RBC à titre de fiduciaire et nommer un membre de votre famille ou un ami à titre de cofiduciaire. De telle sorte, le cofiduciaire sera soulagé du poids de devoir gérer seul l'actif de la fiducie. Il pourra même profiter de judicieux conseils financiers de la part du fiduciaire. Adressez-vous à votre conseiller RBC pour savoir quels sont les services fiduciaires offerts par les services de Successions & fiducies RBC.

* La nomination ou la désignation de Successions & fiducies RBC fait référence à la désignation de la Société Trust Royal du Canada ou, au Québec, de la Compagnie Trust Royal.

STRATÉGIE 9 – FRACTIONNEMENT DU REVENU FAMILIAL

Vous pouvez réduire la facture d'impôt sur le revenu totale de votre famille grâce à la mise en œuvre de stratégies de fractionnement du revenu comme un prêt entre conjoints, un prêt au taux d'intérêt prescrit à une fiducie familiale RBC, un REER de conjoint et le fractionnement du revenu de retraite.



RÉDUISEZ LE FARDEAU FISCAL DE VOTRE FAMILLE

Il y a deux raisons pour lesquelles le fractionnement du revenu est si important au Canada pour réduire le fardeau fiscal d'un ménage :

- Le régime fiscal canadien repose sur des taux d'imposition progressifs
- Tout le monde au Canada a droit à une exemption d'impôt de base

Fondamentalement, un régime à taux d'imposition progressif signifie que le taux marginal d'imposition sur le revenu imposable augmente avec le revenu. De plus, chaque résident canadien peut toucher un revenu imposable d'environ 10 000 \$ (selon sa province ou son territoire) chaque année sans être imposé en raison de son exemption personnelle de base. Compte

tenu de ces deux facteurs, si un revenu est déplacé d'un parent fortuné à un enfant ou au conjoint moins fortuné, la famille peut réaliser des économies chaque année en déplaçant du revenu. En raison de ces importantes économies potentielles d'impôt chaque année, les familles fortunées doivent sérieusement envisager les stratégies de fractionnement du revenu familial.

Afin d'empêcher les abus en matière de fractionnement, la *Loi de l'impôt sur le revenu* prévoit des « règles d'attribution ». Ces règles prévoient que le revenu imposable sera attribué au membre de la famille qui a vraiment fourni le capital pour les placements, empêchant de ce fait toute économie d'impôt.

Les propriétaires d'entreprise peuvent fractionner le revenu en versant un salaire raisonnable aux membres de la famille moins

fortunés en fonction des services qu'ils fournissent. Toutefois, si le conjoint ou les enfants moins fortunés ne travaillent pas vraiment pour l'entreprise familiale ou s'ils fournissent une contribution négligeable, le versement d'un salaire ou d'une prime disproportionnée par rapport aux services rendus à de simples fins de fractionnement du revenu n'est pas permis.

Si vous possédez une société canadienne, de nombreuses stratégies inédites de fractionnement du revenu avec les membres de la famille s'offrent à vous. L'une d'entre elles, qui est habituellement mise en œuvre avec un gel successoral, est le « versement sélectif de dividendes ». Bien qu'il faille tenir compte de certaines règles d'attribution, cette stratégie consiste à verser des dividendes aux enfants majeurs et au conjoint actionnaires en fonction de la croissance de l'entreprise après le gel successoral. Si le conjoint ou les enfants majeurs n'ont aucun autre revenu, c'est alors entre 10 000 \$ et 50 000 \$ environ (le montant varie selon la province ou le territoire et le type de dividendes) que la société pourrait leur verser chaque année en dividendes en franchise d'impôt si la stratégie est bien exécutée.

Une stratégie répandue de fractionnement des revenus de placement avec un conjoint moins fortuné, que vous possédiez ou non une entreprise, est celle du prêt entre conjoints. Par cette stratégie, le conjoint le plus fortuné consent un prêt pour placement à son conjoint moins fortuné au taux d'intérêt prescrit de l'ARC alors en vigueur. Ainsi, tout revenu de placement futur est imposé au conjoint le moins fortuné. Le conjoint le plus fortuné doit cependant déclarer l'intérêt perçu sur le prêt dans sa déclaration de revenus.

Donner des fonds aux enfants et obtenir des gains en capital sur ces fonds est encore une stratégie efficace de fractionnement du revenu que devraient considérer beaucoup de parents fortunés qui ont des enfants moins fortunés. Un enfant qui n'a aucun autre revenu peut recevoir en franchise d'impôt de 15 000 \$ à 20 000 \$ de gains en capital chaque année (selon la province ou le territoire) en raison de son exemption personnelle de base.

Lorsque le revenu produit par des fonds donnés à un enfant mineur est constitué de gains en capital, il peut ne pas être soumis aux règles d'attribution. Cependant, s'il est constitué d'intérêts ou de dividendes, il est imposable au nom du parent.

Si vous êtes préoccupé par le fait de donner des fonds à votre enfant, pourquoi ne pas les prêter à une fiducie familiale à l'aide d'un prêt au taux prescrit ? Cette solution offre le même avantage de fractionnement du revenu des gains en capital qu'un don si la fiducie et le prêt sont établis adéquatement, et vous pouvez rappeler le prêt en tout temps.

De plus, avec un prêt au taux prescrit, la totalité du revenu de placement futur, c'est-à-dire les intérêts et les dividendes, ainsi que les gains en capital, pourrait être imposée au nom de l'enfant. Le parent doit déclarer les intérêts du prêt au taux prescrit.

Adressez-vous à votre conseiller RBC si vous avez besoin de plus de renseignements sur les stratégies de fractionnement du revenu familial ou la mise sur pied d'une fiducie familiale.

RBC offre une solution en matière de fiducie familiale. Celle-ci est fondée sur des actes de fiducie normalisés et structurés principalement dans le but d'attribuer une partie du revenu de placement aux membres de la famille ayant un faible revenu, réduisant ainsi le fardeau fiscal total de la famille. La fiducie familiale RBC peut servir à financer les dépenses et les études de vos enfants, en plus de fournir un mécanisme de fractionnement du revenu. Avec la fiducie familiale de RBC, vous pouvez verser un montant à titre de prêt ou de don. Si vous souhaitez en savoir plus sur la fiducie familiale de RBC, veuillez vous adresser à votre conseiller RBC.



STRATÉGIE 10 – PLANIFICATION DE LA RELÈVE DE L'ENTREPRISE

PLANIFIEZ LA SUCCESSION EFFICACE DE VOTRE ENTREPRISE

Bon nombre de Canadiens ont bâti leur patrimoine en exploitant une petite entreprise ou obtiendront un montant substantiel à la vente de celle-ci. Selon un sondage de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, la FCEI, environ 50 % de tous les entrepreneurs canadiens prévoient se retirer de leur entreprise d'ici les cinq prochaines années, et environ 75 % d'ici dix ans.

Toutefois, la même étude indique que seulement la moitié de ces chefs d'entreprise ont un plan de relève pour le transfert de leur entreprise à la génération suivante ou pour sa vente pure et simple. Les plans de relève aident les propriétaires d'entreprise à planifier l'avenir de leur famille. Ils présentent également les avantages suivants :

- Réduction des impôts
- Amélioration de la stabilité financière de l'entreprise
- Maintien de l'harmonie familiale

Voici quelques enjeux importants à prendre en considération pour la réussite d'un plan de relève, ainsi que quelques stratégies de planification fiscale et successorale :

CHOISISSEZ VOTRE SUCCESSEUR AVEC SOIN

Communiquez ouvertement avec vos enfants et déterminez lesquels sont les plus intéressés et aptes à diriger votre entreprise. Dans certains cas, vous devrez peut-être choisir quelqu'un qui ne fait pas partie de la famille, comme un employé clé, qui reprendra votre entreprise ; ou vous devrez peut-être carrément la vendre.

LAISSÉZ VOTRE SUCCESSEUR DIRIGER LE PLAN

Selon le livre du D^r Dean Fowler, *Successful Habits of Family Business Succession*, le plan de relève traditionnel, selon lequel l'ancien chef garde les rênes et qui est principalement axé sur la planification successorale, fonctionne rarement. Par contre, les plans où le successeur choisi prend les rênes et se concentre sur la gestion de la succession et les stratégies pour racheter l'entreprise réussissent beaucoup plus souvent.

STRATÉGIES DE PLANIFICATION FINANCIÈRE COURANTES DANS UN PLAN DE RELÈVE D'ENTREPRISE

- **Plan financier.** Un plan financier pour un chef d'entreprise est un élément critique d'un plan de relève dans une entreprise. Il déterminera si le chef d'entreprise a les ressources qui conviennent pour financer son mode de vie au moment de la retraite et soulignera, le cas échéant, les stratégies d'épargne-retraite additionnelles (par exemple, un RRI, une convention de retraite (CR)) qui s'imposent.
- **Gel successoral.** Un gel successoral assorti d'une fiducie familiale est une stratégie courante de relève d'entreprise et de fractionnement du revenu qui permet de transférer une partie ou la totalité de la croissance future de l'entreprise à la génération suivante, aidant ainsi à réduire ou à différer l'impôt à payer. Assurez-vous que le gel successoral est assez souple pour vous permettre de l'annuler en cas de besoin.
- **Convention d'actionnaires.** Une convention d'actionnaires bien rédigée fournit un cadre pour l'exploitation harmonieuse d'une entreprise et règle les problèmes de propriété lors de certains événements (décès, invalidité, retraite, rupture de mariage, etc.).
- **Assurances.** Il est impératif de détenir des assurances vie, invalidité et des dirigeants d'entreprises adéquates pour assurer la survie de l'entreprise et le maintien du train de vie des membres de votre famille si vous décédez ou êtes frappé d'invalidité prématurément. L'assurance est aussi une solution peu coûteuse pour financer l'impôt au décès et les conventions de rachat des parts. Elle peut aussi servir à transférer les actifs excédentaires d'une entreprise à vos bénéficiaires de manière efficace au niveau fiscal.

PRÉPAREZ VOTRE SUCCESSEUR ET RETIREZ-VOUS PROGRESSIVEMENT

Donnez progressivement de plus de responsabilités à votre successeur et présentez-lui vos principales relations d'affaires avant de vous retirer. Acceptez ensuite de « lâcher prise ». Faites confiance à votre successeur pour prendre la relève de l'entreprise.

EMBAUCHEZ UN CONSEILLER EXTERNE POUR VOUS AIDER

Il y a des professionnels de la relève d'entreprises familiales qui comptent des années d'expérience et qui peuvent aider votre famille. Dans bien des cas, avoir un tiers neutre pour mener les discussions peut ouvrir les voies de communication entre les parents et les enfants et mener à une transition mieux réussie.

JUSTICE N'EST PAS SYNONYME D'ÉGALITÉ

Pour maintenir l'harmonie familiale, il sera peut-être judicieux de donner en héritage aux enfants qui ne participent pas à l'entreprise des actifs non commerciaux, comme des valeurs mobilières ou le produit d'une assurance vie, plutôt que des actions d'une entreprise en activité.

La planification de la relève devrait commencer de 5 à 10 ans avant l'âge où vous comptez prendre votre retraite. Pour en savoir plus sur la planification pour les propriétaires d'entreprise, demandez à votre conseiller RBC de vous remettre un exemplaire du « Guide de gestion de patrimoine pour les propriétaires d'entreprise ».

CONSEIL DE GESTION DU PATRIMOINE FAMILIAL

De nombreux propriétaires d'entreprise ont tendance à reporter la mise en place d'un plan de relève, car l'exploitation et l'expansion de leur affaire demeurent leur principal souci. Selon la FCEI, l'une des principales raisons de l'échec des relèves est l'insuffisance du temps consacré à la planification et à la mise en place de la transmission de l'entreprise. Par conséquent, il n'est jamais trop tôt pour commencer à planifier.

CONCLUSION

Les familles qui ont des ressources financières supérieures à la moyenne ont des défis uniques à relever – de l'« affluenza » au transfert efficace du patrimoine à la génération suivante. Mais malgré tous ces défis, il existe des occasions de bâtir et de protéger le patrimoine, notamment par le recours à diverses structures juridiques, solutions d'assurance et stratégies de placement.

Dans le présent guide, nous avons résumé quelques-unes des principales possibilités qui s'offrent plus particulièrement aux personnes et aux familles responsables d'un patrimoine

important. Si vous aimeriez en savoir plus sur ces occasions ou ces stratégies, que ce soit pour vous-même, pour votre famille ou pour une personne que vous connaissez, nous serons heureux de vous aider. Veuillez communiquer avec votre conseiller RBC pour obtenir de plus amples renseignements, et veillez à consulter un conseiller juridique ou fiscal professionnel avant de mettre en œuvre une stratégie.

Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (RBC DVM)*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc. (RBC PH&N SCP), RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA), la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leurs sociétés affiliées, RBC Placements en Direct Inc. (RBCPD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Chacune des sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. * Membre-Fonds canadien de protection des épargnants. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants inscrits de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. Les stratégies, les conseils et les données techniques contenus dans cette publication sont fournis à nos clients à titre indicatif. Ils sont fondés sur des données jugées exactes et complètes, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Le présent document ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprété comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en œuvre une stratégie. Ainsi, leur situation particulière sera prise en considération comme il se doit et les décisions prises seront fondées sur la plus récente information qui soit. Les taux d'intérêt, l'évolution du marché, le régime fiscal et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Ces renseignements ne constituent pas des conseils de placement ; ils ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec votre conseiller RBC. Les sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD, la Banque Royale du Canada, leurs sociétés affiliées et toute autre personne n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte découlant de toute utilisation de ce rapport ou des données qui y sont contenues. © Marque déposée de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © 2015 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés. VPS82649

Pour en savoir plus sur vos besoins de gestion de patrimoine :

- adressez-vous à un conseiller RBC ;
- visitez notre site Web au www.rbcgestiondepatrioine.com.



RBC Gestion de patrimoine