

Voici le balado Gestion privé avec Gestion privée Manuvie.

Participants conférenciers

André Bastian

Directeur principal, Réseaux de distribution

Hemal Balsara

Vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale, Manuvie

Susannah B. Roth

Associé, O'Sullivan Estate Lawyers

Présentation

Mesdames et messieurs, bonjour. Bienvenue à la conférence téléphonique Planification fiscale et successorale pour les Canadiens ayant des liens aux États-Unis.

Je cède maintenant la parole à André Bastian, Directeur principal, Réseaux de distribution, Gestion privée Manuvie.

À vous, Monsieur Bastian.

André Bastian, Directeur principal, Réseaux de distribution

Merci beaucoup. Bonjour à tous. Je vous remercie d'avoir pris le temps de participer à la conférence téléphonique d'aujourd'hui. Comme on l'a mentionné, je m'appelle André Bastian. Je suis directeur principal, Réseaux de distribution à Gestion privée Manuvie, et au nom de Gestion privée Manuvie, je vous souhaite la bienvenue à cette conférence téléphonique. Cette présentation est fournie à titre informatif seulement. Gestion privée Manuvie, Manuvie et ses employés ne fournissent pas de conseils en matière de fiscalité américaine ou canadienne. Vous devriez consulter un spécialiste de la fiscalité transfrontalière si vous croyez que le contenu présenté aujourd'hui pourrait être pertinent pour votre situation personnelle. Nous enregistrons cette conférence téléphonique. Une copie de l'enregistrement sera mise à la disposition des participants, sur demande. Si vous avez des questions après la conférence téléphonique, veuillez communiquer avec votre consultant en gestion privée de patrimoine Manuvie. Notre première invitée est Susannah Roth, de O'Sullivan Estate Lawyers. En 2012, Canadian Lawyer a nommé O'Sullivan Estate Lawyers parmi les cinq plus grands cabinets spécialisés en droit des fiducies et des successions au Canada. Susannah pratique exclusivement le droit des fiducies et des successions depuis qu'elle a été admise au Barreau de l'Ontario, en 2002. Elle a publié de nombreux articles sur la rédaction de testaments et l'administration des successions. Susannah est membre de la Society of Trust and Estate Planners, STEP Canada, et siège au comité de rédaction de son magazine. Elle a été membre du Conseil de l'Association du Barreau de l'Ontario, présidente du

comité exécutif de la section Droit des fiducies et des successions de l'Association du Barreau de l'Ontario et fiduciaire de la Fondation de l'Association du Barreau de l'Ontario. Susannah est également la lauréate 2011 du prix commémoratif Heather McArthur pour jeunes juristes de l'Association du Barreau de l'Ontario. Le modérateur aujourd'hui est Hemal Balsara de Manuvie. Hemal Balsara est membre de l'Unité de planification fiscale et successorale de Manuvie et travaille en étroite collaboration avec Gestion privée Manuvie pour répondre aux besoins de nos clients fortunés en leur offrant des solutions intégrées de planification fiscale et d'assurance. Hemal a contribué à plusieurs publications, dont *Faits saillants en fiscalité canadienne* et *Canadian Taxation of Life Insurance*. Il détient le titre de comptable professionnel agréé (CPA) et est membre de CPA Ontario. Hemal a aussi obtenu le titre de planificateur financier agréé. Il est également membre de STEP Canada, de la Fondation canadienne de la fiscalité et du Estate Planning Council of Toronto. Hemal, c'est à vous.

Hemal Balsara, Vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale, Manuvie

Excellent. Merci, André. Commençons. Pour être en mesure de comprendre les questions entourant la fiscalité américaine, nous avons besoin de comprendre si ces questions s'appliquent à une personne en particulier. J'aimerais poser la question suivante à Susannah : Qui est Américain?

Susannah B. Roth, Associé, O'Sullivan Estate Lawyers

Aux fins des droits de mutation des États-Unis ou de l'impôt sur les successions des États-Unis, on parle habituellement de « personne des États-Unis », qui est le terme à retenir, et, essentiellement, une personne des États-Unis est une personne qui a la citoyenneté américaine, qui détient la carte verte des États-Unis ou qui réside actuellement aux États-Unis. Donc, si cette personne vit aux États-Unis, si elle y est établie de façon permanente, elle sera considérée comme une personne des États-Unis aux fins des droits de mutation des États-Unis. La raison pour laquelle il est pertinent de déterminer si votre client ou un membre de sa famille est une personne des États-Unis, ou si son bénéficiaire qui recevra de lui un héritage ou un don est une personne des États-Unis, ou encore s'il possède des biens situés aux États-Unis – je parlerai de cette définition dans un instant, ces personnes pourraient être assujetties aux droits de mutation des États-Unis, y compris l'impôt américain sur les dons et les successions. Un bien situé aux États-Unis est un bien immobilier situé aux États-Unis. De plus, si le client détient directement des titres américains, non dans le cadre d'un RER, par exemple, mais dans un portefeuille de placements, et que ce portefeuille en compte suffisamment pour qu'ils représentent une forte pondération de placements

américains, il pourrait aussi être réputé avoir dépassé le seuil applicable aux biens situés aux États-Unis et être assujéti à l'impôt sur les successions des États-Unis pour cette raison. Lorsqu'on se demande si un client sera assujéti au régime américain de l'impôt sur les dons et les successions, il est important de se rappeler que les États-Unis traitent comme des éléments de la succession d'une personne certains éléments que les Canadiens ne considéreraient pas comme faisant partie de leur succession. Ainsi, les régimes de retraite avec bénéficiaires, l'assurance vie avec bénéficiaires et les actifs détenus conjointement sont tous considérés comme des éléments faisant partie de la succession d'une personne aux États-Unis; il est donc important de ne pas l'oublier. Hemal, vous allez ensuite nous parler de ce que nous devons savoir exactement au sujet de l'impôt sur les successions et des droits de mutation des États-Unis, compte tenu des récents changements législatifs apportés aux États-Unis en particulier. Absolument.

Hemal Balsara, Vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale, Manuvie

Merci, Susannah. Aux États-Unis, il y a divers types d'impôt. Deux des types les plus courants sont l'impôt sur le revenu et les droits de mutation, et comme Susannah l'a mentionné, les droits de mutation s'appliquent lors du transfert d'actifs du vivant d'une personne ou à son décès. Les droits de mutation des États-Unis constituent un enjeu manifestement important pour les citoyens américains vivant au Canada, mais également pour les membres de leur famille qui ne sont pas nécessairement des personnes des États-Unis. Les États-Unis imposent des droits de mutation sur le transfert de biens du vivant d'une personne en vertu des règles régissant l'impôt sur les dons, et sur les legs faits à son décès, en vertu des règles régissant l'impôt sur les successions. Les citoyens américains et les citoyens non américains, les résidents, sont assujéti au régime de l'impôt sur les successions et les dons lors du transfert de biens, peu importe où ils vivent dans le monde. Ces personnes bénéficient d'un montant d'exclusion, ou crédit d'impôt, qui peut être utilisé pour obtenir l'exemption de l'impôt sur les dons lors des transferts effectués de leur vivant et de l'impôt sur les successions à leur décès. Pour 2017, l'exemption de l'impôt sur les successions s'élevait à 5,49 millions de dollars. Pour 2018, dans le cadre de la réforme fiscale aux États-Unis, le montant de l'exemption a doublé pour atteindre 11,18 millions de dollars américains, compte tenu du taux d'imposition marginal maximal de 40 %, et je vais simplement répéter cette information au profit du groupe. Pour 2017, l'exemption de l'impôt sur les successions s'élevait à 5,49 millions de dollars, mais dans le cadre de la réforme fiscale aux États-Unis, le montant a doublé et s'élève maintenant à 11,18 millions de dollars américains, et il s'applique au taux marginal d'imposition maximal de 40 %. Ce nouveau montant accru de l'exemption sera en vigueur pendant quelques années.

Cependant, l'augmentation de l'exemption d'impôt sur les successions des États-Unis comporte une clause de temporisation. Au titre de cette clause de temporisation, l'exemption d'impôt sur les successions des États-Unis sera ramenée au montant moins élevé indexé en fonction de l'inflation, soit environ 6,5 millions de dollars, ce qui correspond essentiellement à un montant de 5 millions de dollars indexés en fonction de l'inflation au cours des dernières années, le 1er janvier 2026. Cette situation peut soulever des questions de planification que Susannah va aborder dans sa section. Pour l'année civile 2018, l'exclusion annuelle pour les dons est de 15 000 \$ US par bénéficiaire. Les dons ayant une valeur inférieure à la limite d'exclusion annuelle n'utiliseront aucun montant de l'exclusion à vie. L'impôt sur les successions et l'impôt sur les dons des États-Unis sont un domaine complexe de la fiscalité. Les transferts aux conjoints survivants de citoyens américains sont admissibles à la déduction à titre de conjoint et la déduction à titre de conjoint permet de transférer au conjoint survivant tous les biens inclus dans la succession brute du défunt avec report de l'impôt sur les successions. Cette disposition est comparable à l'équivalent canadien des règles sur les transferts entre conjoints qui permettent de reporter l'impôt sur le revenu au second décès. La déduction à titre de conjoint permet d'éviter que l'impôt sur les successions s'applique au premier décès. La déduction à titre de conjoint permet également de faire des dons non imposables entre conjoints américains leur vie durant. Ce qu'il faut retenir, c'est que la déduction à titre de conjoint est refusée lorsque le conjoint survivant n'est pas un citoyen américain. Cela peut créer des problèmes dans le cas d'un couple marié composé d'un citoyen américain et d'un citoyen non américain. Les États-Unis lèvent également un impôt sur les transferts intergénérationnels qui s'applique aux dons et aux legs qui sautent une génération, comme un don d'un grand-père ou d'une grand-mère à un petit-fils ou une petite-fille. Une discussion sur cet impôt dépasse le cadre de cette conférence téléphonique. Disons simplement que si vous envisagez d'effectuer un transfert intergénérationnel et que ni le cédant ni le cessionnaire ne sont des personnes des États-Unis, il est recommandé de tenir compte de ces règles. Comme Susannah l'a mentionné, l'impôt sur les successions et les dons des États-Unis a aussi une incidence sur les personnes qui ne sont ni des citoyens américains ni des résidents des États-Unis. Les personnes qui ne sont pas des citoyens des États-Unis, comme un Canadien, sont assujéti à l'impôt sur les successions et à l'impôt sur les dons des États-Unis uniquement sur les transferts de biens situés aux États-Unis. Les biens situés aux États-Unis comprennent les biens immobiliers américains garantis par les actifs personnels incorporels de la société américaine situés aux États-Unis. Un étranger non résident possédant un bien situé aux États-Unis – c'est ainsi que l'on désignerait un Canadien – a droit à un crédit unifié de 13 000 \$ US, qui permet d'exempter la première tranche de 60 000 \$ de la succession de l'impôt sur les successions. Bien entendu, cela peut donner lieu à un important impôt sur

les successions ou sur les dons des États-Unis pour les citoyens non américains et les personnes qui ne sont pas des résidents des États-Unis dans le cas de transferts de biens situés aux États-Unis de leur vivant ou à leur décès. Heureusement, le traité conclu entre le Canada et les États-Unis procure un certain allègement; ainsi, un résident canadien a droit à un crédit additionnel basé sur le ratio des actifs individuels du défunt situés aux États-Unis par rapport à ses actifs situés ailleurs dans le monde; par conséquent, l'exemption de l'impôt sur les successions est calculée au prorata en divisant la valeur à la date du décès des biens du défunt situés aux États-Unis par la valeur à la date du décès de ses actifs situés ailleurs dans le monde, et le calcul est effectué en fonction des principes fiscaux américains, non des principes fiscaux canadiens. Il est également important de noter que le traité ne s'applique qu'à l'impôt sur les successions des États-Unis, non à l'impôt sur les dons des États-Unis. En général, les étrangers non résidents sont assujettis à l'impôt fédéral sur les dons de leurs droits dans des biens immobiliers et des biens meubles corporels situés aux États-Unis. Aucun crédit additionnel ne s'applique aux dons de biens assujettis à l'impôt sur les dons des États-Unis effectués par des étrangers non résidents. Lorsqu'un résident canadien est assujetti à l'impôt sur les successions des États-Unis, l'impôt sur les successions exigible peut être admissible à un allègement sous forme de crédit d'impôt en vertu du traité. Le montant du crédit est basé sur l'impôt canadien exigible à l'égard du revenu ou des bénéficiaires du défunt réalisé aux États-Unis, des gains en capital sur les biens immobiliers aux États-Unis et sur certains autres actifs situés aux États-Unis. De même, lorsqu'un citoyen américain est assujetti à l'impôt sur les successions des États-Unis et à l'impôt sur les gains en capital du Canada, le traité permet au citoyen américain de demander un crédit sur l'impôt sur les successions fédéral des États-Unis exigible d'un montant correspondant à l'impôt canadien exigible selon l'acte de cession du bien situé à l'extérieur des États-Unis. On nous demande souvent quel est l'avantage de cette augmentation du plafond. Avec une planification et une mise en œuvre appropriées, l'augmentation du crédit (inaudible) permet d'accroître la valeur des biens situés aux États-Unis que les Canadiens peuvent posséder avant d'être assujettis à l'impôt sur les successions des États-Unis. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, le traité conclu entre le Canada et les États-Unis permet aux résidents canadiens de bénéficier d'une portion du crédit unifié calculée au prorata. En vertu de ces nouvelles règles, les Canadiens seront assujettis à l'impôt sur les successions sur les biens situés aux États-Unis seulement si la valeur nette des biens qu'ils détiennent dans le monde à leur décès dépasse 11,18 millions de dollars. Si la planification est adéquate, le mari et la femme seront assujettis à l'impôt sur les successions seulement si la valeur nette des biens qu'ils détiennent dans le monde dépasse 22,36 millions de dollars. Veuillez toutefois noter que pour profiter du crédit additionnel, le défunt canadien doit produire une déclaration d'impôt sur les successions des États-Unis, sinon la valeur de base de la succession dans le bien sera

nulle aux États-Unis. Maintenant que vous comprenez un peu les droits de mutation des États-Unis, j'ai une question pour Susannah. Avez-vous des éléments de planification à prendre en considération pour ce qui est de l'impôt sur les successions des États-Unis?

Susannah B. Roth, Associé, O'Sullivan Estate Lawyers

Il existe plusieurs options de planification. Avant d'entrer dans le vif du sujet, je veux juste dire que les récents changements législatifs aux États-Unis ont donné lieu à quelques éléments qu'il faut examiner attentivement. Le nouveau plafond d'exclusion plus élevé semble être pris en compte dans le traité fiscal conclu entre le Canada et les États-Unis. On s'est demandé si c'était vraiment le cas lorsqu'il est entré en vigueur, mais il semble bien qu'il s'appliquera des deux côtés de la frontière. Par contre, lorsque le nouveau plafond d'exclusion prendra fin en 2026, la question sera de savoir s'il y aura une récupération aux fins de l'impôt sur les dons. Donc, si une personne fait un don d'une valeur supérieure à l'ancien plafond d'exclusion pendant la période où le plafond d'exclusion est plus élevé, puis que le plafond d'exclusion est ramené au niveau inférieur, il y a lieu de se demander si elle pourrait, à ce moment-là, avoir des arriérés d'impôt sur les dons, car le montant aurait alors dépassé le plafond d'exemption. C'est donc un point à garder à l'esprit si l'un de vos clients veut faire un don d'un montant important et utiliser le nouveau plafond plus élevé d'exemption de l'impôt sur les dons. Mais en ce qui concerne les options de planification, plusieurs techniques de planification s'offrent à vous dans les cas où des clients dépassent le plafond d'exclusion global, individuellement ou en couple. Il existe aussi des techniques de planification pour les Canadiens qui possèdent des biens aux États-Unis et veulent se soustraire au régime de l'impôt sur les successions des États-Unis. Par exemple, si l'un de vos clients est canadien, non une personne des États-Unis, et possède une résidence secondaire aux États-Unis – s'il a acheté un appartement en Floride –, il existe un type de fiducie particulier, soit une fiducie transfrontalière, dans le cadre de laquelle il peut détenir son bien. Si la fiducie est structurée adéquatement, le client ne sera pas assujetti au régime de l'impôt sur les successions des États-Unis en raison de la façon dont la fiducie est structurée, dont la structure de propriété de la fiducie fonctionne en réalité. Vous devez être prudents, par contre, avec les clients qui s'adressent à leur avocat américain au sujet de l'achat d'un bien aux États-Unis. Leur avocat des États-Unis pourrait leur dire qu'ils devraient établir une société à responsabilité limitée ou qu'ils devraient opter pour une société américaine. Il est vraiment important qu'ils consultent un conseiller en fiscalité transfrontalière avant de recourir à n'importe laquelle de ces techniques de planification, car elles peuvent avoir de terribles conséquences, comme un montant d'impôt à payer deux ou trois fois plus élevé, ce qui serait vraiment désastreux pour le client. Il faut donc faire attention à ce genre de

techniques de planification. Elles peuvent être efficaces pour une personne des États-Unis qui vit dans ce pays et qui est propriétaire d'un bien situé aux États-Unis. Mais, dans bien des cas, elles ne peuvent être appliquées à une situation transfrontalière parce que le Canada traite certaines entités qui mènent des activités du point de vue des États-Unis de façon totalement différente dans le cadre de notre régime fiscal. Il faut donc faire preuve de prudence et obtenir des conseils appropriés avant de mettre en œuvre ces techniques de planification. Une fois que les biens ont été achetés d'une certaine façon, il peut être plus difficile de revenir en arrière par la suite, donc il vaut toujours mieux effectuer une bonne planification avant de se lancer. Pour ce qui est de la planification en matière d'impôt sur les successions, il existe plusieurs types de fiducies que les clients peuvent inclure dans leur testament afin d'éviter ou de réduire l'impôt sur les successions des États-Unis. Par exemple, si un de vos clients canadiens a un enfant qui a déménagé aux États-Unis, a marié une personne des États-Unis et vit là-bas, et que ce client canadien aimerait lui laisser une partie de sa succession, il pourrait utiliser une fiducie appelée « fiducie d'évitement fiscal ». Avec ce type de fiducie, si certaines restrictions sont appliquées dans les conditions de la fiducie, l'intérêt de l'enfant américain, les fonds qui sont détenus dans la fiducie ne seront pas réputés lui appartenir aux fins de l'impôt sur les successions des États-Unis; donc, si l'enfant devait dépasser le plafond d'exemption des États-Unis en raison des fonds provenant de la fiducie, vous pourriez établir ce type de planification basée sur une fiducie afin de conserver une partie des fonds à l'extérieur de sa succession aux États-Unis aux fins de l'impôt sur les successions. Dans le cas d'un couple dont l'un des conjoints ou les deux sont des personnes des États-Unis, il existe également plusieurs techniques reposant sur une fiducie de conjoint. Je ne vais pas les exposer en détail aujourd'hui parce qu'elles sont très techniques, mais il existe ce qu'on appelle une fiducie Qualified Terminable Interest Property (QTIP). Il y a aussi la fiducie Qualified Domestic Trust (QDOT), qui est différente et qui peut permettre le report de l'impôt sur les successions pour un conjoint non américain d'un conjoint américain; et si le couple ou l'un des conjoints a une assurance vie, il y a ce qu'on appelle une fiducie d'assurance vie irrévocable, qui peut être utilisée pour réduire la valeur de la succession et éviter l'impôt sur les successions sur la valeur de l'assurance vie. Il faut garder à l'esprit que le produit de l'assurance vie est réputé faire partie de la succession d'une personne aux fins de l'impôt sur les successions des États-Unis. Par conséquent, même en tenant compte du nouveau montant assez élevé de l'exemption, si votre client a un gros contrat d'assurance vie, il pourrait dépasser le plafond prévu aux fins de l'impôt sur les successions des États-Unis; donc dans sa situation, une fiducie d'assurance vie irrévocable pourrait être une très bonne technique de planification. Voilà donc un résumé des diverses options de planification offertes dans des situations transfrontalières comme celles-ci.

Hemal Balsara, Vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale, Manuvie

Parfait. Merci, Susannah. Merci pour ces suggestions. J'ai une autre question à vous poser. Quels sont les problèmes d'administration des successions qui ont une incidence sur les successions canadiennes lorsque des personnes des États-Unis sont concernées?

Susannah B. Roth, Associé, O'Sullivan Estate Lawyers

Encore une fois, étant donné qu'il y a des techniques de planification concernant les États-Unis et des problèmes liés à l'impôt sur les successions et les dons, ceux-ci se répercuteront sur l'administration des successions et peuvent entraîner des complications si la planification n'a pas été effectuée, et même si elle l'a été, dans certains cas. Par exemple, le Canada a finalement mis en œuvre récemment les règles fiscales applicables aux fiducies non résidentes. Ces règles ont fait l'objet de plusieurs versions provisoires pendant un certain nombre d'années, mais elles ont fini par être mises en place. Donc, si un de vos clients a établi une fiducie pour un enfant américain, par exemple, et que l'enfant américain sera le fiduciaire de cette fiducie, qu'il est prévu que la fiducie soit déplacée aux États-Unis, ce qui serait sensé si l'enfant, ses enfants et son conjoint sont tous des personnes des États-Unis et vivent aux États-Unis, et qu'il ne prévoit pas revenir au Canada, il faut être prudent en ce qui concerne l'administration de la succession du parent pour éviter de provisionner cette fiducie trop rapidement, sinon elle pourrait être assujettie aux règles fiscales applicables aux fiducies non résidentes à des fins canadiennes; donc la fiducie finirait par être assujettie à ces règles et être imposée plus lourdement qu'elle ne le serait autrement. Je travaille actuellement sur un cas de succession où un enfant qui est un résident des États-Unis doit attendre que l'administration de la succession soit complètement terminée pour que les fonds soient versés dans la fiducie, tandis que l'enfant qui est résident du Canada n'a pas à attendre. Il y a donc un léger déséquilibre entre les deux enfants, ce qui est malheureux, simplement en raison des règles fiscales applicables aux fiducies non résidentes. Ils ne peuvent rien y faire à part être mécontents et, en effet, ils sont plutôt insatisfaits de la situation. Mais il n'y a pas grand-chose d'autre à faire à part conserver la résidence fiscale de la fiducie au Canada, ce qui, dans les circonstances, n'a pas beaucoup de sens. C'est un exemple des incidences fiscales transfrontalières qui peuvent compliquer l'administration d'une succession. Il y a aussi des problèmes administratifs pratiques transfrontaliers. De nombreux États américains imposent des restrictions quant à la personne qui peut être le liquidateur dans le cas d'un bien situé dans l'État en question. Prenons l'exemple d'un appartement en copropriété en Floride. Une société de fiducie non résidente ne peut pas être un liquidateur en Floride, donc si votre client veut désigner une société de fiducie comme liquidateur, parfait, mais la société de fiducie devra

nommer une société de fiducie résidente ou un avocat résident de la Floride pour effectuer le travail dans cet État. Elle ne pourra pas administrer directement les actifs situés en Floride. D'autres États imposent des restrictions similaires ou différentes; il est donc important de connaître les restrictions applicables dans l'État où le bien est détenu dans les cas où votre client possède un bien situé aux États-Unis. Il est également important de savoir que de nombreux États américains ont un processus d'homologation complexe. En Ontario, par exemple – et c'est le cas partout au Canada –, le processus d'homologation est assez simple. S'il y a un testament, vous demandez un certificat de nomination, ou des lettres d'homologation, selon le nom qu'on donne au document dans votre province, et une fois que le tribunal a délivré les lettres d'homologation, il est probable que vous n'aurez pas besoin de vous présenter de nouveau devant le tribunal ni de faire quoi que ce soit d'autre. Voici votre certificat. Au revoir. Ne communiquez pas avec nous à moins d'avoir un problème. Aux États-Unis, dans bien des cas, le liquidateur testamentaire doit ouvrir un dossier d'homologation et fournir beaucoup de documents et de renseignements sur la succession. Puis, il doit retourner devant le tribunal et fournir des données comptables et conclure le processus d'homologation. C'est donc un processus beaucoup plus complexe. Un juge examine ensuite les documents et renseignements fournis et lui pose des questions, et il arrive parfois qu'il refuse les pièces présentées au tribunal. Ce n'est pas un processus simple. C'est beaucoup plus intrusif. C'est un processus qui prend beaucoup plus de temps et qui est beaucoup plus cher. Voilà des aspects qu'il faut connaître à l'avance. Et, Hemal, comme vous l'avez mentionné, si un client possède un bien situé aux États-Unis, il devra ou plutôt son liquidateur de succession devra produire des déclarations d'impôt sur les successions des États-Unis peu importe que des impôts soient exigibles ou non. Voilà quelques-unes des complications pouvant survenir dans le cadre de l'administration d'une succession transfrontalière. Hemal, d'après mon expérience, je sais qu'il peut y avoir des complications, d'autres complications, des complications différentes lorsqu'une société canadienne fait partie de l'équation et qu'il s'agit d'une situation transfrontalière. Pouvez-vous approfondir un peu cette question?

**Hemal Balsara, Vice-président adjoint,
Planification fiscale et successorale, Manuvie**

Absolument. Avant d'entrer dans le vif du sujet, je voudrais me concentrer sur trois sujets principaux dans cette section. D'abord, je voudrais aborder rapidement les changements apportés aux taux d'imposition. Puis, je vais parler du nouvel impôt de transition et je finirai avec les gels successoraux. Même s'ils sont excellents d'un point de vue canadien, ils peuvent s'avérer très complexes pour les particuliers américains. Pour ce qui est des changements apportés aux taux d'imposition, je vais parler de façon très générale des aspects qui touchent à la réforme fiscale aux États-Unis. L'une des dispositions

les plus spectaculaires de la réforme fiscale aux États-Unis a été la réduction du taux d'imposition du revenu des sociétés, qui est passé de 35 % à 21 % pour les années d'imposition ayant commencé après le 31 décembre 2017. Il est utile de noter que par suite de cette importante réduction des taux d'imposition des sociétés, le taux d'imposition fédéral et étatique effectif combiné moyen des États-Unis a atteint un niveau plancher d'environ 27 %, ce qui correspond à peu près au taux d'imposition fédéral et provincial combiné des sociétés au Canada. Parallèlement, les taux d'imposition des particuliers aux États-Unis et au Canada demeurent élevés. Aux États-Unis, on parle d'un taux d'imposition fédéral et étatique combiné d'environ 43 %. Au Canada, ce taux est d'environ 47 %, selon la moyenne. Il est à noter qu'aux États-Unis, les taux d'imposition les plus élevés s'appliquent à un seuil de revenu beaucoup plus élevé. Par exemple, un particulier doit toucher un revenu d'au moins 500 000 \$ US environ pour être assujéti au taux d'imposition marginal le plus élevé. Dans le cas d'un couple marié, ce revenu est d'environ 600 000 \$ US, alors qu'en Ontario, le taux d'imposition marginal combiné le plus élevé s'applique à un revenu d'environ 220 000 \$. Ces taux d'imposition des sociétés moins élevés aux États-Unis vont inciter les clients à revoir leur planification quant à la meilleure façon d'affecter leurs fonds. Il y a plusieurs éléments à prendre en considération, comme le régime fiscal américain sur le revenu passif et les bénéfices passifs d'une société américaine, ce qui peut entraîner une hausse de l'impôt américain sur le revenu passif de la société. Un autre élément à prendre en considération du point de vue de la fiscalité canadienne est l'application de régimes anti-report d'impôt étranger, comme les règles fiscales canadiennes applicables au revenu étranger accumulé, tiré de biens. En vertu de ces règles, le revenu passif généré par les sociétés américaines doit entrer dans la déclaration de revenus de l'actionnaire canadien, qui peut être une société actionnaire ou un actionnaire individuel, et ces règles peuvent s'appliquer. L'autre morceau du casse-tête, c'est que des changements ont aussi été apportés aux taux d'imposition du revenu des particuliers. Ils ont baissé. Le taux d'imposition marginal le plus élevé est passé de 39,6 % à 37 %. Donc, lorsque je dis que le taux moyen aux États-Unis est d'environ 43 %, je fais référence au taux combiné fédéral et étatique. On parle donc maintenant de 37 %, de 35 % par rapport à 32 %, de 24 %, de 22 %, de 12 % et de 10 % comme seuils, et les seuils de revenu ont augmenté à chaque tranche d'imposition également. Cependant, il faut noter que les réductions n'ont pas été consenties sans coût. On a éliminé beaucoup d'exemptions personnelles et suspendu certaines déductions détaillées, mais je n'en parlerai pas aujourd'hui. Le deuxième élément qu'il est vraiment utile de prendre en compte dans le cas des personnes des États-Unis détenant des parts dans une société canadienne est l'impôt de transition. Essentiellement, le nouvel article 965 du régime fiscal américain impose un impôt de transition unique payable par les personnes des

États-Unis, y compris les particuliers qui détiennent au moins 10 % des actions avec droit de vote d'une société étrangère. Alors si une personne des États-Unis détient des actions d'une société canadienne qui représentent 10 % des actions avec droit de vote, ces règles s'appliqueront, et l'impôt sera appliqué sur le revenu différé de cette société étrangère, qui constitue des gains et profits accumulés après 1986, selon deux taux différents. Dans le cas de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, le taux est de 15,5 %, et dans le cas des actifs autres qu'en espèces, le taux d'imposition est d'environ 8 %. Toute personne des États-Unis qui détient une participation dans une société étrangère contrôlée, ou au moins 10 % des actions avec droit de vote d'une société étrangère, devra payer cet impôt unique en une somme forfaitaire ou en versements échelonnés sur huit ans. Il est à noter que les règles relatives aux sociétés de placement étrangères passives – il ne s'agit pas d'une société étrangère contrôlée – ne s'appliquent pas à cet impôt de transition. L'impôt de transition est particulièrement élevé parce qu'il s'applique non seulement à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie détenus à l'extérieur des États-Unis, mais aussi aux biens durables de l'entreprise représentant un placement des bénéficiaires dans l'entreprise. De plus, cet impôt de transition semble pénaliser les actionnaires américains individuels, tandis que les sociétés actionnaires américaines sont généralement en mesure de rapatrier les bénéfices réalisés à l'étranger au moyen de dividendes exemptés grâce à la généreuse déduction des dividendes reçus, mais ce sujet dépasse le cadre de cette conférence téléphonique. Les actionnaires individuels américains ne bénéficient pas de ce genre d'allègement et doivent continuer de compter sur le crédit d'impôt étranger pour éviter cette double imposition. Il faut noter que l'IRS a récemment publié l'avis 2018-07, qui stipule explicitement en gros que les opérations conclues dans le but principal de réduire le montant total de trésorerie assujetti à l'impôt de transition ne seront pas prises en compte. En matière de planification, il est fortement recommandé aux personnes des États-Unis ayant des parts dans des sociétés étrangères établies au Canada d'examiner de plus près la façon dont la société étrangère a calculé ses gains et profits aux fins de l'impôt des États-Unis. Il peut y avoir des différences. Il est également utile de savoir que tous les gains et profits assujettis à cet impôt de transition seront traités comme un revenu antérieurement imposé; par conséquent, les distributions futures de ces montants aux sociétés actionnaires américaines – et notez que j'ai précisé sociétés actionnaires – n'entraîneront pas un montant supplémentaire d'impôt américain lorsqu'elles seront reçues, bien qu'une distribution de dividendes sera probablement assujettie à une retenue d'impôt étranger. L'autre élément à noter est que l'impôt de transition a des répercussions aussi bien sur les actionnaires individuels que les sociétés actionnaires, malgré le fait que les actionnaires individuels américains ne puissent pas bénéficier du régime d'exemption des dividendes. Cet impôt de transition pourrait être une pilule

particulièrement difficile à avaler pour un résident canadien qui est un citoyen américain ou un titulaire de la carte verte et qui détient des actions d'une SPCC ayant d'importants bénéficiaires non répartis ou d'une société de portefeuille canadienne à laquelle les bénéficiaires d'une société en exploitation canadienne ont été distribués au fil du temps. Si rien n'est fait, l'impôt de transition s'appliquera du côté américain de l'équation sans qu'un crédit d'impôt canadien correspondant ne s'applique. L'impôt de transition ne sera pas reconnu comme un crédit d'impôt étranger aux fins de l'impôt canadien parce que l'impôt n'est pas lié à un revenu étranger du point de vue canadien. Cela entraîne essentiellement une double imposition pour ces citoyens américains résidant au Canada. Si l'un de vos clients est touché par ces règles, je lui recommande fortement de consulter un spécialiste de la fiscalité transfrontalière. La troisième partie de ma discussion va porter sur le gel successoral. Il s'agit en effet d'une stratégie de planification successorale courante utilisée par les actionnaires canadiens fortunés de sociétés fermées canadiennes. Essentiellement, ils gèlent leur participation avec report de l'impôt et en transfèrent directement ou indirectement la croissance future à d'autres parties. La plupart du temps, la stratégie consiste à transférer des actions ordinaires aux membres de la famille. Pour conclure ce type d'opération, on peut échanger avec report d'impôt les actions ordinaires de l'actionnaire contre des actions privilégiées à valeur fixe de la société fermée. Au Canada, le gel successoral comporte certains avantages, dont la limitation du montant de l'impôt payé sur les dettes, l'appréciation de la valeur future de la société fermée revenant à la génération suivante et la possibilité de fractionner le revenu. Il faut souligner que l'avantage du fractionnement du revenu a été considérablement réduit en raison des règles relatives à l'impôt sur le revenu fractionné, entrées en vigueur le 1er janvier 2018. Cependant, si la personne qui souhaite geler sa participation dans une société canadienne est un citoyen américain résidant au Canada, le droit fiscal des États-Unis prévoit de nombreux obstacles à la mise en place d'un gel successoral. Il s'agit entre autres de la non-reconnaissance des règles américaines, des clauses d'évaluation spéciale pour l'impôt sur les dons des États-Unis, des règles anti-report des États-Unis et des règles relatives aux fiducies étrangères de personne autre qu'un cédant. Une discussion détaillée sur ces règles n'entre pas dans le cadre de cette conférence téléphonique. Cependant, j'ai quelques commentaires d'ordre général sur la non-reconnaissance des règles relatives à l'impôt sur les dons. Dans un cas d'un gel successoral typique au Canada, les actions privilégiées échangées contre des actions ordinaires sont rachetables au gré de l'émetteur et au gré du porteur. Ces caractéristiques causent des problèmes en vertu des lois américaines, puisque les actions privilégiées sont considérées comme des actions privilégiées non admissibles. Par conséquent, l'échange est généralement considéré comme un fait générateur d'impôt pour l'auteur du gel aux fins de l'impôt sur le revenu des États-Unis, puisque l'échange d'actions ne répond plus aux critères

d'un transfert d'actions avec impôt différé des États-Unis. De même, les règles relatives à l'impôt sur les dons des États-Unis constituent un obstacle pour les citoyens américains résidant au Canada qui souhaitent mettre en place un gel successoral, car elles prévoient une clause d'évaluation spéciale pour évaluer la croissance des actions ordinaires qui seraient normalement émises au nom des membres de la famille plus jeunes pendant le gel. La valeur de ces actions ordinaires comprendra la valeur des actions privilégiées, à moins que des paiements admissibles ou des dividendes cumulatifs fixes périodiques ne soient versés sur les actions privilégiées. Les dividendes versés sur les actions privilégiées dans le cadre d'un gel successoral typique au Canada sont non cumulatifs et, dans bien des cas, n'ont pas à être versés avant les dividendes sur les actions ordinaires. Par conséquent, le gel typique entraîne un don par l'auteur du gel des États-Unis d'un montant égal à la valeur totale de la société, ce qui est énorme. L'auteur du gel pourrait être assujéti à l'impôt sur les dons des États-Unis sur le montant total du don. Il aurait alors à payer l'impôt sur les dons ou à utiliser une partie de l'exclusion à vie. Le fait d'avoir des paiements admissibles associés aux actions privilégiées réduirait grandement les avantages canadiens associés au gel successoral. Par conséquent, le fractionnement du revenu et la transmission de la croissance à la génération suivante – en bref, un gel successoral – est une excellente idée pour les Canadiens, mais lorsque des personnes des États-Unis sont concernées, une telle opération est d'une grande complexité. Je recommande fortement de consulter un spécialiste en fiscalité transfrontalière afin de savoir comment régler les problèmes et élaborer la planification dans le cadre du gel successoral. J'aimerais maintenant poser une question à Susannah. Quels sont les aspects pratiques qu'il faut prendre en considération dans le cadre d'une planification transfrontalière?

Susannah B. Roth, Associé, O'Sullivan Estate Lawyers

Merci, Hemal. Essentiellement, en ce qui concerne les questions transfrontalières, si une personne a un lien quelconque avec les États-Unis, la première chose à faire est d'analyser les coûts par rapport aux avantages de la planification que vous envisagez de mettre en place. Ça ne vaut pas la peine d'effectuer une planification pour un client si le coût sera supérieur à ce qu'il en tirera au bout du compte. Donc, dans certains cas, nous conseillons simplement au client de payer l'impôt. Il devra payer l'impôt sur les successions des États-Unis, mais si le montant est peu élevé, par exemple 5 000 \$, ça lui coûtera probablement moins cher de payer l'impôt sur les successions des États-Unis que de mettre en œuvre toute une planification complexe et coûteuse basée sur une fiducie, par exemple. C'est parfois la solution à privilégier. D'autres fois, la solution peut reposer sur la propriété conjointe ou encore sur la souscription d'un contrat d'assurance vie dont le produit pourra servir à payer l'impôt sur les successions des États-Unis. Dans certains

cas, ces options sont vraiment pratiques et moins chères pour le client. Donc, vous devez toujours penser à ce qui est vraiment pratique pour ce client en particulier et vous demander s'il souhaite recourir à ce genre de structure transfrontalière complexe ou s'il préfère plutôt opter pour la simplicité. Certains clients sont vraiment rebutés par les structures complexes. Ils ne les comprennent pas. Ils ne les aiment pas. Ils n'en veulent pas. Dans ce cas, dites simplement : « Eh bien, vous savez quoi? Souscrivez un contrat d'assurance vie, puis le produit de l'assurance vie servira à payer l'impôt ». C'est ainsi que vous réglerez le problème. Comme on dit, la structure est plus complexe et si une personne des États-Unis est concernée, les résultats peuvent être vraiment effrayants, en plus de nécessiter beaucoup de temps et d'efforts de la part des professionnels et de tous les conseillers du client pour la mettre en œuvre de façon appropriée. Alors vraiment, dans certaines circonstances, c'est plus logique de faire les choses un peu plus simplement.

Hemal Balsara, Vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale, Manuvie

Parfait. Merci, Susannah. Avez-vous quelque chose à ajouter?

Susannah B. Roth, Associé, O'Sullivan Estate Lawyers

Non, je ne pense pas. La seule chose que je pourrais ajouter — désolée — en ce qui concerne les problèmes du gel successoral pour des sociétés transfrontalières, j'aimerais ajouter une chose. Lorsque vous vous occupez d'un gel successoral qui implique aussi une fiducie, ce qui est souvent le cas, sachez que les actions ne sont pas émises directement au nom des enfants. Les actions brutes sont émises au nom d'une fiducie au lieu d'être émises directement au nom des enfants. Si l'un de ces enfants réside aux États-Unis ou est devenu une personne des États-Unis, la complication peut alors s'aggraver de façon exponentielle aussi, c'est un autre point.

Hemal Balsara, Vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale, Manuvie

Absolument. Je vous en remercie. André, je vous cède la parole pour conclure la conférence téléphonique.

André Bastian, Directeur principal, Réseaux de distribution

Oui. J'aimerais remercier nos invités d'aujourd'hui, Hemal Balsara et Susannah Roth. Voilà qui conclut notre présentation d'aujourd'hui. Au nom de Gestion privée Manuvie, je tiens à remercier tout le monde d'avoir pris le temps de se joindre à nous aujourd'hui. Merci.

Écoutez le balado Gestion privée à l'adresse www.gestionpriveemanuvie.com ou communiquez avec nous à l'adresse manulifeprivatwealth@manulife.com pour obtenir de plus amples renseignements.

La présente vidéo a été préparée à titre d'information seulement. Elle n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, juridique ou autre et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part de Gestion privée Manuvie, pour acheter ou vendre tout placement ou autre produit particulier, et n'indique pas une intention d'effectuer une opération. Les placements comportent des risques, y compris le risque de perte du capital. Les marchés des capitaux sont volatils et peuvent considérablement fluctuer sous l'influence d'événements liés aux sociétés, aux secteurs, à la politique, à la réglementation, au marché ou à l'économie. Ni Gestion privée Manuvie ni toute autre société appartenant au groupe Société Financière Manuvie (« SFM ») n'agit à titre de conseiller ou de fiduciaire pour tout destinataire du présent document, sauf si convenu autrement par écrit. Ni Gestion privée Manuvie, ni ses sociétés affiliées, ni leurs administrateurs, dirigeants et employés n'assument la responsabilité des pertes ou dommages directs ou indirects éventuels, ni de quelque autre conséquence que pourrait subir quiconque ayant agi sur la foi des renseignements du présent document. Rien dans le présent document ne constitue un conseil en matière de placement, un conseil juridique, comptable, fiscal ou un conseil de quelque autre nature, une déclaration selon laquelle tel placement ou telle stratégie convient à votre situation particulière ou une recommandation s'adressant personnellement à vous. Gestion privée Manuvie ne donne pas de conseils d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous conseillons de consulter votre propre conseiller juridique, comptable ou autre avant de prendre une décision financière. Les investisseurs éventuels doivent demander conseil à des professionnels avant de prendre des décisions de placement. Toutes les opinions exprimées proviennent de sources jugées fiables et de bonne foi; aucune garantie, expresse ou implicite, ne peut être donnée quant à leur exactitude et à leur exhaustivité. Si vous avez des questions, veuillez communiquer avec un représentant de Gestion privée Manuvie. Gestion privée Manuvie est une division de Gestion de placements Manuvie limitée et de Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services de placement sont offerts par Gestion de placements Manuvie limitée et/ou par Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services et les produits bancaires sont offerts par la Banque Manuvie du Canada. Les services de gestion de patrimoine et de planification successorale sont offerts par La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Le nom Manuvie, la lettre « M » stylisée, le nom Manuvie accompagné de la lettre « M » stylisée et Gestion privée Manuvie sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisés

par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence. Ces renseignements ne remplacent pas le processus

« Bien connaître son client », l'analyse de la pertinence d'un produit pour un client donné et de ses besoins ni aucune autre exigence réglementaire.