

Stratégies d'économie d'impôt des particuliers en période d'incertitude

Lorsque Suzanne et Paul ont pris leur retraite, ils étaient sûrs que leur épargne personnelle leur suffirait pour soutenir le mode de vie qu'ils avaient envisagé pour cette période de leur vie, mais la récente volatilité boursière leur a fait craindre de ne pas pouvoir réaliser leurs projets. Ils ont communiqué avec leur conseiller financier afin de discuter de la manière dont ils peuvent tirer avantage du marché actuel afin de réduire l'impôt, tant aujourd'hui qu'à long terme. Voici quelques stratégies qui s'offrent à eux.

1. RÉDUCTION DU MONTANT MINIMUM D'UN FERR

L'une des mesures du Plan d'intervention économique pour répondre à la COVID-19 que le gouvernement fédéral a mis en place est la réduction de 25 % du montant minimum initial d'un FERR pour 2020. Cette réduction s'applique au montant minimum initial de tous les types de FERR et FRV, ainsi, Suzanne et Paul pourront réaliser des économies d'impôt. Un retraité peut décider de retirer plus que le montant minimum réduit, mais en ne retirant que ce montant, il réduit son revenu imposable en 2020 et conserve plus de capital dans son FERR, où ce dernier continue de croître à l'abri de l'impôt. Malheureusement, la loi actuelle ne permet pas de cotiser de nouveau à un FERR si un investisseur en a déjà retiré le montant minimum initial. L'impôt n'est pas prélevé à la source, à moins que le montant retiré soit plus supérieur au montant minimum initial, c.-à-d., le montant minimum d'un FERR auquel la réduction de 25 % n'a pas été appliquée.

2. MÉTHODE DE LA MOYENNE D'ACHAT ou MÉTHODE DE LA VALEUR MOYENNE

La méthode de la moyenne d'achat consiste à investir une somme fixe dans un instrument de placement sur une base régulière, tandis que la méthode de la valeur moyenne consiste à augmenter le placement en période de baisse des marchés de manière à réduire le

coût d'investissement global et à maximiser les gains, et à réduire les pertes au moment de vendre les parts. Ces deux méthodes nécessitent habituellement le transfert automatique d'argent d'un compte bancaire à un instrument de placement. Suzanne et Paul avaient liquidé une grande partie de leurs placements afin d'avoir de l'argent liquide et de réinvestir le reste dans un fonds de marché monétaire. Ils peuvent également envisager de réinvestir l'intégralité ou une partie de l'argent qui est actuellement investi dans le fonds de marché monétaire dans une autre catégorie d'actif afin de tirer profit du marché des actions.

3. CRISTALLISATION DES PERTES – Vente à perte à des fins fiscales

En réalisant une perte en capital aujourd'hui, vous pouvez compenser les gains en capital imposables et réduire ainsi l'impôt à payer en 2020 ou pour toute autre année d'imposition. Les pertes en capital excédant les gains peuvent être reportées sur trois années d'imposition précédentes afin de recouvrer l'impôt payé sur les gains en capital au cours de la même période, ou elles peuvent être reportées indéfiniment.¹ Pour profiter des avantages fiscaux associés aux pertes en capital, il est important d'éviter les règles de minimisation des pertes prévues par la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) qui ont pour but d'empêcher les contribuables d'utiliser les pertes en capital dans certaines circonstances, notamment **la règle des pertes apparentes**.

La règle de pertes apparentes s'applique quand un placement est vendu et que le même bien ou un bien identique (bien substitué) est racheté dans les 30 jours suivant la vente par l'investisseur ou une personne à laquelle il est affilié.² Bien que la règle de pertes apparentes considère la perte comme étant nulle au moment de la cession, cette perte ne disparaît pas. Elle est ajoutée au prix de base rajusté (PBR) du bien identique ou substitué.

¹ Votre avis de cotisation produite par l'ARC indique les pertes en capital nettes (basée sur le taux d'inclusion pertinent) pour l'année courante et les pertes en capital nettes inutilisées des années précédentes.

² En vertu du paragraphe 251.1(1) de la *Loi sur l'impôt sur le revenu*, les « personnes affiliées » sont i) des personnes, y compris votre époux/conjoint de fait ou vous-même, ii) une société que votre époux ou conjoint de fait ou vous, contrôlez, iii) une société en nom collectif que votre époux/conjoint de fait ou vous, contrôlez, ou iv) une fiducie dont votre époux/conjoint de fait ou vous êtes bénéficiaires détenant une participation majoritaire, telle que votre REER, FERR, CELI ou REEE et dans lequel votre époux/conjoint de fait ou vous êtes souscripteur.

Si les circonstances s'y prêtent, **les pertes apparentes peuvent permettre de transférer efficacement les pertes entre conjoints de manière à réaliser des économies d'impôt**. Par exemple, supposons que le revenu de Paul, le conjoint de Suzanne, se trouve dans une tranche d'imposition élevée et qu'il a réalisé des gains en capital qui peuvent servir à compenser les pertes en capital subies par Suzanne, alors qu'elle n'en a pas. Ils pourraient **donc de** tirer profit de la règle de pertes apparentes.

Supposons que Suzanne entraîne une perte en capital de 3 000 \$ sur la vente de 1 000 parts du fonds commun de placement DBCL. Au cours des 30 jours suivant cette vente, Paul achète 1 000 parts du même fonds au prix de 8 \$ la part, ce qui déclenche la règle de pertes apparentes et permet à Suzanne de rejeter la déclaration de la perte en capital de 3 000 \$. Cette perte en capital refusée à Suzanne est ajoutée au PBR de Paul, ce qui entraîne la hausse du prix de base de 8 000 \$ à 11 000 \$. Si Paul attend jusqu'à ce que la période de perte apparente prenne fin avant de vendre ses parts, c.-à-d. dans 31 jours, en supposant que la valeur des parts n'a pas augmenté depuis qu'il les a achetées, il pourra déclarer une perte. Dans ces circonstances, la perte en capital subie par Suzanne est transférée efficacement à Paul.

Un autre exemple serait que Suzanne transfère un bien en immobilisation en position de perte à Paul; elle pourrait alors utiliser la perte pour compenser les gains en capital réalisés avec d'autres placements, à condition que certaines mesures aient été prises. D'abord, afin d'assurer que la perte ne lui sera pas attribuée de nouveau, Suzanne doit effectuer le transfert à la juste valeur marchande et reprendre le produit de la vente de Paul qui doit être égal à la juste valeur marchande. Ensuite, Paul doit attendre que la période de 61 jours s'écoule avant de vendre les actions.

Pour obtenir plus d'information au sujet de cette stratégie, consultez l'article [Les pertes apparentes et la planification fiscale](#).

4. DONS DE BIENS À DES ENFANTS ET PETITS-ENFANTS D'ÂGE ADULTE

Les dons de biens aux enfants et petits-enfants de son vivant (entre vifs, ou inter vivos) ou au moment du décès (don testamentaire) sont un élément de base de la planification successorale et une transaction imposable dont pourraient bénéficier Suzanne et Paul, car cela réduirait l'impôt successoral. Un don testamentaire augmente habituellement l'impôt successoral, et la valeur de ce don est également assujéti à des frais d'homologation dans certaines provinces. Un don entre vifs peut réduire l'impôt et les frais d'homologation à l'avenir, particulièrement en période de marché

baissier. Cependant, les règles d'attribution s'appliquent lorsque des biens générant un revenu sont légués à des enfants; tout revenu futur, à l'exception des gains en capital, est attribué à la succession, aux fins fiscales. Les règles d'attribution ne s'appliquent pas aux dons testamentaires.

Dans un autre exemple, supposons que Suzanne réside en Colombie-Britannique. Elle envisage de transférer son compte d'investissement à sa fille à son décès. Les gains en capital non réalisés sur ses placements étaient d'un million de dollars au 1^{er} février. Si elle avait réalisé ses gains, elle aurait dû payer environ 250 000 \$ en impôt. Depuis, ce gain dans son portefeuille a baissé et est maintenant de 700 000 \$. Si elle réalise ce gain aujourd'hui, l'impôt sur le revenu à payer sera d'environ 175 000 \$. Suzanne est sûre que le marché va se redresser. Par conséquent, en supposant que Suzanne n'a pas besoin des fonds investis, elle pourrait envisager de transmettre son portefeuille à sa fille aujourd'hui.

5. TRANSFERT DE BIENS DANS UNE FIDUCIE FAMILIALE

Les fiducies familiales peuvent être utilisées pour garder le contrôle des biens et fractionner le revenu entre les bénéficiaires, comme le conjoint et les enfants, dont le revenu est plus faible. Suzanne pourrait transférer les biens à la fiducie familiale en échange d'un billet à ordre portant intérêt que lui remet la fiducie. De l'argent comptant est habituellement transféré, car des gains sont réalisés lorsque des biens sont transférés à une fiducie. La situation économique actuelle offre à Suzanne l'occasion de transférer des biens à une fiducie familiale et de réaliser un faible, voire aucun gain en capital. Les règles relatives à la restriction de pertes doivent être prises en compte lorsqu'une perte est réalisée au moment du transfert. Aux fins du fractionnement du revenu, Suzanne doit imputer des intérêts, au moins au taux prescrit, au moment du transfert. Enfin, les règles relatives à l'impôt sur le revenu fractionné prévoient qu'une fiducie familiale ne peut être considérée comme exerçant une activité commerciale complémentaire.

6. PRÊT À TAUX PRESCRIT

Le taux prescrit qui est indiqué sur le billet à ordre, mentionné ci-dessus, est actuellement de 2 %. Le fractionnement du revenu est effectué lorsque la fiducie attribue le revenu de placement, net des intérêts de 2 %, aux bénéficiaires à plus faible revenu. Si le taux marginal d'imposition de Suzanne est de 52 %, et qu'elle transfère 1 000 000 \$ à la fiducie familiale qui génère un rendement de 8 %, et que cette fiducie attribue le rendement net, soit 6 %, aux bénéficiaires (conjoint et enfants mineurs) qui n'ont pas d'autres revenus, les économies d'impôt seraient d'environ 31 200 \$ par année. Le taux d'intérêt prescrit est fixé chaque trimestre en fonction

du taux moyen des bons du Trésor sur 3 mois qui ont été vendus au cours du premier mois du trimestre précédent. Si le taux prescrit baisse à 1 %, les économies d'impôt sont alors d'environ 36 400 \$ par année. Cette stratégie est efficace pourvu que les intérêts soient payés à Suzanne d'ici le 30 janvier de l'année suivante. Une planification fiscale similaire peut être faite sans l'établissement d'une fiducie familiale. Cependant, les biens ne profitent plus de la protection qu'offre la structure d'une fiducie.

7. PLANIFICATION FISCALE POST-MORTEM

À moins d'avoir transféré leurs biens à leur conjoint (ou à une fiducie de conjoint) ou à un enfant à charge, les Canadiens sont réputés d'avoir vendu leurs biens à leur juste valeur marchande à la date de leur décès. Les biens immobiliers, les actions de sociétés privées, les œuvres d'art et les comptes de placement non enregistrés sont admissibles à un traitement préférentiel des gains en capital. Bien que les CELI soient exonérés d'impôt, la valeur totale des FERR et REER est comprise dans le revenu déclaré. Si Suzanne était célibataire et qu'elle est décédée en 2020 avant que la pandémie de la COVID-19 n'affecte les marchés, sa succession pourrait devoir déclarer d'importants gains en capital ou une inclusion de revenu et, par conséquent, devoir payer de l'impôt à la suite de la production de sa déclaration finale de revenus. Comme la valeur des biens a baissé, quelle stratégie son conseiller pourrait-il employer pour atténuer l'impact et préserver les biens de la succession pour ses héritiers?

1. **Réalisation de pertes de valeur après décès dans la succession avec une urgence relative.** En vertu du paragraphe **164(6)**, une succession peut choisir de reporter les pertes en capital de la succession qui ont été réalisées au cours de la première année après le décès pour compenser les gains en capital qui ont été déclarés dans la déclaration finale de revenus T1 de la personne décédée.³ Cela inclut les pertes réalisées sur la vente du bien immobilier.
2. Les **pertes en capital nettes réalisées l'année du décès** peuvent être déclarées pour compenser les gains en capital réalisés l'année du décès, ou au cours des trois années précédentes. De plus, les pertes en capital inutilisées dans la déclaration de revenus de l'année du décès peuvent être déduites

de TOUTE source de revenu déclarée l'année du décès ou l'année précédant le décès.⁴

3. Les **pertes en capital inutilisées au cours des années précédant le décès** peuvent être déduites de toute source de revenu déclarée l'année du décès ou l'année précédant le décès, sous réserve des mêmes restrictions relatives à la déduction de gains en capital décrites cidessus.
4. **Si Suzanne meurt au cours d'une période de baisse des marchés, choisir de vendre les biens à leur juste valeur marchande** plutôt que de les transférer au conjoint, afin d'entraîner une perte en capital. Les pertes en capital peuvent être déduites de toute source de revenu déclarée l'année du décès ou l'année précédant le décès.
5. Si la **valeur du REER ou du FERR baisse après le décès** au moment de la distribution finale :
 - a. Si la distribution finale d'un REER ou d'un FERR est faite au cours de l'année du décès, ou au cours de l'année après le décès, la perte de valeur peut être déduite de la déclaration finale de revenus, ou un feuillet T1-ADJ peut être joint à la déclaration finale de revenus; ou si la distribution finale est faite après la fin de l'année suivant l'année du décès, la perte de valeur après le décès peut ne pas être déductible. Il revient à l'ARC de décider à son entière discrétion si cette perte de valeur est déductible.

CONCLUSION

Les objectifs de placement et les objectifs à long terme ont priorité sur la planification fiscale à court terme. Cependant, les stratégies fiscales décrites ci-dessus peuvent s'avérer utiles, tant maintenant qu'à long terme. En plus de ces stratégies, le conseiller de Suzanne et de Paul pourrait vouloir s'entretenir avec eux au sujet des différents programmes économiques fédéraux et provinciaux qui ont été mis sur pied pour soutenir les Canadiens durant la pandémie de la COVID-19.

Pour obtenir plus d'information sur ces programmes, cliquez sur les liens suivants : [Plan d'intervention économique relatif à la COVID-19](#) and [Plan d'intervention économique fédéral et provincial pour répondre à la COVID-19](#).

³ Pourvu que la succession soit assujettie à une imposition à taux progressifs.

⁴ Sous réserve de restrictions si la personne décédée a demandé une déduction d'impôt pour les gains en capital.

AVIS IMPORTANTS

La présente communication est publiée par CI Investments Inc. (« CI »). Tout commentaire et toute information contenus dans cette communication sont fournis à titre de source générale d'information et ne doivent pas être considérés comme des conseils personnels de placement. Les données et les renseignements fournis par CI et d'autres sources sont jugés fiables à la date de publication.

Certains énoncés contenus dans la présente sont fondés entièrement ou en partie sur de l'information fournie par des tiers; CI a pris des mesures raisonnables afin de s'assurer qu'ils sont exacts. Les conditions du marché peuvent changer, ce qui pourrait avoir une incidence sur l'information contenue dans la présente. L'information contenue dans ce document ne constitue pas des conseils juridiques, comptables, fiscaux ou de placement et ne devrait pas être considérée comme telle. Il convient de consulter des conseillers professionnels avant d'agir en vertu des renseignements contenus dans cette publication.

Le contenu de cette présentation ne peut, en aucune manière, être modifié, copié, reproduit, publié, téléchargé, affiché, transmis, distribué ou exploité commercialement. Le téléchargement, la retransmission, le stockage sur quelque support que ce soit, la reproduction, la redistribution ou la nouvelle publication à n'importe quelle fin sont strictement interdits sans la permission écrite de CI.

Placements CI® et le logo Placements CI sont des marques déposées de CI Investments Inc. « Partenaire de confiance en matière de patrimoine^{MC} » est une marque de commerce de CI Investments Inc.

© CI Investments Inc. 2020. Tous droits réservés.

Date de publication : 20 avril 2020.



630, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 2900, Montréal (Québec) H3B 1S6 | www.ci.com

Bureau de Montréal
514-875-0090
1-800-268-1602

Toronto
416-364-1145
1-800-268-9374

Calgary
403-205-4396
1-800-776-9027

Vancouver
604-681-3346
1-800-665-6994

Service à la clientèle
1-800-792-9355

20-04-0555_F (04/20)