

Guide de planification successorale à l'intention des particuliers et des propriétaires d'entreprise

Sunlife

La planification successorale touche toutes les Canadiennes et tous les Canadiens. Malgré cela, nombre de personnes la remettent à plus tard, voire l'évitent complètement. Cela peut s'expliquer par un manque de connaissances ou par une certaine gêne face à ce sujet. Les bonnes intentions ne suffisent pas ni la simple présence d'un testament, même si c'est déjà un bon début. Une bonne planification s'impose. Le présent guide traite de la planification fiscale et successorale comme un élément essentiel d'un plan efficace. De plus, il aide à tirer profit des avantages fiscaux offerts qui vont au-delà de ce qui est possible avec un simple testament.



Table des matières

4
Notions de base de la planification successorale

6
Élaboration d'un plan successoral

10
Planification successorale propre aux propriétaires d'entreprises

12
Outils d'élaboration d'un plan successoral

14
L'incidence de l'impôt sur un plan successoral

17
Stratégies de réduction des impôts au décès

21
Annexe A – Questionnaire – Votre plan successoral est-il à jour?

24
Annexe B – Testaments (à l'extérieur du Québec)

25
Annexe C – À l'intention des personnes qui résident au Québec

29
Annexe D – Procuration (à l'extérieur du Québec)

30
Annexe E – Fiducies

33
Annexe F – Ententes juridiques

35
Des questions ? Nous sommes là pour vous aider.

35
Pourquoi choisir la Sunlife ?

Notions de base de la planification successorale

La planification successorale consiste à organiser le transfert fiscalement avantageux de biens à des personnes ou à des organismes de bienfaisance désignés. Même si elle ne relève pas à proprement parler de la planification successorale, la planification en cas d'incapacité fait également partie d'un plan exhaustif. Cela peut s'avérer plus difficile que la planification successorale, car les besoins et les perspectives d'une personne inapte sont souvent très difficiles à prévoir.

En plus de déterminer qui devrait recevoir les biens et à quel moment le produit de la succession devrait être versé – du vivant de la personne, à son décès, longtemps après son décès ou jamais –, la planification successorale tient également compte des éléments suivants :

- Les besoins financiers et autres des membres de la famille qui survivent à la personne décédée;
- Toute obligation financière, contractuelle ou morale;
- Les stratégies de réduction de l'impôt et les transferts de patrimoine;
- Pour les propriétaires d'entreprise, un plan de relève ordonnée de l'entreprise.

Un plan successoral ne doit pas être établi isolément. Les plans bien conçus intègrent la planification des finances, de la fiscalité, de la retraite et des affaires. Pour établir un plan complet, il faut également tenir compte des plans des membres de la famille et des copropriétaires de biens ou d'une entreprise. Lorsqu'une personne possède des biens dans plus d'une province, d'un territoire ou d'un pays, son plan successoral doit tenir compte des différentes lois et des diverses tranches d'imposition applicables.

Un plan successoral évolue au fil du temps, à mesure que la situation personnelle et la situation professionnelle changent. À mesure que de nouveaux éléments s'ajoutent au plan, il faut les examiner afin de s'assurer qu'ils sont compatibles avec ceux qui sont déjà en place. Même si un plan ne peut jamais refléter parfaitement l'ensemble de la situation personnelle et la situation professionnelle d'une personne, il doit être tenu aussi à jour que possible afin de demeurer pertinent.

L'importance de la planification successorale

Ce guide vous aidera à :

- vous concentrer sur vos objectifs de planification successorale et sur les aspects qui vous préoccupent;
- élaborer un plan successoral qui répond à vos besoins personnels et commerciaux, ou assurer le suivi d'un plan déjà en place;
- comprendre les différents outils de planification successorale accessibles;
- cerner les décisions susceptibles d'être difficiles afin de pouvoir, avec l'aide de vos conseillères et conseillers, déterminer l'approche adéquate à adopter.

Pour évaluer l'importance d'un plan successoral, il convient de tenir compte des éléments suivants :

- Dans toutes les provinces et tous les territoires, si une personne décède sans testament, la distribution des biens sera régie par la loi et pourrait être contraire à la volonté.
- Si une personne décède sans plan successoral, le libellé de son testament pourrait empêcher sa famille ou son entreprise de profiter des occasions d'allègement fiscal qui s'offrent à elles.
- De plus, si une personne décède sans plan successoral, les membres de sa famille qui lui survivent devront s'occuper de la succession et de l'entreprise dans leur état actuel, sans nécessairement disposer des ressources ou de l'expérience requises pour prendre des décisions financières.
- Dans bien des cas, un plan successoral aide les personnes chargées de liquider la succession et les personnes survivantes à recenser l'ensemble des biens et des sources de revenus de la personne décédée. Cela atténue le stress pendant une période déjà éprouvante.

Pour vous aider à déterminer si votre plan successoral actuel doit être revu, consultez le questionnaire de l'annexe A.

Composer avec l'incertitude

L'incertitude amène de nombreuses personnes à hésiter. Vous pourriez reporter l'élaboration de votre plan successoral parce que vous ne vous sentez pas en mesure de prendre toutes les décisions dès maintenant. C'est normal. Les conseillères et conseillers en fiscalité, en droit et en finances peuvent vous aider à examiner les différentes options une fois les décisions clés connues.

Dans certaines situations, vos conseillères et conseillers vous aideront, vous et votre famille, à soupeser les différentes options et à prendre des décisions difficiles. Il y a de fortes chances qu'elles et ils aient déjà aidé d'autres personnes à résoudre des problèmes semblables. Dans d'autres situations, vos conseillères et conseillers vous aideront à trouver une solution suffisamment souple pour qu'une personne puisse prendre les décisions définitives plus tard.

Par exemple, si les enfants fréquentent encore l'école secondaire, il est peut-être trop tôt pour déterminer s'ils seront en mesure de gérer un héritage ou de diriger une entreprise. Dans un tel cas, un testament pourrait prévoir le versement de l'héritage dans des fiducies au profit des enfants ainsi que de la conjointe ou du conjoint. À leur discrétion et en se fondant sur les directives de l'acte de fiducie, les fiduciaires décideront, plusieurs années après votre décès, de la répartition de l'héritage entre les enfants et la conjointe ou le conjoint.

Garder le contrôle du processus de planification successorale

La planification successorale est un processus continu qui évolue avec la vie. Il n'est pas nécessaire de répondre immédiatement à toutes les questions. Ne laissez pas les questions en suspens vous empêcher d'amorcer le processus. Il est tout à fait acceptable de reporter certaines décisions et de les réexaminer le moment venu. Un plan partiel vaut souvent mieux qu'aucun plan.

La planification successorale ne se limite pas à votre testament

Pour la plupart des gens, un testament ne suffit pas pour assurer une répartition adéquate et subvenir aux besoins de leur famille. Dans de nombreuses familles, la majeure partie des actifs peut être transmise au moyen d'un autre instrument de planification successorale tout à fait distinct du testament. Sauf au Québec, vous pouvez détenir des biens immobiliers, des liquidités et des placements en copropriété avec gain de survie. Vous pouvez également désigner des bénéficiaires au titre de contrats d'assurance-vie et de régimes enregistrés. Dans les deux cas, ces outils de planification facilitent le transfert efficace de la majeure partie des actifs aux personnes visées sans passer par le testament. En fait, le testament pourrait ne régir qu'une petite partie des actifs d'une personne. Au Québec, la copropriété avec gain de survie n'existe pas, mais il est possible de désigner des bénéficiaires au titre de contrats d'assurance-vie. De plus, seuls les régimes enregistrés qui comportent un produit d'assurance (p. ex., un fonds distinct, un CPG assurance ou une rente) peuvent prévoir directement une désignation de bénéficiaire valide. Dans le cas des produits qui ne sont pas de l'assurance, les particuliers au Québec désignent leurs bénéficiaires dans leur testament.

Une planification successorale efficace exige d'examiner tous ces aspects dans leur ensemble. Cela permet d'éviter une approche fragmentée et peut réduire les écarts par rapport à la répartition prévue. Une équipe-conseil vous aidera à choisir et à intégrer des outils de planification qui répondent aux objectifs successoraux. Ce guide présente également des éléments à prendre en considération relativement à certaines stratégies de planification successorale, ainsi que des mises en garde.

Motivations derrière la planification successorale

La planification successorale est motivée par des considérations à la fois rationnelles et émotionnelles. C'est généralement un geste d'attention, de sollicitude et de générosité envers la famille. Pour certaines personnes, c'est une façon de donner une vocation durable au patrimoine qu'elles ont constitué au fil du temps. Pour les propriétaires d'entreprise, il s'agit d'une saine pratique commerciale qui améliore les perspectives des personnes qui restent, notamment les membres du personnel, lesquels continueront de tirer profit de leur apport dans l'entreprise familiale.

Si vous répondez « oui » à l'une des questions suivantes, un plan successoral vous apportera la tranquillité d'esprit de savoir que vos affaires et les membres de votre famille sont pris en charge.

Y a-t-il des préoccupations quant aux aspects suivants?

- L'incertitude, les conflits ou les litiges concernant les volontés successorales?
- La réduction au minimum de l'impôt à payer afin que les bénéficiaires reçoivent une part plus importante?
- Que les fonds de la succession suffisent à payer l'impôt exigible au décès?
- Le paiement des créanciers au décès?

Souhaitez-vous :

- Avoir la certitude que votre succession sera répartie conformément à vos volontés?
- Réduire au minimum le stress des proches en réglant les formalités à l'avance?
- Continuer de soutenir les œuvres de bienfaisance qui vous tenaient à cœur de votre vivant?
- Si vous êtes propriétaire d'entreprise, assurer la sécurité des membres de votre personnel, en particulier ceux qui comptent de nombreuses années de service?

Comment les conseillères et conseillers peuvent-ils aider à amorcer la conversation sur la planification successorale?

Encourager les membres de la famille à entreprendre le processus de planification successorale peut être délicat. Les membres de la famille hésitent souvent à le faire, de peur de paraître cupides. Par ailleurs, les parents peuvent hésiter à amorcer la discussion, de crainte qu'elle n'entraîne des désaccords au sein de la famille. Des conseillères et conseillers dignes de confiance peuvent aider à amorcer la discussion entre les membres de la famille sur leurs affaires personnelles et commerciales.

Tenez compte de la question du deuil

Un plan successoral évite aux membres de la famille d'avoir à prendre des décisions difficiles pendant leur deuil.

À mesure qu'ils vivent les différentes étapes du deuil et cheminent vers l'acceptation, ils sont plus susceptibles de prendre des décisions fondées sur la raison plutôt que sur l'émotion. En règle générale, il est conseillé d'attendre de six à douze mois après le décès de sa conjointe ou de son conjoint, ou d'un autre membre de sa famille, avant de prendre quelque décision importante que ce soit. La planification de sa succession avant le décès peut éviter aux proches le stress d'avoir à prendre des décisions importantes pendant cette période.

Élaboration d'un plan successoral

La planification successorale consiste à concilier des besoins et des buts concurrents et à élaborer un plan qui permet de réaliser le plus d'objectifs possible. Les objectifs d'une personne ne correspondent pas nécessairement à ceux des membres de sa famille, qui peuvent eux-mêmes avoir des intérêts divergents.

Par exemple, une personne qui s'est mariée plus d'une fois peut devoir concilier les intérêts des enfants issus d'un mariage antérieur et ceux de sa conjointe actuelle ou de son conjoint actuel.

Les étapes suivantes peuvent aider à concevoir un plan qui permet de réaliser le plus grand nombre d'objectifs possible.

Étape 1 – Consulter des conseillères et conseillers

Une équipe soigneusement choisie de conseillères et conseillers professionnels peut aider à définir les objectifs de planification successorale, à en établir l'ordre de priorité et à les mettre en œuvre. Commencez par consulter une personne de confiance. Par exemple, une avocate ou un avocat, une ou un comptable, ou encore une conseillère ou un conseiller en services financiers. Demandez à cette personne de vous aider à former une équipe. Vérifiez les titres professionnels et l'expérience de chaque membre de l'équipe afin de vous assurer que toutes ces personnes possèdent les compétences nécessaires pour vous aider.

La Sun Life a élaboré le présent guide pour aider les conseillères et conseillers à collaborer avec les Clientes et Clients et leurs autres conseillères et conseillers professionnels afin d'établir un plan successoral efficace. Chaque conseillère ou conseiller vous aidera sur un aspect précis. Dans certaines situations, il faut faire appel à plus d'une conseillère ou d'un conseiller d'une même profession. Par exemple, il peut être nécessaire de consulter une avocate en droit des sociétés et un avocat qui se spécialise dans le droit fiscal. Envisagez également de faire appel à une personne qui dirigera l'équipe et dont la seule responsabilité sera de coordonner l'équipe et de gérer l'ensemble du processus.

L'équipe-conseil peut comprendre certaines ou l'ensemble des personnes suivantes :

Spécialistes

- **Avocates ou avocats** – Ces spécialistes donnent des conseils sur les questions juridiques pouvant découler du plan successoral et rédigent les documents et les ententes nécessaires. Elles et ils peuvent également consulter des avocates et avocats dans les autres territoires où se trouvent les biens.
- **Conseillères et conseillers** – Ces personnes possèdent une expertise dans divers domaines. Elles peuvent proposer des stratégies visant à maximiser la valeur d'une succession, aider à élaborer une stratégie de placement pour les actifs hors de l'entreprise, donner des conseils en assurance et gérer un portefeuille de placements. Prenons l'exemple d'une planificatrice financière ou d'un planificateur financier qui porte le titre de Qualified Associate Financial Planner (QAFP®) ou de Certified Financial Planner (CFP®), ce qui signifie que cette personne satisfait aux normes de FP Canada. Au Québec, les planificatrices financières et planificateurs financiers portent le titre de « Pl. Fin. »; elles et ils détiennent un permis et reçoivent leur titre de l'Institut de planification financière (IPF).
- **Comptables** – Ces spécialistes aident à élaborer des stratégies visant à réduire l'impôt à payer du vivant de la personne et à son décès. Ils donnent également des conseils sur les incidences fiscales des différents éléments d'un plan successoral.

Conseillères et conseillers d'entreprise

- **Expert en évaluation d'entreprise (EEE)** – L'expertise peut être utile pour déterminer la valeur des actifs, en particulier celle d'une entreprise en exploitation. L'évaluation du fonds commercial et des flux de revenus est particulièrement difficile. Un EEE désigné peut fournir un avis professionnel susceptible d'être exigé ultérieurement par les autorités fiscales.
- **Conseil de famille** – Les entreprises familiales peuvent se doter d'un conseil de famille chargé de discuter du rôle de l'entreprise dans le contexte familial. Un conseil de famille peut aider à définir des objectifs d'affaires et de relève qui tiennent compte des volontés du ou de la propriétaire de l'entreprise et des membres de sa famille.
- **Comité consultatif** – Un comité consultatif est un groupe externe pouvant comprendre d'autres propriétaires d'entreprise, des entrepreneuses et entrepreneurs, des professionnelles et professionnels ainsi que des proches, qui mettent leurs connaissances, leur aide et un regard neuf au service de l'entreprise familiale. Un comité consultatif peut contribuer à l'élaboration d'un processus de transfert de propriété et d'un plan successoral.
- **Conseillère ou conseiller/animatrice ou animateur en entreprises familiales** – Promouvoir la compréhension et la communication au sein de la famille peut augmenter son efficacité en affaires.

Les spécialistes qui ont de l'expérience avec les entreprises familiales et la dynamique familiale peuvent offrir des conseils et un point de vue différent qu'il n'est pas possible d'obtenir d'autres sources. Cela comprend des conseils sur la façon de réussir la planification de la relève de l'entreprise.

Conseillères et conseillers non conventionnels

- **Coach de vie ou de leadership –** Les personnes qui excellent dans un domaine, quel qu'il soit, font souvent appel aux services d'accompagnement de personnes externes impartiales. Une coach ou un coach de vie peut aider à clarifier les objectifs et les priorités personnelles afin qu'ils soient pris en compte dans le plan successoral.
- **Médecin ou psychiatre –** Il arrive que des avis médicaux, notamment sur l'état mental et la capacité, soient demandés dans le cadre d'un plan successoral, particulièrement lorsqu'il s'agit de personnes âgées ou gravement malades. Des avis médicaux obtenus en temps opportun peuvent contribuer grandement à renforcer ou à protéger un plan successoral, surtout si certaines personnes y sont défavorables.

Règlement des différends

- **Médiatrice ou médiateur, ou conciliatrice ou conciliateur** – Si la famille ne parvient pas à résoudre les conflits ou les revendications concurrentes, envisagez de faire appel à une médiatrice ou un médiateur, ou à une conciliatrice ou un conciliateur ayant de l'expérience dans les différends familiaux. Ces personnes peuvent aider à régler les problèmes familiaux non résolus qui nuisent au plan successoral.

Conseils indépendants

Les membres de la famille peuvent souhaiter faire appel à leurs propres conseillères et conseillers. Si des membres de la famille sont invités à signer des ententes (comme des contrats de mariage) par lesquelles ils renoncent à certains de leurs droits, il est important qu'ils obtiennent des conseils juridiques indépendants. Évitez de vous fier aux conseils d'une seule personne pour les deux parties; autrement, les documents pourraient être contestés par la suite.

Étape 2 – Définir les objectifs de planification successorale

Après avoir choisi vos conseillères et conseillers, commencez à définir les objectifs de la planification successorale. À cette étape, concentrez-vous sur la définition d'objectifs précis et sur la distinction entre les « besoins » et les « désirs » dans votre plan successoral. Certains objectifs peuvent porter sur des éléments concrets, comme des actifs importants, ou sur des éléments abstraits, comme l'harmonie familiale.

Commencez par établir un plan qui tient compte de vos besoins tout au long de votre vie, y compris ceux de votre conjointe ou conjoint et de toute autre personne financièrement à votre charge. Certains plans successoraux prévoient une aide tant aux enfants adultes qu'aux parents. Il faut tenir compte des créanciers et de toutes les personnes à charge, car leurs droits sur les actifs de la succession ont préséance sur ceux des bénéficiaires ordinaires. Commencez ensuite à planifier la façon dont la succession sera répartie et distribuée, ainsi que le moment où elle le sera. Tenez compte des éléments suivants :

- Certains actifs doivent-ils être attribués à un membre de la famille en particulier? Ou est-il plus important de répartir selon la valeur des actifs?
- Le plan prévoit-il de donner des actifs du vivant de la personne, ou de les remettre aux bénéficiaires au décès ou à une date ultérieure?
- Le plan prévoit-il des directives sur la façon dont les bénéficiaires devront disposer, à leur propre décès, des actifs qui leur auront été légués? Les fermes familiales et les chalets, par exemple, peuvent soulever des préoccupations.
- Est-il important de procurer du soutien à certains membres de la famille? Dans l'affirmative, pendant combien de temps?
- Pour les propriétaires d'entreprise, certains membres de la famille possèdent-ils les compétences nécessaires pour diriger l'entreprise? Qui voudra le faire?
- Est-il important de prévoir le legs d'une partie de la succession à un organisme de bienfaisance dans le plan successoral?
- Dans quelle mesure est-il important de réduire au minimum l'impôt sur le revenu et les frais d'homologation?

Conseil

La définition des objectifs successoraux constitue l'étape la plus importante du processus de planification successorale et peut prendre du temps. Le reste de la planification successorale découlera des objectifs définis à cette étape; il convient donc de bien réfléchir à ces derniers.

Si la définition de vos objectifs successoraux requiert beaucoup de temps, envisagez de rédiger un testament provisoire qui prévoit les dispositions déjà arrêtées et de léguer les actifs restants à une fiducie discrétionnaire. À mesure qu'un plan successoral plus complet prend forme, révoquez le testament provisoire et rédigez-en un nouveau qui reflète l'ensemble du plan.

Les parents font parfois face à d'autres enjeux de planification plus complexes.

- **Traitement équitable ou traitement égal.** Lorsqu'il y a plus d'un enfant, demandez-vous si le plan traite les enfants de façon équitable ou égale – deux notions qui ne sont pas nécessairement synonymes. Traiter les enfants de façon égale signifie répartir les actifs également entre eux. Cependant, le partage à parts égales de la propriété et de la gestion d'un actif peut mener à une situation désastreuse. Si des différends surviennent ou si une entreprise échoue, tous les membres de la famille peuvent en subir les conséquences. Si la succession comprend des actifs d'une valeur suffisante, il peut être plus équitable de transférer certains actifs, comme l'entreprise, à l'enfant le plus susceptible d'en assurer la réussite et de laisser aux autres enfants des actifs non liés à l'entreprise d'une valeur approximativement égale. Vous pouvez aussi choisir une valeur que vous jugez équitable compte tenu de votre situation. Si la succession ne comprend pas suffisamment d'actifs, envisagez de recourir à l'assurance-vie pour assurer une répartition équitable en faveur des autres enfants.
- **Céder ou conserver le contrôle.** Déterminez s'il convient, dans le cadre du plan, de céder entièrement le contrôle des actifs ou d'en conserver une partie. Cette décision s'applique, que le don soit fait du vivant de la personne ou après son décès. Les personnes qui ne souhaitent pas céder le contrôle des actifs au ou à la bénéficiaire peuvent demander à leurs conseillères et conseillers de leur proposer des solutions, comme des fiducies, qui leur permettent de conserver une partie de ce contrôle.
- **Publicité ou confidentialité.** Prenez en compte le risque que les affaires financières deviennent publiques. Tous les testaments homologués sont des documents publics que n'importe qui peut consulter. Les personnes qui souhaitent protéger leur vie privée peuvent envisager des outils qui permettent d'éviter la procédure d'homologation, comme l'assurance, les dons du vivant ou les fiducies entre vifs (fiducies du vivant).

Conseil

Adoptez une approche intégrée pour l'élaboration du plan

Pour être efficace, un plan successoral doit s'intégrer aux plans financiers, aux plans de retraite et aux plans d'affaires, ainsi qu'aux plans successoraux d'autres personnes. Par exemple, si un enfant est appelé à détenir à terme la totalité des actions d'une entreprise, elle ou il devrait être désigné comme successeur aux termes d'une entente de relève d'entreprise. Par ailleurs, pour tout actif détenu conjointement avec une conjointe ou un conjoint, les testaments des deux personnes doivent en prévoir la disposition de manière cohérente entre eux et avec le plan successoral global.

Une planification adéquate permet également d'intégrer le plan successoral aux plans des bénéficiaires de dons et tient compte des pires scénarios, comme le décès d'une ou d'un bénéficiaire avant qu'elle ne reçoive le don prévu. Par exemple, un plan successoral peut comporter des modalités prévoyant le transfert d'actifs à des bénéficiaires successifs si l'une de ces personnes décède avant le transfert. Un plan successoral peut aussi prévoir une clause d'égalisation. Cette clause tient compte des dons faits du vivant de la personne au moment de déterminer la répartition des actifs de la succession. Toutefois, son application requiert des documents qui confirment les dons faits du vivant de la personne ainsi que la collaboration des bénéficiaires.



Étape 3 – Évaluer les options et élaborer le plan

L'élaboration d'un plan successoral consiste notamment à déterminer les modalités de transfert de la succession. Une fois tous les objectifs de planification successorale recensés, les conseillères et conseillers peuvent commencer à présenter les différentes options à envisager. Certains des nombreux outils disponibles sont présentés plus loin dans le présent guide.

Étape 4 – Communiquer le plan

Lorsque vous élaborez un plan successoral, pensez à faire participer les membres de votre famille aux discussions pertinentes. Dans la mesure du possible, assurez-vous que les bénéficiaires souhaitent réellement recevoir les actifs qui leur sont légués. Une fois le plan successoral réglé, déterminez à qui ses détails doivent être communiqués. Tenez compte des éléments suivants :

- **Qui doit être au courant du plan successoral?** L'incertitude peut avoir des effets néfastes. Le fait de fournir des renseignements sur un plan successoral aux personnes concernées peut dissiper leurs inquiétudes. Par exemple, ne nommez les personnes qui agiront comme liquidatrices ou liquidateurs de votre succession ou comme fiduciaires qu'après avoir discuté avec elles et obtenu leur consentement à assumer ces importantes fonctions.
- **Quelle quantité d'information faut-il leur communiquer?** Les bénéficiaires, les autres membres de la famille et les proches pourraient n'avoir besoin de connaître que les grandes lignes du plan successoral. Pour les propriétaires d'entreprise, les membres clés du personnel, les prêteurs et la clientèle n'auront probablement besoin de connaître que les grandes lignes des projets concernant l'entreprise.
- **Quand faut-il leur en parler?** De nombreuses personnes préfèrent que leurs enfants n'apprennent qu'ils hériteront d'une succession importante qu'une fois plus âgés et après avoir connu leurs propres réussites.

Étape 5 – Mettre le plan en œuvre

Les conseillères et conseillers aideront à structurer la mise en œuvre du plan et à établir un ordre de priorité. Les mesures prises dépendront des détails et des objectifs du plan successoral. La section « Outils d'élaboration d'un plan successoral » de ce guide présente plus en détail les outils disponibles.

Étape 6 – Assurer le suivi du plan

Il est important de revoir le plan au moins une fois par année, ainsi qu'à chaque changement important dans votre vie personnelle, votre entreprise ou votre situation fiscale, afin de vous assurer qu'il répond toujours à ses objectifs. Établissez des jalons pour vous aider à mesurer les progrès accomplis vers la réalisation de vos objectifs. Un examen annuel permet également de tenir compte de toute modification des lois fiscales ou autres susceptible d'avoir une incidence sur le plan successoral.

Des jalons raisonnables pour mesurer les progrès accomplis dans l'élaboration ou la mise à jour de certaines parties du plan aideront à gérer les attentes. Si un document, comme un testament, relève d'une seule personne, on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'il soit rédigé et prêt à être signé quelques jours ou quelques semaines après la mise au point de vos instructions. Si une entente juridique, comme une convention entre actionnaires ou un contrat de mariage, doit être négociée, le processus peut prendre six mois ou plus.

Quel que soit l'échéancier prévu, assurez le suivi du plan successoral et mettez-le à jour comme s'il s'agissait d'un projet. Assurez le suivi du plan, consignez les progrès et attribuez clairement les responsabilités. Cela permettra de s'assurer que rien ne sera oublié.

Conseil

Comment parer à toute éventualité

Le décès n'est pas la seule éventualité. La planification en cas d'incapacité ne fait pas strictement partie de la planification successorale, mais elle est souvent effectuée en même temps. Pour les propriétaires d'entreprise, une absence prolongée peut également entraîner la mise en œuvre du plan de relève.

La mise en œuvre d'un plan successoral peut exiger beaucoup de temps, particulièrement si elle comporte des réorganisations d'entreprise et une planification fiscale. Accordez une procuration à une personne de confiance et accompagnez-la d'instructions écrites énonçant toutes les étapes du plan successoral et l'autorisant à en achever la mise en œuvre au besoin. La procuration pourrait également comporter des restrictions empêchant le mandataire de modifier les parties du plan déjà mises en œuvre. Discutez-en avec votre conseillère ou conseiller juridique.



Planification successorale propre aux propriétaires d'entreprises

La planification successorale est-elle différente pour les propriétaires d'entreprise?

Un plan successoral porte à la fois sur les actifs personnels et les actifs d'entreprise. La planification successorale des propriétaires d'entreprise est plus compliquée, car elle porte sur :

- des successions importantes et complexes;
- des relations personnelles et commerciales complexes;
- des enjeux de relève d'entreprise;
- des questions fiscales délicates.

Un plan successoral est-il la même chose qu'un plan de relève?

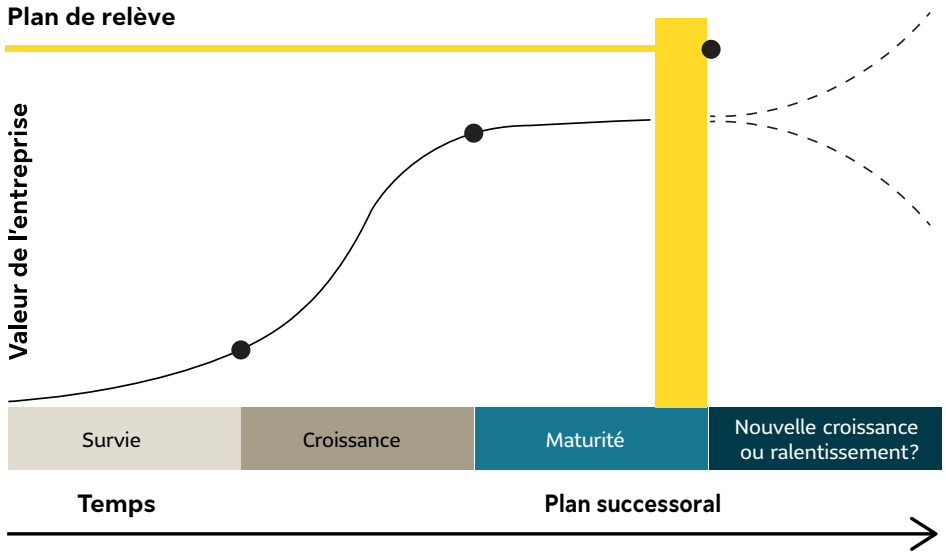
Le plan successoral englobe tous les actifs personnels et les actifs d'entreprise d'une personne. Le plan de relève porte sur les actifs de l'entreprise. Le plan successoral prend effet au décès, tandis que le plan de relève peut prendre effet du vivant de la personne ou à son décès.

Les propriétaires d'entreprise doivent disposer d'une stratégie de sortie ou d'un plan de relève prévoyant le transfert de leur participation, afin de contribuer à la réussite future de l'entreprise.

Un plan de relève peut prévoir la vente ou le transfert volontaire d'une participation dans l'entreprise à une personne appelée à prendre la relève, du vivant de tous les propriétaires de l'entreprise, ou encore la disposition de cette participation au décès. Dans les deux cas, le plan de relève devrait comprendre :

- un plan financier permettant à la personne actuellement propriétaire de l'entreprise ainsi qu'à sa conjointe ou son conjoint de mener le mode de vie souhaité à la retraite;
- un plan de transition de la direction de l'entreprise;
- un plan de transition de la propriété de l'entreprise et de ses actions;
- un plan d'urgence, au cas où une personne clé serait soudainement dans l'incapacité de diriger l'entreprise avant la transition prévue de la direction et de la propriété.

Un plan de relève fait partie du plan successoral global. Le graphique ci-dessous illustre la croissance d'une entreprise fondée lorsque la personne qui en est propriétaire a 35 ans, puis transférée à sa fille après 30 ans d'exploitation. Le graphique montre que, même si le ou la propriétaire dispose toujours d'un plan successoral, elle ne dispose d'un plan de relève que pendant une partie du cycle de vie de l'entreprise.



Stratégies de sortie d'entreprise

Lors de l'élaboration d'un plan successoral, il faut déterminer pendant combien de temps le ou la propriétaire de l'entreprise compte la diriger activement et à quel titre. Réfléchissez aux objectifs à long terme de l'entreprise. L'entreprise restera-t-elle dans la famille? Un membre de la famille possède-t-il les compétences nécessaires pour diriger l'entreprise et souhaite-t-il le faire? Une autre personne, qui ne fait pas partie de la famille, est-elle pressentie pour prendre la relève? Ou prévoit-on simplement de vendre l'entreprise à un tiers au meilleur prix possible?

L'élaboration d'une stratégie de sortie peut prendre du temps, surtout si elle nécessite de préparer une personne à prendre la relève. La planification doit donc commencer bien avant que le ou la propriétaire de l'entreprise compte la quitter. Il existe deux grands types de stratégies de sortie :

1. Désignation d'une personne de la famille pour assurer la relève
2. Vente de l'entreprise

Pour obtenir des renseignements détaillés sur la planification de la relève, consultez le guide Planification de la relève de la Sunlife à l'intention des propriétaires d'entreprise.

Désignation d'une personne de la famille pour assurer la relève

Lorsqu'une personne de la famille est envisagée pour assurer la relève de l'entreprise, évaluez objectivement si elle possède l'intérêt, les compétences et la motivation nécessaires pour la diriger avec succès. La relève familiale peut être gratifiante sur le plan émotionnel, mais la dynamique familiale complique souvent la transition et peut accroître le risque d'échec si elle n'est pas gérée avec soin. Le moment choisi est également crucial : intégrer la relève trop tôt dans l'entreprise peut limiter son développement, tandis qu'attendre trop longtemps peut l'inciter à poursuivre d'autres avenues professionnelles. Les propriétaires d'entreprise doivent se préparer à transférer, à terme, non seulement la propriété, mais aussi le pouvoir de gestion. Ils devraient solliciter l'avis objectif de spécialistes externes afin que les décisions d'affaires priment sur les considérations familiales.

Vente d'une entreprise

Certains propriétaires d'entreprise préfèrent vendre leur entreprise plutôt que de désigner une personne de la famille pour assurer la relève. La décision de vendre peut dépendre de la façon dont une personne envisage son entreprise : comme une marchandise ou une carrière. Une personne crée souvent une entreprise dans l'intention de la diriger pendant plusieurs années, puis de la vendre en réalisant un profit important avant de prendre sa retraite. Ce projet peut évoluer au fil du temps.

Même si une personne préférerait garder l'entreprise dans la famille, elle peut décider de la vendre en raison du manque d'intérêt ou de compétences de ses enfants. Elle peut aussi décider de vendre pour des raisons purement financières. Par exemple, un ou une propriétaire d'entreprise pourrait obtenir un prix plus élevé d'un tiers et utiliser le produit de la vente pour subvenir aux besoins de ses enfants.

L'importance d'une convention d'achat-vente

Si l'entreprise compte plus d'une ou un propriétaire, il est essentiel de conclure une convention d'achat-vente, qui établit les conditions dans lesquelles l'une de ces personnes a le droit d'acquérir la participation de l'autre. Les événements déclencheurs comprennent généralement le décès, l'invalidité, la retraite et un différend impossible à résoudre entre les propriétaires.

Certaines conventions d'achat-vente prévoient une méthode d'évaluation des actions à vendre si l'un des événements déclencheurs survient. La méthode choisie dépendra des buts et des objectifs des actionnaires, des particularités de leur situation et du secteur d'activité. Comme aucun des actionnaires ne sait s'il achètera ou vendra, toutes deux voudront choisir une formule équitable dans les deux cas.

Pour obtenir des renseignements détaillés sur les conventions d'achat-vente et la planification de la poursuite des affaires, consultez le guide Planification de la poursuite des affaires de la Sunlife.



Outils d'élaboration d'un plan successoral

Un plan successoral complet peut comporter plusieurs outils, chacun étant conçu pour répondre à des difficultés et à des objectifs précis. Utilisés conjointement, ces outils peuvent aider à subvenir aux besoins de votre famille, à réduire les risques et à transférer efficacement votre patrimoine. Ils permettent notamment d'offrir une protection en cas d'événements imprévus, comme une invalidité ou une rupture conjugale, et d'assurer la croissance du capital de placement nécessaire pour atteindre les objectifs financiers à la retraite.

Certains outils, comme le testament, sont indispensables à tout plan successoral. D'autres peuvent être utilisés seuls ou conjointement avec d'autres outils pour répondre aux enjeux de planification successorale propres à chaque situation.

Voici un aperçu de certains des outils de planification successorale qu'il convient d'envisager dans le cadre d'un plan successoral complet.

Testament

Un testament est un document ayant force de loi qui précise la façon dont les biens seront répartis au décès. Dans le testament, une exécutrice testamentaire ou un exécuteur testamentaire (ou une liquidatrice ou un liquidateur au Québec) agit au nom de la personne décédée ayant fait le testament afin de veiller à ce que la répartition s'effectue conformément à ses volontés. Un testament ne prend effet qu'au décès et peut être modifié en tout temps tant que la personne qui l'a fait demeure apte.

Bien qu'il soit courant qu'un seul testament porte sur l'ensemble des actifs, il peut être approprié, dans certaines situations, de rédiger deux testaments ou plus qui se complètent. Dans les cas suivants, il sera nécessaire de rédiger plus d'un testament :

- Si la testatrice ou le testateur possède des biens dans plusieurs territoires. Certaines personnes pourraient vouloir rédiger un testament distinct pour chaque territoire, lequel ne porterait que sur les actifs qui s'y trouvent.
- En Ontario ou en Colombie-Britannique, la rédaction de deux testaments ou plus permet de réduire les frais d'homologation et de protéger la confidentialité de la succession. Un testament porte sur les actifs qui doivent passer par l'homologation (comme les dépôts détenus auprès d'institutions financières ou les biens immobiliers), tandis qu'un autre porte sur tous les autres actifs (y compris les actions d'une société ou les autres actifs qui ne nécessitent aucune vérification par un tiers).
- Si le testateur ou la testatrice a d'autres actifs et ne sait pas si ceux-ci doivent être soumis à l'homologation, il est possible de les couvrir dans un troisième testament. La rédaction de plusieurs testaments requiert des conseils juridiques spécialisés afin d'éviter qu'un des testaments en révoque un autre.

Vous trouverez à l'annexe B du présent guide une description des autres types de testaments utilisés à l'extérieur du Québec. Les types de testaments utilisés au Québec sont présentés à l'annexe C.

Si une personne décède sans testament valide, c'est-à-dire ab intestat, les lois provinciales déterminent les personnes qui recevront les biens de la succession. Dans toutes les provinces et tous les territoires, un régime détermine comment une succession est répartie entre les créanciers, la conjointe ou le conjoint et les enfants. De nombreuses lois accordent un droit préférentiel à la conjointe ou au conjoint et prévoient le partage du reste de la succession entre cette personne et les enfants. En l'absence d'une conjointe ou d'un conjoint et d'enfants, les règles prévoient la répartition de la succession entre les autres membres de la famille selon le lien de parenté. Au Québec, lorsqu'une personne décède sans testament et laisse une conjointe ou un conjoint et des enfants, la conjointe ou le conjoint reçoit généralement un tiers de la succession et les enfants reçoivent les deux tiers restants, sous réserve des droits découlant du patrimoine familial et du régime matrimonial. Cette répartition ne correspond généralement pas aux volontés de la plupart des gens. L'application de ces règles peut nuire aux stratégies de planification fiscale et enlever le pouvoir de décider de la répartition de la succession.

Le tribunal nommera une administratrice ou un administrateur chargé de gérer et de répartir la succession. Les personnes qui ont priorité pour être nommées à cette fonction sont généralement la conjointe ou le conjoint et les enfants.

Procurations (pour les personnes qui résident au Québec, voir l'annexe C)

Une procuration permet à la personne qui la donne de conférer à une autre personne, la ou le mandataire, le pouvoir de prendre des décisions en son nom. En établissant une procuration, la personne qui la donne ne renonce pas à son pouvoir de décision; elle permet simplement à une autre personne de prendre elle aussi des décisions. La personne qui agit comme mandataire n'a pas à être avocate ou avocat.

Une procuration aide à faire une planification pour les situations où une personne devient physiquement ou mentalement inapte.

Il est toutefois important que le document précise qu'il demeurera valide pendant toute période d'inaptitude. Sans ce libellé, la procuration devient invalide en cas d'inaptitude, et c'est précisément à ce moment que la plupart des gens voudraient que leur mandataire puisse l'utiliser. Une procuration peut également être valide pour une période temporaire ou indéfiniment. Dans tous les cas, elle n'est valide que du vivant de la personne qui l'a donnée et prend fin à son décès.

De nombreuses personnes ont besoin d'une procuration pouvant produire ses effets dans chaque territoire où elles possèdent des biens. Cela ne signifie pas pour autant qu'elles ont besoin d'une procuration distincte dans chaque territoire. De nombreux territoires reconnaissent les procurations rédigées dans un autre territoire. Il est toutefois préférable de consulter une conseillère juridique ou un conseiller juridique afin de s'assurer que tous les biens sont pris en compte, où qu'ils se trouvent. Si une personne n'a pas de procuration et devient inapte, une juge ou un juge peut nommer une personne chargée de prendre des décisions en son nom, mais cette procédure peut être coûteuse, longue et éprouvante. Vous trouverez à l'annexe D du présent guide une description des différents types de procurations.

Fiducies (pour les personnes qui résident au Québec, voir l'annexe C)

Les fiducies sont un outil très utile pour la planification successorale. Elles permettent au testateur ou à la testatrice ou à la personne qui constitue la fiducie de transférer la propriété juridique d'un actif à une ou un fiduciaire, qui le détient au profit des bénéficiaires. Sous réserve des limites prévues dans l'acte de fiducie, les bénéficiaires peuvent utiliser l'actif et en jouir, mais n'en ont pas la propriété juridique. Dans le cadre de la planification successorale, les fiducies sont couramment utilisées pour :

- accorder des avantages aux enfants mineurs ou détenir des biens pour eux jusqu'à ce qu'ils soient en âge d'en être propriétaires;
- accorder des avantages à une deuxième conjointe ou à un deuxième conjoint après le décès de la personne qui a fait le testament, sans déshériter les enfants issus du premier mariage;
- accorder des avantages à la conjointe survivante ou au conjoint survivant en situation d'inaptitude;
- assurer la confidentialité de la succession;
- réduire au minimum les impôts.

Il existe deux grands types de fiducies :

- **Fiducies entre vifs (fiducie du vivant) —** Elles prennent effet du vivant de la personne qui les constitue et le revenu qui s'y accumule est imposé au taux marginal le plus élevé. Les fiducies du vivant sont souvent utilisées pour éviter que des actifs ne soient transférés par voie successorale ou pour compléter une procuration. Pour les propriétaires d'entreprise, une fiducie du vivant est souvent utilisée de pair avec une technique de planification appelée gel successoral afin de réduire l'impôt futur sur les gains en capital. Cette technique permet de geler la valeur de l'entreprise à un moment précis (et l'impôt sur les gains en capital qui s'applique) pour le propriétaire tout en transférant le droit à toute croissance future à la succession du propriétaire.
- **Fiducies testamentaires —** Elles sont généralement constituées par testament et prennent effet au décès de la personne qui a fait le testament. Depuis 2016, la plupart des fiducies testamentaires sont également assujetties à l'impôt sur leur revenu accumulé au taux marginal le plus élevé, comme les fiducies entre vifs. Une exception limitée s'applique aux successions assujetties à l'imposition à taux progressifs (SAIP) pendant les 36 premiers mois ainsi qu'aux fiducies admissibles pour personne handicapée (FAPH).

Pour obtenir un aperçu de l'utilisation des fiducies dans la planification successorale, consultez l'annexe E.

Autres ententes

Diverses autres ententes juridiques, comme les ententes de cohabitation ou les contrats de mariage, les conventions entre actionnaires ou les contrats de société de personnes, peuvent faire partie d'un plan successoral.

Pour obtenir une description de certains de ces autres types d'ententes, consultez l'annexe F.

Produits d'assurance

La couverture d'assurance, tant du vivant de la personne qu'à son décès, constitue un élément important d'un plan successoral. L'assurance-vie garantit le versement d'une somme exempte d'impôt qui peut servir à :

- fournir des liquidités à votre succession au moment où elle en a le plus besoin;
- constituer une succession ou la répartir équitablement entre les membres de la famille;
- couvrir l'impôt prévu sur les gains en capital qui sera exigible au décès;
- protéger l'entreprise contre les pertes causées par le décès ou l'invalidité du ou de la propriétaire ou d'un membre clé du personnel;
- provisionner une convention d'achat-vente;
- financer des dons de bienfaisance, soit en faisant don d'un contrat d'assurance à l'organisme de bienfaisance, soit en désignant cet organisme comme bénéficiaire d'un contrat

D'autres types d'assurance, comme l'assurance-invalidité, l'assurance maladies graves et l'assurance de soins de longue durée, peuvent également être envisagés.

Si la désignation de bénéficiaire du contrat d'assurance-vie est bien structurée, les valeurs de rachat du contrat peuvent être protégées contre les réclamations des créanciers du propriétaire du contrat du vivant de la personne assurée. Et le capital-décès peut être protégé contre les réclamations des créanciers du propriétaire du contrat après le décès de la personne assurée. Cette protection est offerte quand les bénéficiaires désignés sont irrévocables. Elle s'étend également aux bénéficiaires désignés qui appartiennent à la « catégorie protégée » prescrite par la loi provinciale. Dans toutes les provinces (sauf le Québec) et tous les territoires, la « catégorie protégée » comprend le conjoint ou la conjointe, les enfants, les petits-enfants et les parents de la personne assurée.

Dans les Territoires du Nord-Ouest, en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba, en Ontario et en Nouvelle-Écosse ce lien s'étend également au conjoint ou à la conjointe. Au Québec, le lien se situe entre le propriétaire et le bénéficiaire du contrat, et la protection s'étend au conjoint ou à la conjointe et à tous les ascendants et descendants du propriétaire.

N'oubliez pas que la protection contre les créanciers n'est pas absolue. L'Agence du revenu du Canada, par exemple, peut, dans certaines circonstances, disposer de droits plus étendus que ceux des autres créanciers. De plus, les tentatives d'utiliser un contrat d'assurance-vie afin de mettre des fonds à l'abri des réclamations des créanciers lorsque le propriétaire du contrat est insolvable ou sur le point de faire faillite pourraient échouer.

L'incidence de l'impôt sur un plan successoral

Impôts et planification successorale

De nombreux outils de planification successorale visent principalement à réduire la charge fiscale. Sans une bonne planification, les impôts peuvent absorber une part importante du capital successoral. Il est toutefois important qu'un plan successoral ne soit pas motivé uniquement par la planification fiscale. Pour atteindre ses objectifs de planification successorale, il peut arriver qu'une personne doive payer des impôts élevés.

Par exemple, certaines personnes souhaitent éviter les frais d'homologation en faisant don de biens de leur vivant. Cependant, certaines personnes peuvent vouloir conserver le contrôle du bien de leur vivant et décider qu'elles préfèrent payer les frais d'homologation au décès.

Voici un aperçu des impôts canadiens pouvant être exigibles au décès.

Impôts sur le revenu

- **Impôt sur le revenu.** La dernière déclaration comprend l'impôt sur tous les revenus gagnés dans l'année du décès, généralement jusqu'à la date du décès.
- **Impôt sur les gains en capital et récupération.** Toutes les immobilisations sont réputées avoir fait l'objet d'une disposition au décès d'une personne, et les gains ou pertes en capital qui en découlent sont pris en compte dans le calcul du revenu indiqué dans la dernière déclaration. Les immobilisations comprennent notamment des biens immobiliers et divers placements, comme des actions, des fonds communs de placement, des FNB et des fonds distincts. La disposition réputée au décès peut également entraîner une récupération de l'amortissement, qui est imposée à titre de revenu. Pour en savoir plus, consultez notre guide Imposition du revenu de placement à l'intention des particuliers.

Il est possible de reporter ces impôts en transférant les actifs à une conjointe ou à un conjoint, ou encore à une fiducie admissible au profit du conjoint. Par la suite, toutefois, les possibilités de report de l'impôt sont limitées. Veuillez noter que, si vos immobilisations comprennent des fonds distincts et que vous êtes l'unique rentière ou rentier sans rentière remplaçante ou rentier remplaçant, le contrat prend fin à votre décès, ce qui entraîne la réalisation de gains en capital sans transfert avec report d'impôt à une conjointe ou à un conjoint. Vos immobilisations peuvent comprendre votre résidence principale ou un bien à usage personnel secondaire, comme un chalet. Vous pouvez réduire l'impôt sur les gains en capital en utilisant l'exemption pour résidence principale à l'égard d'un ou de plusieurs biens. Pour en savoir plus, consultez notre guide Exemption pour résidence principale – Ce que vous devez savoir.

Si vous êtes propriétaire d'entreprise, vous pourriez avoir droit à l'exonération cumulative des gains en capital à l'égard d'actions admissibles de petite entreprise ou de biens agricoles ou de pêche admissibles, ou des deux. Pour en savoir plus, consultez nos guides Vendre les actions ou les actifs d'une entreprise? Facteurs à prendre en considération et Planification pour les propriétaires de biens agricoles ou de pêche. De plus, les propriétaires d'entreprise pourraient devoir recourir à une planification plus complexe afin de réduire le risque de double imposition. Pour en savoir plus, consultez notre guide Planification post mortem pour les propriétaires de PME.

- **Impôt sur les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER).** À l'extérieur du Québec, le ou la propriétaire d'un REER peut désigner un bénéficiaire au contrat, qu'il s'agisse d'un particulier ou de sa succession. Au décès, la valeur totale du REER est incluse dans la dernière déclaration de revenus. Toutefois, les REER peuvent être transférés avec report d'impôt à un régime enregistré au nom d'une conjointe ou d'un conjoint ou, dans certains cas, à un enfant ou à un petit-enfant financièrement à charge (ou à une fiducie de prestations à vie). La succession demande une déduction correspondant au montant transféré. Cela se fait soit en désignant ces personnes comme bénéficiaires, soit en leur transférant le REER par l'intermédiaire de la succession. Lorsqu'un REER est transféré à une personne autre qu'une conjointe ou un conjoint ou qu'un enfant à charge en report d'impôt, la personne qui reçoit les fonds obtient la totalité du solde du REER en franchise d'impôt. Toutefois, la valeur du REER est tout de même incluse à titre de revenu dans la dernière déclaration de revenus. La succession et le ou la bénéficiaire doivent payer l'impôt. Toutefois, l'ARC ne se tourne généralement vers le ou la bénéficiaire que si la succession ne dispose pas de fonds suffisants pour payer la totalité de l'impôt.
- **Impôt sur les actifs des fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR).** Tout comme les REER, à l'extérieur du Québec, les FERR permettent à la ou le propriétaire de désigner une ou un bénéficiaire au contrat. Les conséquences fiscales sont les mêmes que celles décrites ci-dessus pour les REER. Toutefois, le ou la propriétaire d'un FERR peut également désigner au contrat une rentière remplaçante ou un rentier remplaçant, qui doit être sa conjointe ou son conjoint. Au Québec, vous pouvez désigner une rentière remplaçante ou un rentier remplaçant dans votre testament. Dans ce cas, la valeur totale du FERR est transférée à la conjointe ou au conjoint avec report d'impôt. Aucun montant n'est inclus dans le revenu indiqué dans la dernière déclaration.
- **Impôt sur les comptes d'épargne libre d'impôt (CELI).** Les CELI perdent leur statut libre d'impôt au décès du ou de la titulaire du compte. Toutefois, le report d'impôt peut être maintenu si le ou la titulaire du compte désigne sa conjointe ou son conjoint comme titulaire remplaçant du compte ou prévoit, à son décès, le transfert des actifs de son CELI à cette personne à titre de bénéficiaire. Les sommes détenues dans un CELI, y compris les revenus accumulés jusqu'à la date du décès, ne sont pas imposables entre les mains du ou de la bénéficiaire. Les sommes qui s'accumulent dans le CELI à compter de la date du décès sont imposables entre les mains du ou de la bénéficiaire, à moins qu'elles ne soient transférées à la conjointe ou au conjoint aux termes d'une désignation de titulaire remplaçant.
- **Impôt sur les comptes d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP).** Le CELIAPP permet au ou à la titulaire de désigner une ou un titulaire remplaçant ou un ou une bénéficiaire, comme dans le cas d'un CELI. La valeur du CELIAPP n'est pas incluse dans la dernière déclaration de revenus du ou de la propriétaire. C'est plutôt le ou la bénéficiaire qui doit payer l'impôt sur le montant reçu. Une conjointe ou un conjoint peut reporter l'impôt en transférant les fonds à son propre CELIAPP, REER ou FERR, sous réserve de son admissibilité. Pour en savoir plus, consultez notre guide de référence sur les CELIAPP.

Conseil

Au Québec, seuls les REER, les FERR, les CELI et les CELIAPP admissibles à titre d'assurance-vie (p. ex., les fonds distincts ou les rentes) permettent de désigner un ou une bénéficiaire, une rentière ou un rentier remplaçant ou une ou un titulaire remplaçant, appelé titulaire subrogé. Sinon, la désignation relative à ces comptes est faite dans un testament.



- **Impôt sur les contrats d'assurance-vie.** Les contrats d'assurance-vie dont le ou la propriétaire n'est pas la personne assurée peuvent générer un gain imposable au décès du ou de la propriétaire. Par exemple, les contrats d'assurance-vie dont la personne assurée est une conjointe ou un conjoint ou un enfant. Les contrats d'assurance-vie dont les personnes assurées sont la conjointe ou le conjoint ou les enfants peuvent leur être transférés hors de la succession au moyen d'un transfert en franchise d'impôt. Consultez une conseillère ou un conseiller en fiscalité, car le transfert n'est exonéré d'impôt que si certaines conditions sont remplies. Si le transfert en franchise d'impôt ne s'applique pas, le ou la propriétaire du contrat réalisera un gain imposable si le produit de disposition réputé dépasse le coût de base rajusté. Pour en savoir plus, consultez notre Guide de référence rapide sur les transferts d'assurance-vie.

- **Rentes viagères non enregistrées.** Les rentes viagères peuvent être imposées de deux façons. Dans le cas des rentes imposées selon le revenu couru, il n'y a aucun lien entre les versements de rente effectués et le montant inclus dans le revenu. Le revenu s'accumule chaque année et est imposable entre les mains du ou de la propriétaire. Si les versements de la rente dépassent le taux de croissance, le montant du capital de la rente assujetti à l'impôt diminue, tout comme le montant imposable. Dans le cas des rentes imposées selon le taux prescrit, une partie de chaque versement de rente est imposable chaque année entre les mains du ou de la propriétaire, et cette partie demeure inchangée pendant toute la durée du contrat.

  Au décès, l'imposition dépend du type de rente et de l'effet du décès sur le contrat.

  Si le contrat prend fin au décès sans prestation de décès ni continuation du revenu :

  – Rentes imposées selon le revenu couru – Au décès, tout revenu accumulé depuis le dernier anniversaire du contrat doit être inclus dans la dernière déclaration de revenus.
  – Rentes imposées selon le taux prescrit – Au décès, la partie imposable de chaque versement de rente reçu depuis le début de l'année jusqu'à la date du décès doit être incluse dans la dernière déclaration de revenus.

  Si le contrat prévoit le paiement d'une somme unique au décès

  – Rentes imposées selon le revenu couru – Les conséquences fiscales sont les mêmes que celles décrites ci-dessus; tout revenu accumulé depuis le dernier anniversaire du contrat doit être inclus dans la dernière déclaration de revenus de la ou du propriétaire décédé. Il n'y a pas de répercussions fiscales pour le bénéficiaire qui reçoit la somme unique.
  – Rentes imposées selon le taux prescrit – Cela peut entraîner un gain imposable. Ce gain, le cas échéant, doit être déclaré dans la dernière déclaration de revenus de la ou du propriétaire du contrat décédé. Il n'y a pas de répercussions fiscales pour le bénéficiaire qui reçoit la somme unique.

  Si le revenu continue d'être versé à un bénéficiaire :

  – Rentes imposées selon le revenu couru – Les conséquences fiscales sont les mêmes que celles décrites ci-dessus : tout revenu accumulé depuis le dernier anniversaire du contrat doit être inclus dans la dernière déclaration de revenus de la ou du propriétaire décédé. Après le transfert, le ou la bénéficiaire paie l'impôt sur les sommes qui s'accumulent dans le contrat de rente à chaque anniversaire du contrat suivant le décès du ou de la titulaire. Comme c'était le cas pour la ou le titulaire d'origine du contrat, il n'y a pas de lien entre les versements de rente effectués et le montant que le bénéficiaire doit inclure dans son revenu.
  – Rentes imposées selon le taux prescrit – La partie imposable de chaque versement de rente reçu depuis le début de l'année jusqu'à la date du décès doit être incluse dans la dernière déclaration de revenus. Le ou la bénéficiaire continue de recevoir les mêmes versements à partir de la date du décès du ou de la propriétaire du contrat et inclut le même montant imposable pour chaque versement qu'elle reçoit à titre de revenu.

Frais d'homologation et autres frais

- **Droits d'homologation.** Les provinces exigent des frais ou des droits pour la délivrance d'ordonnances judiciaires, communément appelées « lettres d'homologation », qui confirment la validité du testament et le pouvoir d'agir de l'exécutrice testamentaire ou de l'exécuteur testamentaire. Le Manitoba et le Québec n'exigent pas de frais d'homologation (bien que des frais de dépôt auprès du tribunal puissent s'appliquer). L'Alberta et les territoires exigent tous des frais d'homologation fixes allant de 30 $ à 525 $. Toutes les autres provinces imposent des frais d'homologation correspondant à un pourcentage de la valeur totale des biens transmis par testament. Ces taux varient de 0,4 % à 1,695 %. L'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Colombie-Britannique et la Nouvelle-Écosse comptent parmi les provinces où les frais sont les plus élevés, soit respectivement 1,5 %, 1,5 %, 1,4 % et 1,695 %. Les taux ci-dessus sont ceux en vigueur à la date de publication.

- **Honoraires de l'exécutrice testamentaire ou de l'exécuteur testamentaire.** Bien qu'il ne s'agisse pas d'un impôt sur les actifs de la succession, les exécutrices testamentaires et exécuteurs testamentaires peuvent avoir le droit de facturer des honoraires, qui peuvent généralement atteindre cinq pour cent de la valeur des biens transmis par testament. Au Québec, la liquidatrice ou le liquidateur peut demander le remboursement des frais qu'elle ou il a engagés. Si cette personne n'est pas héritière, elle a également droit à une rémunération. Si cette personne est héritière, elle ne peut être rémunérée que si le testament le prévoit ou si les héritières et héritiers y consentent. Si le testament ne fixe pas la rémunération, les héritières et héritiers la déterminent; en cas de désaccord, le tribunal la fixe. Veuillez noter que les honoraires de l'exécutrice testamentaire ou de l'exécuteur testamentaire sont imposables entre les mains de la personne qui les reçoit, contrairement aux dons prévus par testament; il est donc recommandé de préciser clairement la nature des sommes versées.

Stratégies de réduction des impôts au décès

Il existe plusieurs stratégies permettant de réduire les divers impôts que la succession devra payer au décès d'une personne. Si les actifs visés par l'une de ces stratégies sont soumis aux lois d'un pays étranger (comme des biens situés aux États-Unis), il faut veiller à ce que la stratégie n'entraîne pas une imposition imprévue suivant les lois fiscales de ce pays.

Stratégie ou concept de planification successorale	Points à considérer
Dons du vivant	• Permet à une personne de transférer des actifs sans acquitter de frais d'homologation, puisqu'elle n'en sera plus propriétaire à son décès. Toutefois, les dons d'immobilisations (à toute personne autre qu'une conjointe ou un conjoint) sont généralement traités comme une vente à la juste valeur de marché et entraînent la réalisation de gains en capital au moment du don. • Les dons faits à une conjointe ou à un conjoint, ou encore à des enfants mineurs entraînent aussi généralement l'application des règles d'attribution du revenu. Le revenu tiré de ces dons est alors attribué à ou au propriétaire d'origine, à l'exception des gains en capital reçus par un enfant mineur. • N'oubliez pas que cela entraîne la perte de contrôle sur l'actif.
Propriété conjointe d'actifs	• Permet à deux personnes ou plus de détenir conjointement un actif. • Si des actifs sont détenus en copropriété avec gain de survie, au décès de l'un des propriétaires, la propriété est transférée aux autres propriétaires hors succession (ce concept n'existe pas au Québec). Cela peut permettre d'éviter les frais d'homologation, mais non l'impôt sur les gains en capital. • L'ajout d'une personne à titre de copropriétaire d'un bien existant est généralement assimilé à la vente d'une partie de ce bien et entraîne la réalisation d'un gain ou d'une perte en capital. • Il convient de faire preuve de prudence lorsqu'une personne est ajoutée à titre de copropriétaire d'actifs existants, car cela pourrait entraîner une perte de contrôle. De plus, cela pourrait exposer l'actif aux créanciers des deux copropriétaires. Enfin, des décisions judiciaires récentes ont remis en cause la validité du transfert de la copropriété hors du processus d'homologation. La mise en œuvre de cette stratégie nécessite de consulter des conseillères et conseillers juridiques afin de consigner l'intention relative à la copropriété et au don. Pour en savoir plus, consultez notre guide Propriété conjointe – considérations successorales et fiscales.
Désignation de bénéficiaires	• La désignation de bénéficiaires au titre de régimes enregistrés et de régimes de pension permet aux bénéficiaires de recevoir le produit hors succession, ce qui évite le paiement de frais d'homologation. Il convient de noter que les conséquences fiscales connexes demeurent celles décrites ci-dessus. Il faut prévoir cette charge fiscale, car elle pourrait incomber à la succession plutôt qu'au ou à la bénéficiaire. • Au Québec, cette désignation de bénéficiaire n'est possible que pour les produits d'assurance-vie, les fonds distincts, les rentes, y compris les rentes à terme fixe, et les régimes de pension.

Stratégie ou concept de planification successorale	Points à considérer
Désignation de béné iciaires (suite)	• Les bénéficiaires d'une assurance-vie reçoivent généralement le produit en franchise d'impôt. • Des décisions judiciaires récentes ont remis en cause certaines désignations de bénéficiaires dans des provinces où l'intention du ou de la propriétaire n'était pas claire. Les particuliers sont invités à exprimer clairement leurs intentions et à discuter avec leurs conseillères et conseillers des raisons pour lesquelles ils ont désigné des bénéficiaires pour ces types de comptes ou de contrats d'assurance. Pour en savoir plus, consultez notre guide Planification du testament, de la succession et de l'homologation – éviter les pièges.
Propriétaire en sous-ordre ou propriétaire successeur de contrats d'assurance-vie (à l'exclusion des rentes et des fonds distincts)	• Les contrats d'assurance-vie sur la tête d'une autre personne peuvent être transférés à une personne désignée au moyen d'une désignation de propriétaire en sous-ordre ou de propriétaire successeur. Un contrat d'assurance-vie sur la tête d'une conjointe, d'un conjoint ou d'un enfant peut lui être transféré hors succession en franchise d'impôt. Tout autre contrat peut être transféré hors succession à la personne désignée comme propriétaire en sous-ordre ou propriétaire successeur, mais ce transfert peut avoir les conséquences fiscales décrites ci-dessus.
Propriétaire en sous-ordre ou propriétaire successeur d'une rente non enregistrée	• Les contrats de rente sur la tête d'une autre personne peuvent être transférés à une personne désignée au moyen d'une désignation de propriétaire en sous-ordre ou de propriétaire successeur. Un contrat sur la tête d'une conjointe ou d'un conjoint, mais non d'un enfant, peut lui être transféré hors succession en franchise d'impôt. Tout autre contrat peut être transféré hors succession à la personne désignée comme propriétaire en sous-ordre ou propriétaire successeur, mais ce transfert peut avoir les conséquences fiscales décrites ci-dessus.
Propriétaire en sous-ordre ou propriétaire successeur d'un fonds distinct non enregistré	• Les contrats de fonds distincts sur la tête d'une autre personne peuvent être transférés à une personne désignée au moyen d'une désignation de propriétaire en sous-ordre ou de propriétaire successeur. Un contrat sur la tête d'une conjointe ou d'un conjoint, mais non d'un enfant, peut lui être transféré hors succession en franchise d'impôt. Tout autre contrat peut être transféré hors succession à la personne désignée comme propriétaire en sous-ordre ou propriétaire successeur, mais ce transfert peut avoir les conséquences fiscales décrites ci-dessus.
Propriétaire successeur d'un régime enregistré d'épargne-études (REEE)	• Tout REEE détenu au profit d'un ou une autre bénéficiaire (p. ex., un enfant ou un petit-enfant) fera partie de la succession de la personne l'ayant souscrit. • Désignez une ou un propriétaire successeur pour maintenir le REEE et veiller à ce que les fonds continuent d'être utilisés aux fins prévues, soit les études. • En l'absence de directives, il pourrait être nécessaire de mettre fin au REEE et d'en répartir les fonds dans le cadre de la succession.

Stratégie ou concept de planification successorale	Points à considérer
Titulaire remplaçant d'un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI)	• Tout REEI détenu au profit d'une autre personne doit être transféré à une personne admissible afin d'être maintenu au profit du ou de la bénéficiaire au décès du ou de la titulaire. Il peut s'agir du ou de la bénéficiaire, si elle est juridiquement apte, de sa mère ou de son père légal, ou encore de sa tutrice ou de son tuteur. • Désignez une titulaire remplaçante ou un titulaire remplaçant afin de maintenir le REEI et de veiller à ce que les fonds continuent d'être utilisés aux fins prévues.
Transferts en report d'impôt	• Processus par lequel l'impôt découlant de la disposition ou de la disposition réputée d'une immobilisation est reporté. • Exemple : transfert d'une immobilisation à une fiducie en faveur de soi-même, à une fiducie mixte au profit du conjoint ou à une conjointe ou un conjoint. • Exemple : distribution des actifs de la fiducie aux bénéficiaires du capital en règlement de leurs droits.
Gel successoral	• Permet de geler la valeur des actions d'une société (ou celle des actifs transférés à une société) du vivant du ou de la propriétaire, de sorte que l'obligation fiscale qui prendra naissance au décès corresponde à celle qui existait au moment du gel. • La croissance future de la valeur des actions reviendra aux personnes qui assureront la relève, qu'il s'agisse d'actionnaires individuels ou d'une fiducie, et qui peuvent être des enfants ou d'autres membres de la famille. • Cette opération s'effectue souvent par le transfert des actions d'une société d'exploitation à une société de portefeuille. Elle peut également s'effectuer par le transfert d'actifs à une société de portefeuille avec report d'impôt. • En contrepartie, la ou le propriétaire d'origine reçoit des actions privilégiées à valeur fixe correspondant à la juste valeur de marché de l'actif ou des actions au moment du transfert. • Les bénéficiaires, ou une fiducie constituée à leur profit, souscrivent des actions ordinaires d'une valeur nominale auxquelles sera attribuée la croissance future de la valeur de la société. • Peut être structuré de façon à ce que la ou le propriétaire d'origine conserve le contrôle des droits de vote. Pour en savoir plus, consultez notre guide Gel successoral – possibilités de planification.

Stratégie ou concept de planification successorale	Points à considérer
Dons de bienfaisance	• Certains plans successoraux prévoient des dons à des organismes de bienfaisance, du vivant de la personne ou à son décès, qui donnent droit à d'importants crédits d'impôt pour dons de bienfaisance. Les dons peuvent prendre la forme de sommes d'argent, de biens ou d'une assurance-vie. • Les dons de contrats d'assurance-vie peuvent être effectués en faisant don d'un contrat ou en désignant l'organisme de bienfaisance comme bénéficiaire. Le don d'un contrat d'assurance permet de réaliser des économies d'impôt de votre vivant. Pour les particuliers, la désignation d'un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire permet de réaliser des économies d'impôt au décès. Il convient de noter que la désignation d'un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire d'un contrat détenu par une société ne permet pas de réaliser les mêmes économies d'impôt que dans le cas d'un contrat détenu à titre personnel. Une planification plus approfondie est nécessaire pour que les dons effectués par une société permettent de maximiser les économies d'impôt. • Le don en nature de titres négociables ayant pris de la valeur (p. ex., des actions et des parts de fonds communs de placement cotés en bourse) élimine le gain en capital, ce qui réduit encore davantage l'impôt. • Le don d'un REER ou d'un FERR peut également réduire l'impôt lié au revenu inclus dans la dernière déclaration. Vous pouvez faire un don de votre vivant ou désigner l'organisme de bienfaisance comme bénéficiaire, selon le moment où vous souhaitez réaliser les économies d'impôt. Pour en savoir plus, consultez notre guide Stratégies de dons de bienfaisance fiscalement avantageuses

Annexe A – Questionnaire – Votre plan successoral est-il à jour?

Voici quelques questions qui vous aideront à déterminer si votre plan successoral est à jour. Si vous n'avez pas encore de plan successoral, ces questions vous aideront à déterminer les éléments qu'il devrait aborder. Si vous ne connaissez pas la réponse à une question, ce n'est pas grave. Servez-vous de ce questionnaire comme point de départ pour poser d'autres questions et approfondir votre réflexion.

Testaments et procurations	Oui	Non
Avez-vous un testament?	☐	☐
Avez-vous une procuration (mandat au Québec)?	☐	☐
Si votre province ou votre territoire autorise plusieurs types de procurations (pour les biens et pour les soins personnels), avez-vous les deux types?	☐	☐
Si vous possédez des biens dans d'autres provinces ou pays, avez-vous envisagé l'avantage d'établir un testament, une procuration ou les deux dans chacun de ces territoires?	☐	☐
Si votre province autorise plusieurs testaments aux fins de la planification de l'homologation, en avez-vous plusieurs?	☐	☐

Enjeux transfrontaliers	Oui	Non
Si des membres de votre famille ou d'autres bénéficiaires résident à l'étranger, votre plan successoral tient-il compte des éventuelles conséquences fiscales et autres?	☐	☐
Si des membres de votre famille ou d'autres bénéficiaires ont la citoyenneté d'un autre pays, y compris une double citoyenneté, votre plan successoral en tient-il compte?	☐	☐

Planification financière	Oui	Non
Avez-vous déterminé vos besoins de revenu, ceux de votre conjointe ou conjoint et ceux de tout autre membre de votre famille qui dépend financièrement de vous?	☐	☐
Avez-vous envisagé des mesures permettant le fractionnement du revenu après votre décès?	☐	☐
Subvenez-vous aux besoins de personnes en situation d'invalidité?	☐	☐

Planification fiscale avancée (particuliers)	Oui	Non
Avez-vous calculé les montants d'impôt que votre succession devra acquitter à votre décès?	☐	☐
Votre succession disposera-t-elle assurément de liquidités suffisantes pour acquitter ces obligations fiscales?	☐	☐
Si vous possédez des actifs aux États-Unis, avez-vous envisagé des stratégies pour réduire et acquitter l'impôt successoral américain?	☐	☐
Avez-vous envisagé des stratégies visant à réduire les frais d'homologation, lorsqu'ils s'appliquent?	☐	☐
Avez-vous prévu de faire un don de bienfaisance à votre décès?	☐	☐

Généralités	Oui	Non
Toutes les ententes qui font partie de votre plan successoral ont-elles été préparées ou révisées dans la dernière année?	☐	☐
Depuis la préparation des ententes, est-ce que vous-même ou une personne visée par votre plan successoral avez vécu un changement important, comme un divorce ou un mariage, susceptible d'avoir une incidence sur ce plan?	☐	☐
Votre famille connaît-elle les détails de votre plan successoral?	☐	☐
Votre famille sait-elle où se trouvent les documents importants, comme votre testament et vos polices d'assurance?	☐	☐
Votre famille connaît-elle vos volontés concernant vos funérailles et le don d'organes?	☐	☐

Si votre plan successoral ne comprend pas d'entreprise, vous pouvez vous arrêter ici.

Enjeux liés à l'entreprise	Oui	Non
Savez-vous combien vaut votre entreprise?	☐	☐
Avez-vous conclu une convention d'achat-vente, qui peut faire partie d'une convention entre actionnaires ou d'un contrat de société de personnes, avec les copropriétaires de votre entreprise?	☐	☐
La convention d'achat-vente est-elle financée au moyen d'un fonds d'amortissement, d'une assurance-vie, d'une assurance-invalidité et/ou d'une assurance maladies graves?	☐	☐
Vous, les autres propriétaires de l'entreprise et les bénéficiaires éventuels qui pourraient hériter d'une participation dans celle-ci avez-vous conclu des contrats de mariage qui protègent les actifs de l'entreprise?	☐	☐
Votre plan successoral tient-il compte des questions liées à la protection contre les créanciers?	☐	☐
Avez-vous prévu un plan d'urgence au cas où vous deviendriez inapte ou décéderiez avant d'avoir transféré votre participation?	☐	☐
Avez-vous désigné une personne pour assurer la relève de votre entreprise ou établi un processus pour la choisir?	☐	☐
Avez-vous établi un plan écrit pour le transfert de vos participations dans l'entreprise?	☐	☐
Si vous comptez transmettre l'entreprise à un seul membre de votre famille, avez-vous prévu de léguer à d'autres membres de votre famille des actifs dont la valeur vous semble équitable?	☐	☐
Planification fiscale avancée (entreprise)	**Oui**	**Non**
Avez-vous déterminé si les actions de votre entreprise ou si votre entreprise sont admissibles à l'exonération cumulative des gains en capital ou si elles peuvent le devenir?	☐	☐
Êtes-vous prête ou prêt à transférer à une autre personne la croissance future de votre entreprise au moyen d'un gel successoral?	☐	☐
Avez-vous envisagé de transférer les immobilisations à votre conjointe ou conjoint, ou à une fiducie au profit du conjoint, avec report d'impôt afin de reporter l'impôt exigible à votre décès?	☐	☐

Si vous répondez « non » à une ou plusieurs de ces questions, vous devrez peut-être poursuivre vos préparatifs afin de vous assurer que votre plan successoral est efficace.

Annexe B – Testaments (à l'extérieur du Québec)

Type de testament	Description
Testament en la forme ordinaire ou solennelle	• Testament de forme conventionnelle rédigé par une avocate ou un avocat ou par le testateur ou la testatrice. • Signé par le testateur ou la testatrice en présence de deux témoins, qui le signent également et qui ne sont ni bénéficiaires ni apparentés à des bénéficiaires. • Même s'il n'est pas obligatoire de faire rédiger un testament par une avocate ou un avocat, les testaments préparés sans aide professionnelle peuvent comporter des erreurs ou donner lieu à des contestations. Lors de la rédaction d'un testament, l'avocate ou l'avocat examine notamment l'ensemble de la situation et s'assure que le testateur ou la testatrice est apte et comprend les conséquences de ses choix quant à la répartition des biens.
Testament olographe	• Certaines provinces autorisent les testaments entièrement rédigés et signés de la main du testateur ou de la testatrice, sans qu'il soit nécessaire de recourir à des témoins. • Bien qu'ils soient permis, ces testaments ne sont pas recommandés. Ils peuvent poser problème, car des notes, des lettres et des cartes postales signées peuvent avoir une portée juridique, que ce soit intentionnel ou non. Certaines personnes ont tenté d'utiliser des supports électroniques, comme les DVD et les vidéos, pour faire leur testament. Cette façon de faire est risquée, car seule une juge ou un juge peut décider si un support électronique peut être reconnu comme le testament d'une personne. Par conséquent, le testament classique rédigé sur papier avec l'aide d'une avocate ou d'un avocat demeure toujours un choix plus sûr.



Annexe C – À l'intention des personnes qui résident au Québec

Les lois québécoises sur l'imposition des successions diffèrent de celles des autres provinces et territoires du Canada. Si vous résidez au Québec, les outils présentés ci-dessous peuvent être utilisés dans le cadre du processus de planification successorale.

Notion ou document relevant du droit successoral	Description
Testament devant témoins	• N'existe qu'au Québec et nécessite l'homologation. • Le testateur ou la testatrice valide sa signature en présence de deux témoins.
Testament notarié	• N'existe qu'au Québec et ne nécessite pas d'homologation. • Reçu par une notaire ou un notaire, en présence d'un témoin ou, dans certains cas, de deux témoins. Le testament est signé par le testateur ou la testatrice, les témoins et la notaire ou le notaire.
Testament olographe	• Testament entièrement rédigé et signé de la main du testateur ou de la testatrice, sans témoin. • Comme ailleurs au Canada, ces testaments ne sont pas recommandés. Ils peuvent poser problème, car des notes, des lettres et des cartes postales signées peuvent avoir une portée juridique, que ce soit intentionnel ou non. Par conséquent, un testament notarié ou un testament devant témoins préparé avec l'aide d'une conseillère ou d'un conseiller juridique demeure un choix plus sûr.
Mandat de protection (anciennement, mandat en cas d'inaptitude)	• Document notarié ou signé en présence de témoins qui permet aux personnes désignées comme mandataires de prendre des décisions en votre nom si vous devenez inapte. Une ou un mandataire remplit un rôle semblable à celui d'une personne agissant en vertu d'une procuration dans les provinces de common law. • Peut regrouper les directives relatives aux biens et aux soins personnels. • Il est possible de nommer plusieurs mandataires et de répartir les responsabilités entre ces personnes, ce qui est utile pour les propriétaires d'entreprise qui souhaitent séparer leurs affaires de leur vie personnelle. • Pour entrer en vigueur, ce document doit être homologué par le tribunal. Le terme « homologué » désigne le processus par lequel un tribunal vérifie l'existence et la validité du mandat avant d'autoriser la ou le mandataire à l'utiliser au nom d'une personne inapte. • Une procuration relative aux biens (appelée « mandat » au Québec) peut demeurer valide en cas d'inaptitude, mais elle doit être homologuée.

Notion ou document relevant du droit successoral	Description
Fiducie	• La fiducie est constituée par contrat, par testament ou, dans certains cas, légalement. Elle peut aussi, lorsque la loi l'autorise, être établie par jugement. • Au Québec, le régime de propriété des biens en fiducie diffère de celui des provinces de common law : la personne qui constitue une fiducie transfère des biens à un patrimoine distinct, qui est séparé de son propre patrimoine ainsi que de celui des fiduciaires et des bénéficiaires; aucune de ces personnes ne détient de droit réel sur ces biens. Dans les provinces de common law, le « patrimoine » d'une personne correspond à sa succession, c'est-à-dire à tout ce qu'elle possède. Un patrimoine distinct correspondrait alors aux biens qu'une personne a séparés du reste de sa succession, par exemple au moyen d'une fiducie.
Tutrice ou tuteur	• La tutelle s'apparente au régime de protection applicable à un enfant dans les provinces de common law. Une tutrice ou un tuteur est désigné pour administrer les biens de l'enfant et prendre les décisions concernant ses soins, sa santé et ses droits civils. • En ce qui concerne les biens de la personne mineure, la tutrice ou le tuteur agit à titre d'administratrice ou d'administrateur chargé de la simple administration. • Dans le cadre de l'administration des biens de leur enfant mineur, les parents ne sont pas tenus de dresser un inventaire des biens, de fournir une garantie pour leur administration, de rendre compte annuellement de leur gestion, ni d'obtenir l'avis ou l'autorisation du conseil de tutelle ou du tribunal, à moins que la valeur des biens ne dépasse 40 000 $ ou que le tribunal ne l'ordonne à la demande d'une personne intéressée. • Il existe deux types de tutelle : la tutelle légale (qui revient automatiquement aux parents) et la tutelle dative (en cas de décès des parents ou de révocation de leur statut de tuteurs). Une tutrice dative ou un tuteur datif peut être désigné par le dernier parent survivant dans un testament ou un mandat de protection, ou encore au moyen d'une déclaration déposée à cet effet auprès du curateur public.
Tutrice ou tuteur d'une personne majeure	• Depuis le 1er novembre 2022, la loi québécoise prévoit un régime de protection sous surveillance judiciaire appelé « tutelle au majeur ». La tutelle est adaptée aux besoins et au degré d'autonomie de la personne. • Une héritière ou un héritier inapte peut se voir désigner une tutrice ou un tuteur par le tribunal. • La loi québécoise prévoit également des ordonnances de représentation temporaire et des mesures d'assistance lorsque les circonstances le justifient.

Notion ou document relevant du droit successoral	Description
Union civile	• Depuis 2002, l'union civile constitue l'engagement de deux personnes âgées d'au moins 18 ans qui consentent librement et de façon éclairée à faire vie commune et à respecter les droits et les obligations découlant de ce statut. • Elle unit deux personnes de sexe différent ou de même sexe qui célèbrent publiquement une union semblable au mariage. • Pour la plupart des questions relatives aux biens, au droit de la famille et aux successions, les conjointes et conjoints unis civilement sont traités de la même façon que les conjointes et conjoints mariés en vertu de la loi québécoise.
Patrimoine familial	• Le mariage ou l'union civile entraîne la constitution d'un patrimoine familial. • La valeur des actifs du patrimoine familial est soumise à un partage obligatoire au décès, sauf si la conjointe survivante ou le conjoint survivant y renonce officiellement. Le patrimoine familial est également partagé en cas de séparation de corps, de dissolution ou de nullité du mariage. • Le patrimoine familial comprend uniquement la valeur des biens suivants appartenant à l'une ou l'autre des personnes conjointes : – les résidences de la famille; – le mobilier qui meuble ou orne ces résidences et qui sert à l'usage du ménage; – les véhicules automobiles utilisés par la famille; – les droits accumulés durant le mariage au titre d'un régime de retraite (ce qui comprend notamment les REER). Pour les besoins des règles relatives au patrimoine familial, un régime de retraite s'entend de l'un des régimes suivants : un régime régi par la Loi sur les régimes complémentaires de retraite (chapitre R-15.1) ou par la Loi sur les régimes volontaires d'épargne-retraite (chapitre R-17.0.1), ou qui serait régi par l'une de ces lois si elle s'appliquait au lieu de travail de la conjointe ou du conjoint; un régime de retraite régi par une loi semblable relevant d'une autorité législative autre que le Parlement du Québec; un régime établi par une loi du Parlement du Québec ou d'une autre autorité législative; un régime d'épargne-retraite; ou tout autre instrument d'épargne-retraite, y compris un contrat de rente, auquel ont été transférées des sommes provenant de l'un de ces régimes. • Les biens échus à l'une ou l'autre des personnes conjointes par succession ou donation avant ou pendant le mariage sont exclus du patrimoine familial.

Notion ou document relevant du droit successoral	Description
Régime matrimonial	• Toute stipulation peut être prévue dans un contrat de mariage sous réserve des règles de droit impératives et de l'ordre public. • Le partage du régime matrimonial en cas de décès fait partie intégrante du processus de planification successorale. • Il existe encore trois types de régimes matrimoniaux : 1. Le régime de la communauté de biens s'applique par défaut aux couples mariés avant le 1er juillet 1970. 2. Le régime de la société d'acquêts s'applique par défaut aux couples mariés le 1er juillet 1970 ou après cette date. 3. La séparation de biens est un régime conventionnel.
Union parentale	• Depuis le 30 juin 2025, les conjointes et conjoints de fait qui ont un enfant sont soumis aux règles de l'union parentale. Il est également possible d'adhérer volontairement au régime d'union parentale au moyen d'une entente écrite. • En vertu de ces règles, le patrimoine d'union parentale comprend les résidences familiales, le mobilier qui les meuble ou les orne et les véhicules automobiles utilisés par la famille. • La valeur du patrimoine est partagée entre les conjointes et conjoints lorsque l'union parentale prend fin. • L'union parentale prend fin en cas de décès, de mariage ou de séparation.

Annexe D – Procuration (à l'extérieur du Québec)

Types de procuration	Avantage
Procuration relative aux biens	• Permet à une ou un mandataire de gérer les biens de la personne qui donne la procuration. Elle peut entrer en vigueur immédiatement ou, si le document le précise, au moment où survient l'inaptitude. Pour qu'elle entre en vigueur au moment où survient l'inaptitude ou qu'elle demeure valide pendant celle-ci, elle doit préciser qu'elle continue de produire ses effets en cas d'inaptitude. Autrement, elle cesse d'être valide en cas d'inaptitude. • Une procuration générale n'impose habituellement aucune restriction aux actes que peut accomplir la ou le mandataire, tandis qu'une procuration limitée restreint les biens visés ou les pouvoirs qui lui sont conférés. Il est possible d'établir une procuration générale qui prend fin en cas d'inaptitude ou à une date déterminée.
Procuration relative au soin de la personne (directives anticipées touchant les soins de santé, directives relatives aux soins personnels – les appellations varient d'une province à l'autre)	• Permet à la personne mandataire de prendre des décisions pour les soins médicaux et la santé au nom d'une personne devenue inapte et incapable d'exprimer ses volontés. • Peut comprendre des directives précises sur les traitements qu'une personne souhaite ou ne souhaite pas recevoir.
Mandat d'administration (personnes résidant en Colombie-Britannique)	• Permet aux personnes résidant en Colombie-Britannique de désigner des représentantes ou représentants chargés de prendre des décisions concernant leurs affaires juridiques, leurs affaires financières courantes, leurs soins personnels et leurs besoins en soins de santé si elles perdent leur capacité mentale, à l'instar d'une procuration.

Annexe E – Fiducies

Type de fiducie	Description
Fiducies discrétionnaires	• Les fiduciaires ont le pouvoir de répartir le capital et le revenu de la fiducie et de déterminer le montant et le moment de la distribution. • Il s'agit d'outils très souples pour les personnes qui souhaitent réserver des actifs à d'autres personnes sans nécessairement en céder le contrôle ou qui veulent confier à une autre personne le pouvoir d'en déterminer la répartition. Elles sont également utilisées dans un contexte commercial pour transférer la propriété d'une entreprise à la génération suivante et dans le cadre d'un gel successoral.
Fiducies à droit fixe	• Les modalités précisent clairement qui doit recevoir quels biens, à quel moment et de quelle manière.
Fiducies en faveur de soi-même	• Elles servent de substitut au testament et peuvent constituer une méthode plus efficace pour la gestion du patrimoine en cas d'inaptitude. • Elles sont constituées au profit exclusif d'une personne âgée de 65 ans ou plus, pendant toute sa vie (le « constituant »). • Les immobilisations peuvent être transférées à la fiducie à leur coût fiscal initial, et les gains ou pertes en capital sont reportés jusqu'à ce que la fiducie dispose des biens ou que le constituant décède. • Les revenus et les gains en capital sont imposables entre les mains du constituant de son vivant. • Au décès du constituant, l'acte de fiducie fait office de testament et régit la répartition des biens. • Elles peuvent servir à éviter l'homologation et à protéger la confidentialité.
Fiducies mixtes au profit du conjoint	• Semblables aux fiducies en faveur de soi-même, mais constituées au profit des conjointes et conjoints, pendant toute leur vie.
Fiducies de conjoint	• Elles sont constituées du vivant d'une personne ou à son décès au profit exclusif de sa conjointe ou de son conjoint. • La conjointe ou le conjoint doit recevoir la totalité du revenu pendant toute sa vie. • Aucune autre personne que la conjointe ou le conjoint ne peut avoir accès au capital de son vivant, bien que les distributions de capital ne soient pas obligatoires et puissent être restreintes. • Les immobilisations peuvent être transférées à la fiducie à leur coût fiscal initial, et les gains ou pertes en capital sont reportés jusqu'à ce que la fiducie dispose des biens ou que la conjointe ou le conjoint décède. • Elles sont utiles pour subvenir aux besoins des enfants issus d'un mariage antérieur – la conjointe ou le conjoint reçoit le revenu et peut avoir accès au capital de son vivant, puis les enfants héritent du solde à son décès – ou pour prendre soin d'une conjointe ou d'un conjoint en situation d'inaptitude.

Type de fiducie	Description
Fiducies familiales	• Les bénéficiaires sont généralement des membres de la famille, mais peuvent également comprendre des personnes qui n'en font pas partie. • Elles sont souvent utilisées pour fractionner le revenu entre les membres de la famille, sous réserve des règles relatives à l'impôt sur le revenu fractionné, pour réduire les frais d'homologation et pour éviter les contestations testamentaires. Elles sont très utiles dans le cadre du processus de relève des entreprises familiales (voir « Fiducies discrétionnaires »).
Fiducies à l'étranger	• Elles servent principalement à protéger les actifs contre les créanciers et à préserver la confidentialité des renseignements relatifs à la fiducie. Elles ne présentent aucun avantage fiscal. • Les règles régissant les fiducies à l'étranger sont très complexes, et de nombreuses occasions de planification fiscale ont été éliminées dans les dernières années. • Consultez une conseillère ou un conseiller professionnel avant de constituer une fiducie à l'étranger.
Succession assujettie à l'imposition à taux progressifs (SAIP)	• Il s'agit d'une fiducie testamentaire qui prend effet au décès d'une personne. • Elle est assujettie à des taux d'imposition progressifs pendant les 36 premiers mois suivant le décès de la personne, après quoi le taux marginal le plus élevé s'applique. • Il ne peut y avoir qu'une seule SAIP par personne décédée.
Fiducie admissible pour personne handicapée (FAPH)	• Il s'agit d'une fiducie testamentaire destinée aux bénéficiaires admissibles au crédit d'impôt pour personnes handicapées. • Si toutes les conditions sont remplies, la fiducie est imposée selon des taux marginaux progressifs plutôt que selon le taux marginal maximal. • Pour être admissible, une FAPH doit, conjointement avec un ou plusieurs bénéficiaires de la fiducie, choisir d'être imposée à ce titre. La fiducie doit résider au Canada, chaque bénéficiaire optant doit être admissible au crédit d'impôt pour personnes handicapées et doit être une ou un bénéficiaire nommé (et non un membre d'une catégorie de bénéficiaires visée par le document de fiducie). • Une personne en situation de handicap ne peut participer qu'à un seul choix relatif à une FAPH par année. • Dans certaines autres circonstances limitées, les revenus accumulés peuvent être imposés entre les mains d'une ou un bénéficiaire en situation de handicap. Pour en savoir plus, consultez notre guide Planification pour une personne atteinte d'une déficience mentale ou physique.

Type de fiducie	Description
Fiducie Henson (fiducie pleinement discrétionnaire)	• Sert d'outil de planification pour les bénéficiaires en situation de handicap afin de préserver leur admissibilité aux prestations et aux programmes provinciaux ou autres dont les critères reposent sur les actifs, le revenu ou les deux. Il convient de noter que chaque programme de prestations peut définir les actifs et le revenu pour les besoins de l'admissibilité. • Il peut également s'agir d'une FAPH, sans que cela soit obligatoire. Pour en savoir plus, consultez notre guide Planification pour une personne atteinte d'une déficience mentale ou physique.
Fiducie de prestations à vie	• Forme particulière de fiducie qui peut recevoir un REER ou un FERR au moyen d'un transfert avec report d'impôt au profit d'un ou une bénéficiaire ayant une déficience mentale. Le ou la bénéficiaire doit également être la conjointe ou le conjoint, ou encore l'enfant ou le petit-enfant qui est financièrement à la charge de la rentière ou du rentier du REER ou du FERR. • La fiducie souscrit une rente sur la tête du ou de la bénéficiaire. • Peut également être admissible à titre de fiducie Henson ou de FAPH si les conditions sont remplies. Pour en savoir plus, consultez notre guide Planification pour une personne atteinte d'une déficience mentale ou physique.
Fiducies d'assurance	• Fiducie qui reçoit le produit d'un contrat d'assurance-vie. • Distincte de la succession assujettie à l'homologation. • Utile pour les bénéficiaires mineurs ou ayant des besoins particuliers, ou pour constituer une fiducie en vue du fractionnement du revenu. Pour en savoir plus, consultez notre guide Désigner un mineur ou une fiducie comme bénéficiaire d'une assurance-vie. • Au Québec, la mise en place d'une fiducie d'assurance peut être difficile. Consultez une conseillère ou un conseiller juridique pour désigner un ou une bénéficiaire ou, au besoin, pour mettre en œuvre une stratégie de protection contre les créanciers au moyen d'une assurance-vie. Pour en savoir plus, consultez notre guide Prestations d'assurance-vie au profit d'une personne d'âge mineur (version pour le Québec).

Annexe F – Ententes juridiques

Type d'entente	Description
Convention d'achat-vente	• Certaines entreprises ont conclu des conventions d'achat-vente distinctes qui portent sur le décès, l'invalidité ou la retraite de l'un ou une des propriétaires et comprennent une formule d'évaluation de l'entreprise.
Convention entre actionnaires	• Énonce les droits et les obligations des actionnaires d'une société par actions et peut comprendre des stipulations d'achat-vente.
Contrat de société	• Énonce les droits et les obligations des associés d'une société de personnes et peut comprendre des stipulations d'achat-vente.
Contrat de mariage, entente de vie commune ou entente de cohabitation	• Entente entre conjoints ou conjoints de fait portant sur le droit à une pension alimentaire et sur la propriété ou le partage des biens en cas de rupture de l'union ou de décès. • Il s'agit d'un accord prénuptial lorsqu'il est conclu avant le mariage.
Entente de séparation	• Entente conclue entre conjoints au moment de la séparation et comportant des stipulations relatives à la pension alimentaire et au partage des biens.
Conventions de copropriété immobilière	• Entente entre les parties qui établit leurs droits sur un bien. L'entente peut prévoir le partage de la propriété juridique, de la propriété bénéficiaire ou des deux entre plusieurs particuliers, fiducies ou sociétés.
Convention de prêt au taux prescrit	• Entente généralement conclue entre conjoints, ou entre un parent et son enfant adulte, aux fins du fractionnement du revenu. • Assurez-vous d'examiner les modalités de l'entente afin de déterminer les conséquences du décès de l'une des parties. Pour en savoir plus, consultez notre guide Avantages fiscaux des prêts à taux prescrit.
Convention de prêt personnel ou de reconnaissance de dette	• Entente entre deux personnes ou plus qui constate une dette et peut notamment porter sur des prêts personnels entre membres d'une même famille. • Assurez-vous d'examiner les modalités du prêt et de vérifier si le testament contient des clauses de renonciation ou de rapport successoral précisant la façon dont la succession doit traiter la dette.

Type d'entente	Description
Conventions d'assurance en copropriété	• Entente régissant les relations entre deux ou plusieurs parties qui se partagent la propriété d'un contrat d'assurance. Les parties conviennent de la répartition de l'obligation de payer les primes, des valeurs de rachat du contrat, s'il y a lieu, et des garanties prévues par celui-ci.
Convention d'assurance en partage des coûts et bénéfices	• Convention selon laquelle on partage les coûts et les bénéfices d'un contrat d'assurance-vie, sans en partager la propriété. • Peut être utilisée par une collaboratrice ou un collaborateur essentiel, ou une ou un actionnaire qui est le seul propriétaire du contrat et qui désigne la compagnie comme bénéficiaire irrévocable de la partie capital-décès du contrat. • À sa retraite, la collaboratrice ou le collaborateur essentiel change de bénéficiaire, en vertu de la convention. Cette personne peut alors effectuer des retraits sur le contrat ou le donner en garantie de prêts afin de générer un revenu de retraite.



Des questions ? Nous sommes là pour vous aider.

Demandez à votre conseillère ou conseiller de vous parler de la Sunlife dès aujourd'hui!

Pourquoi choisir la Sunlife ?

La Sunlife est une organisation de services financiers de premier plan à l'échelle internationale. Au Canada, nous avons commencé à vendre de l'assurance-vie en 1871. Depuis lors, notre engagement à aider nos Clients à bâtir une sécurité financière durable et à mener des vies plus saines, grâce à des produits de pointe, des conseils d'experts et des solutions innovantes, nous a permis de faire connaître la Sunlife, une marque en laquelle les gens ont confiance.

Sunlife

Pour une vie plus radieuse

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'assureur et est membre du groupe Sunlife. © Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2026. 820-3301-11-26.