

LE GROUPE CONSEIL EN FISCALITÉ,  
ASSURANCE ET GESTION DE PATRIMOINE DE  
LA FINANCIÈRE SUN LIFE VOUS OFFRE DE  
VRAIES SOLUTIONS POUR VOTRE  
ENTREPRISE

# L'informateur financier

Février 2010

## **L'assurance-vie détenue par une fiducie mixte au bénéfice d'un conjoint, une solution à des besoins complexes**

Dans les cas complexes de succession, un testament ne suffit pas toujours pour exécuter les volontés du défunt. Certains clients ont besoin de quelque chose de plus : il leur faut une fiducie. Une fiducie bien établie peut détenir presque n'importe quel bien et un fiduciaire est en mesure de prendre des décisions éclairées pour répondre à presque toutes les éventualités, tout en respectant les intentions de la personne qui a créé la fiducie.

Les fiducies peuvent notamment détenir des contrats d'assurance-vie, gérer les affaires d'un particulier et, dans une certaine mesure, donner le bien et le revenu à la personne désignée dans le document de la fiducie.

### **Étude de cas**

Robert, âgé de 67 ans, traverse une période difficile. Sa seconde épouse, Alice, âgée de 65 ans, est incapable de subvenir à ses propres besoins, à la suite d'un accident vasculaire cérébral. Elle souffre d'une déficience physique et d'une incapacité mentale; sinon, elle est en bonne santé et a de fortes chances de vivre encore très longtemps. Robert s'essouffle à s'occuper à la fois de sa femme et de son entreprise Robert & Cie. De plus, il vient d'apprendre qu'il est atteint d'un cancer et qu'il n'en a que pour quelques années.

Robert est titulaire d'un contrat d'assurance Temporaire Sun Life d'un million de dollars, sur sa tête, dont le bénéficiaire est l'organisation caritative XYZ. Il a aussi une assurance Universelle Sun Life sur plusieurs têtes, d'un million de dollars, payable au dernier décès, pour lui-même et Alice; ce contrat sur plusieurs têtes doit servir à couvrir l'impôt sur les gains en capital, lors de la vente de l'entreprise au décès de Robert et d'Alice.

Robert a trois enfants, issus d'un mariage précédent, mais pour diverses raisons, aucun d'eux n'est intéressé, capable ou prêt à prendre la relève, autant pour la gestion de l'entreprise que pour les soins que nécessite Alice.

La formule de soins rémunérés et à plein temps semble être la seule option. Pour le moment, Robert peut se permettre les frais associés aux soins d'Alice, mais il craint que ses héritiers n'aient pas suffisamment d'argent pour prendre en charge les soins, pour une période prolongée, s'il devait décéder avant sa femme. Il tient à ce qu'XYZ demeure le bénéficiaire du contrat d'assurance-vie Temporaire Sun Life, mais, d'un autre côté, Alice risque d'avoir besoin des fonds de ce contrat pour ses propres soins. Par ailleurs, si Alice décède avant lui, il est fort possible que ses enfants aient besoin de l'argent.

De surcroît, Robert vient d'apprendre qu'XYZ risque de perdre son statut d'organisme de bienfaisance ou d'être placée sous le contrôle de l'État. Ce n'est pas tellement l'éventuelle disparition du crédit dont bénéficient les dons caritatifs qui tracasse Robert, mais plutôt la perspective de voir partir son argent à une organisation sans vocation de bienfaisance, ou pire encore, à l'État.

Robert a pensé tout d'abord nommer ses enfants comme bénéficiaires de son contrat de Temporaire Sun Life, de façon à ce qu'ils puissent décider eux-mêmes si Alice a besoin de l'argent, dans le cas où Robert décéderait avant elle. S'ils pensent qu'elle n'en a pas besoin, ils gardent alors l'argent. Si, par contre, ils décident qu'ils n'ont pas besoin de ces fonds, ils peuvent en faire don à XYZ. Si, au décès de Robert, XYZ n'existe plus, ses enfants peuvent alors faire don de l'argent à une autre organisation caritative partageant des objectifs similaires. Cependant, Robert craint que ses enfants gardent l'argent - même si Alice en avait besoin ou si elle devait décéder avant Robert - et qu'ils n'en fassent pas don à une organisation caritative. Les oeuvres de bienfaisance jouent un rôle important dans le plan de succession de Robert, mais ses enfants ne partagent guère sa passion.

Son avocat lui conseille d'introduire une certaine souplesse au niveau des dons, dans son testament, mais Robert ne tient pas à ce que tout le monde soit au courant du produit de son assurance qui serait alors assujéti à des frais d'homologation et à des honoraires d'exécuteur testamentaire. Il craint aussi que sa famille n'essaie de contester ses plans de bienfaisance, s'il en fait mention dans son testament.

Robert ne peut pas non plus transférer le titre de propriété du contrat d'assurance à Alice, puisqu'elle se trouve dans l'incapacité de le représenter. Seul le titulaire du contrat peut changer de bénéficiaire. Même le mandataire de Robert, relatif à ses biens, ne peut modifier la désignation de bénéficiaire et d'ailleurs, son mandat prendra fin au décès de Robert.

Robert a besoin de quelqu'un de toute confiance qui prendra soin de sa femme et de sa famille, qui suivra ses volontés concernant son assurance-vie et sa succession et qui prendra au sérieux son dévouement auprès des oeuvres de bienfaisance.

## **Établissement et utilisation d'une fiducie mixte au profit du conjoint**

Comme Robert et Alice ont l'un et l'autre plus de 65 ans, les conseillers de Robert lui recommandent d'établir une fiducie mixte au profit du conjoint. De cette façon, ses actions, ses obligations et sa part dans Robert & Cie peuvent être transférées à la fiducie mixte au profit du conjoint, en franchise d'impôt; il n'en serait pas de même avec une fiducie ordinaire entre vifs.<sup>1</sup> Il peut aussi transférer les contrats d'assurance-vie à la fiducie, mais, dans ce cas, le transfert sera traité comme une disposition des contrats et imposé à ce titre sur la partie de la valeur de rachat qui excède le coût de base rajusté des contrats. Les fiduciaires peuvent alors gérer les actifs du vivant et au profit de Robert et d'Alice. Ces derniers ont droit, durant toute leur vie, au revenu de fiducie. Par la suite, le fiduciaire peut distribuer le bien fiduciaire à n'importe quelle personne ou institution qu'aura choisie Robert ou gérer le bien fiduciaire à leur profit.

Le revenu de fiducie distribué à Robert et à Alice sera imposé à leur taux marginal d'imposition, ce qui est un avantage de la fiducie mixte au profit du conjoint. Si le revenu demeurait dans la fiducie, il serait alors imposé aux taux maximums pour les impôts fédéral et provincial. Autre avantage de ce genre de fiducie : du vivant de Robert et d'Alice, la règle de disposition présumée après 21 ans qui s'applique aux autres fiducies entre vifs ne s'applique pas à la fiducie mixte au profit du conjoint avant le décès du conjoint survivant. Après leur décès, si la fiducie existe toujours, cette règle s'appliquera. Comme le bien fiduciaire est présumé avoir été cédé tous les 21 ans, la fiducie risque d'être imposée sur les gains en capital. Pour éviter cette imposition, la fiducie peut tout simplement distribuer le bien fiduciaire et dissoudre la fiducie, si Robert et Alice lui en ont donné le pouvoir.

Robert bénéficie du titre de propriété, sachant que lorsqu'il ne sera plus en mesure d'en assurer la gestion une personne en qui il a toute confiance le fera à sa place. Au décès de Robert, la fiducie se substitue au testament et permet de gérer ou de distribuer les biens fiduciaires sans frais d'homologation et en toute confidentialité. Robert peut même être le fiduciaire initial et nommer des fiduciaires suppléants qui prendront la relève de la fiducie à son décès ou s'il n'est plus en mesure d'exercer ses fonctions. Au décès d'Alice, il sera beaucoup plus difficile, pour les bénéficiaires évincés - les enfants de Robert, par exemple - de contester la distribution de la fiducie à une œuvre caritative.

En dépit de ces avantages, l'établissement d'une fiducie mixte au profit du conjoint présente plusieurs difficultés dans le cas de Robert.

L'une d'elles a trait au transfert des actions de Robert & Cie à la fiducie mixte au profit du conjoint. Lorsque la fiducie vendra finalement les actions, elle ne pourra pas bénéficier de l'exonération de 750 000 \$ sur les gains en capital puisqu'elle est strictement réservée aux particuliers. Dans l'hypothèse d'un PBR nul des actions, Robert pourrait circonvier ce problème en échangeant 750 000 \$ de ses actions de Robert & Cie contre une classe d'actions différée avant de les transférer à la fiducie. En choisissant de ne pas transférer les actions en franchise d'impôt, Robert produit un gain en capital et peut

---

<sup>1</sup> «Entre vifs» signifie «pendant la vie». Ce terme s'applique aux fiducies créées du vivant du particulier, en opposition aux fiducies testamentaires qui elles sont établies par testament personnel et qui n'entrent en vigueur qu'après le décès du particulier.

appliquer l'exonération cumulative des gains en capital pour éliminer ses obligations fiscales. Dans la mesure où Robert inclut le gain en capital sur ses actions, le coût de base rajusté de ces actions augmentera. Les actions pourraient alors être à nouveau transférées, cette fois-ci à la fiducie, avec le reste de ses actions de Robert & Cie, avec un CBR plus élevé. S'il utilise maintenant l'exonération, Robert réduit le montant de l'impôt sur les gains en capital que devront acquitter les fiduciaires, au décès de Robert et d'Alice, lors de la vente des actions de Robert & Cie.

Robert doit maintenant s'atteler à un autre problème : s'assurer que l'oeuvre caritative XYZ (ou une autre si celle-ci a perdu son agrément, a cessé d'exister ou se trouve sous le contrôle de l'État) reçoive le produit de l'assurance-vie du contrat de Temporaire Sun Life dont Robert est propriétaire, si ni Alice ni ses enfants n'ont besoin de l'argent. Comme nous l'avons indiqué précédemment, Robert ne peut pas transférer le titre de propriété de ses contrats d'assurance-vie à la fiducie, sans comptabiliser des gains sur contrat imposables. Pour le contrat de Temporaire Sun Life de Robert, ceci ne présente pas de problème puisque le contrat n'a pas de gains imposables. Par ailleurs, le contrat d'assurance *Universelle* Sun Life sur plusieurs têtes payable au dernier décès est financé au minimum depuis son établissement et n'a pas, lui non plus, de gros gains sur contrat.

La fiducie peut, en sa qualité de nouveau propriétaire du contrat, transformer l'assurance temporaire en une assurance permanente et revoir le niveau de financement des deux contrats, une fois les transferts terminés. Comme tous les actifs proviennent de Robert, c'est à lui, de toute façon, que revient le revenu de la fiducie. Les valeurs de la police d'assurance exonérée continueront à croître à l'abri de l'impôt dans la fiducie, du vivant de Robert et d'Alice.

Robert n'a plus besoin de se soucier de désigner des bénéficiaires pour les contrats, puisque la fiducie en est propriétaire. Les fiduciaires nommeront la fiducie comme bénéficiaire du produit des contrats et pourront ensuite le répartir selon les directives qu'aura données Robert dans le document de la fiducie. Il est nécessaire de procéder ainsi pour administrer les fonds nécessaires aux soins d'Alice, puisqu'elle est frappée d'incapacité mentale et qu'elle ne peut donc pas être désignée comme bénéficiaire. Il est préférable de désigner la fiducie comme bénéficiaire du produit puisque les fiduciaires devront utiliser l'argent au profit d'Alice.

Si Alice n'a pas besoin d'argent au décès de Robert, ou si elle décède avant Robert, les fiduciaires peuvent déterminer si les enfants de Robert ont besoin de l'argent (selon les directives qu'a données Robert dans le document de la fiducie). Si les enfants de Robert ont besoin d'une partie ou de la totalité des fonds, les fiduciaires peuvent alors leur distribuer la totalité ou une partie de l'argent (le solde allant à l'organisation XYZ). Les fiduciaires peuvent aussi choisir de remettre tous les fonds à l'oeuvre caritative XYZ (ou à une oeuvre caritative partageant les mêmes objectifs si XYZ n'existe plus ou si elle a perdu son agrément au décès de Robert). Advenant la distribution du revenu ou du capital à un tiers, avant le décès du dernier conjoint survivant, le roulement à la fiducie ne constitue plus un avantage.

Le don de bienfaisance a le grand avantage de créer un crédit d'impôt que la fiducie peut utiliser pour compenser en partie ou en totalité l'impôt à acquitter à la vente de Robert & Cie. Les fiduciaires bénéficient d'une certaine souplesse quant au délai permis pour la vente de Robert & Cie et pour le don à l'organisation XYZ. Très certainement qu'ils préféreront attendre le décès de Robert et d'Alice avant de vendre Robert & Cie, de façon à pouvoir consacrer au moins une partie du revenu aux soins que nécessite Alice.

Si Robert décède avant Alice, les fiduciaires peuvent conserver le capital-décès du contrat sur la tête de Robert. Au décès d'Alice, ils peuvent vendre Robert & Cie et faire le don. D'autre part, si Alice décède avant Robert, les fiduciaires reçoivent le capital-décès, vendent Robert & Cie et font le don la même année. Les fiduciaires ne peuvent pas utiliser le crédit d'impôt pour éliminer l'impôt de l'année précédant le décès de Robert, alors que les particuliers, eux, peuvent le faire.

Pour que les fiduciaires puissent recevoir un crédit d'impôt sur le revenu pour don de bienfaisance, le document de la fiducie doit stipuler que les fiduciaires sont autorisés à faire un don caritatif. Lors de l'établissement du document, les conseillers juridiques de Robert s'assureront que la fiducie peut bénéficier du crédit d'impôt si elle veut l'utiliser pour compenser l'impôt sur la vente des actions de Robert & Cie et sur d'autres actifs au décès de Robert.

## **Rôle du conseiller auprès des clients**

Comme le suggère la discussion précédente sur les plans de succession de Robert, certains clients ont besoin d'une fiducie pour s'assurer que leurs intentions soient respectées, advenant un changement de circonstances. Personne ne peut planifier convenablement en fonction de toutes les circonstances que présente la situation de Robert. Dans ce cas, il est préférable de recommander qu'un tiers se charge de gérer la situation du vivant du client et après son décès.

Au fur et à mesure que la population avance en âge, la planification des fiducies prendra de l'importance. L'assurance aux mains d'une fiducie est une nouvelle application d'une solution qui a fait ses preuves. La création d'une fiducie est aussi l'occasion d'aborder d'autres possibilités de protection par le biais de l'assurance.

Une assurance sur plusieurs têtes payable au dernier décès peut servir à payer les impôts après le décès des deux conjoints. L'assurance de soins de longue durée vaut la peine d'être envisagée, elle aussi. Mais la menace financière et

imprévue que constitue le soutien d'un conjoint vulnérable survivant peut exiger l'établissement d'une nouvelle assurance-vie sur une seule tête souscrite sur des conjoints âgés en bonne santé.

La valeur des actifs nécessaires pour justifier l'établissement d'une fiducie dépend principalement de l'importance qu'accorde le client à ses objectifs et de la complexité que nécessite l'administration de la fiducie.

Si une société de fiducie ou un fiduciaire professionnel est nécessaire à la protection du bénéficiaire ou à une gestion à long terme, il faut alors prévoir des honoraires et un compte d'un montant minimum. Il est cependant heureux que le produit de l'assurance-vie puisse servir à régler les services d'un professionnel, de façon à ce que la fiducie fonctionne comme il faut.

***Le présent article ne vise qu'à fournir des renseignements d'ordre général. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, ne fournit pas de conseils d'ordre juridique, comptable, fiscal, à ses conseillers ou à leurs clients. Avant que votre client agisse sur la foi des renseignements présentés dans ce document ou avant de lui recommander quelque plan d'action que ce soit, assurez-vous qu'il a recours aux services d'un professionnel qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique, comptable et fiscal. Tout exemple ou aperçu utilisé dans cet article a simplement pour but de vous aider à comprendre les renseignements qui y figurent et ne devrait en aucun cas servir de fondement aux opérations que vous ou votre client pourriez effectuer.***