

Introduction à la planification successorale



Pour certains Canadiens, le concept de « planification successorale » est souvent synonyme de testaments et de procurations. Il est toutefois important de noter que ces documents essentiels ne doivent pas être considérés comme l'ensemble de la planification successorale, mais plutôt comme les résultats écrits d'un processus détaillé en plusieurs étapes. Voici certaines des principales mesures que vous devez prendre pour vous assurer que votre plan successoral est à jour et adapté à vos besoins et à votre situation :

1. [Collecte de renseignements](#)
2. [Établissement des objectifs](#)
3. [Mise en œuvre](#)
4. [Révisions régulières](#)

1. Collecte de renseignements

Avant d'envisager de rencontrer un avocat ou un notaire pour préparer vos testaments, vos procurations et tout autre document pertinent relatif à la planification successorale, assurez-vous d'avoir recueilli tous les renseignements nécessaires dont vous et, par la suite, votre spécialiste en testament et en droit successoral aurez besoin pour brosser un portrait complet de votre vie ainsi que des gens et des objectifs qui sont importants pour vous. Ces renseignements peuvent être répartis dans les catégories suivantes : i. votre situation personnelle, ii. vos renseignements sur vos finances et vos actifs, et iii. vos bénéficiaires prévus (ceux à qui vous souhaitez que votre plan successoral bénéficie).

Votre situation personnelle

Les renseignements qui seront pertinents dans cette partie de votre collecte de données répondent aux questions suivantes par rapport à votre vie : qui, quoi et où. Ils indiquent aussi toute situation qui pourrait nécessiter des stratégies de planification successorale avancées. Voici certains de ces renseignements importants : votre lieu de naissance, votre citoyenneté et votre statut de résident, votre état matrimonial et les documents pertinents relatifs à cet état (p. ex., contrat familial ou accord de séparation), votre profession, vos problèmes de santé qui pourraient devoir être abordés dans votre plan successoral, et les possibles complications actuelles ou celles qui pourraient survenir à l'avenir et qui pourraient nécessiter une attention particulière (p. ex., une poursuite en cours ou une réclamation potentielle grevant votre succession).

Il est important que vous fournissiez l'ensemble de ces renseignements, car ils pourraient jouer un rôle important dans votre plan successoral.

Renseignements sur vos finances et vos actifs

Cette partie des renseignements que vous avez recueillis doit décrire tout ce que vous possédez et ce que vous devez. Vous devrez dresser la liste de vos actifs, indiquer ce qu'ils vous ont coûté au moment de leur acquisition et combien d'argent vous avez investi pour améliorer considérablement ces actifs et à combien vous estimez leur juste valeur marchande si vous les vendiez aujourd'hui.

Un autre renseignement important de cette partie de votre collecte de données est la façon dont ces actifs sont détenus. Cette information peut sembler d'ordre général, mais elle peut être plus complexe que vous ne le pensez. Par exemple, vous pouvez détenir personnellement ces actifs, ou une société dont vous détenez des actions ou une fiducie dont vous êtes

bénéficiaire peut les détenir. Vous pouvez présumer que vous détenez un actif dans la mesure où vous l'avez utilisé sans restriction, mais il se peut que vous ne le déteniez pas personnellement. Il se peut également que vous ne soyez pas le seul propriétaire de l'actif, alors votre participation exacte devrait aussi être indiquée. Ces renseignements peuvent avoir d'importantes répercussions sur votre plan successoral.

Une pratique gagnante consiste à noter toute condition ou restriction concernant votre utilisation, votre propriété et votre capacité de transférer l'actif. Par exemple, vous pourriez vouloir léguer vos parts de l'entreprise familiale à votre conjoint, mais vous pourriez être assujéti à une convention entre actionnaires stipulant que vos frères et sœurs ont le droit d'acheter vos parts de votre succession. Un autre facteur qui pourrait restreindre votre capacité de transférer un actif serait les différents modes de propriété, comme la tenance conjointe, la tenance commune ou une participation viagère. Vous voulez peut-être léguer votre participation par rapport à des biens à vos enfants, mais celle-ci pourrait être une tenance conjointe, ce qui signifie que votre participation irait au copropriétaire des biens par droit de survie à votre décès. Si vous n'êtes pas en mesure de déterminer ces renseignements par vous-même, votre avocat spécialisé en immobilier pourra vous aider.

Il est également important de noter tout passif que vous pourriez avoir, y compris les modalités relatives à la sûreté et au remboursement. Vos renseignements financiers doivent comprendre les renseignements sur les sommes qui vous sont dues et les modalités du prêt, en plus d'indiquer si vous souhaitez que les dettes soient effacées ou recouvrées à votre décès.

Et il est très important de penser aux impôts accumulés sur le revenu et les gains en capital qui peuvent être associés aux divers actifs, ainsi qu'à d'autres formes de dépenses, comme les frais d'homologation.

La compréhension de la liquidité d'une succession permet aux personnes d'être certaines des droits de bénéficiaire qu'ils souhaitent léguer. Il est nécessaire d'avoir une liste détaillée des actifs, des passifs et de l'impôt pour confirmer que les objectifs indiqués dans le plan successoral sont atteignables.

Vos bénéficiaires prévus

Vous devez fournir des renseignements biographiques complets sur les personnes qui devraient bénéficier de votre plan successoral. Ces renseignements peuvent comprendre : leurs noms et prénoms complets et officiels, leur date de naissance, leur citoyenneté, leur lieu de naissance et de résidence, leur relation avec vous et leurs coordonnées.

Ensuite, notez tout problème de santé ou financier de vos bénéficiaires qui pourrait nécessiter des stratégies de planification successorale avancées. Il est important de fournir ces renseignements, même s'ils sont délicats, pour que votre avocat (notaire au Québec) puisse vous aider à mettre en place la stratégie appropriée pour gérer le problème. Par exemple, si l'un de vos bénéficiaires a de mauvaises compétences en gestion financière et a donc des créanciers, votre notaire peut recommander une fiducie pour protéger votre bénéficiaire contre la mauvaise gestion des fonds et empêcher ses créanciers d'avoir accès au capital de la fiducie. Si vous avez un bénéficiaire qui est handicapé et qui reçoit une prestation provinciale d'invalidité, il est important que votre notaire en soit informé afin qu'il puisse établir une fiducie pour ce bénéficiaire qui préserverait ses prestations gouvernementales si cela est important pour votre bénéficiaire.

Si vous souhaitez aider des organismes de bienfaisance au moyen de votre plan successoral, notez leur nom enregistré (qui peut être confirmé dans la Liste des organismes de bienfaisance de l'Agence du revenu du Canada) et la section de l'organisme que vous désirez nommer comme bénéficiaire.

Dans cette partie, vous devez également inclure des renseignements sur les personnes que vous avez expressément choisi de ne pas nommer comme bénéficiaires. Si un membre de votre famille avec lequel vous avez coupé tout contact peut s'attendre à recevoir un héritage de votre succession, il est important que votre notaire sache pourquoi vous avez choisi de ne pas léguer une partie de votre succession à cette personne et l'histoire derrière cette rupture de contact. Ces renseignements pourraient s'avérer utiles en cas de contestation testamentaire et fourniront à votre notaire les renseignements nécessaires pour minimiser le risque d'une réclamation contre votre succession.

2. Établissement des objectifs

À cette étape du processus de planification successorale, votre tâche consiste à établir vos priorités et objectifs pour votre plan successoral. Vous devez tenir compte de vos obligations légales et morales qui doivent être remplies dans le cadre de votre plan successoral. Vous devez ensuite déterminer les autres objectifs que vous aimeriez voir atteints, qu'il s'agisse de réduire l'impôt à payer, de protéger des actifs, de faire des dons de bienfaisance ou simplement de subvenir aux besoins de vos proches après votre décès et de distribuer des actifs en temps opportun.

Le principal objectif de la planification successorale pour de nombreuses personnes est de s'assurer que ce qu'elles laisseront suffira à leurs personnes à charge – leur conjoint,

leurs enfants mineurs et les adultes à qui elles offrent un soutien régulier – et de déterminer comment structurer leur héritage pour permettre à ces personnes de s'épanouir. Un objectif propre aux propriétaires d'entreprise pourrait être d'égaliser la succession entre les bénéficiaires impliqués dans l'entreprise et ceux qui n'y participent pas. Dans le cas des familles reconstituées, l'objectif pourrait être de laisser un revenu régulier au conjoint survivant tout en préservant le capital de la succession pour les enfants issus d'une union antérieure.

À cette étape du processus de planification successorale, vous devez également tenir compte de vos intentions en matière de dons de bienfaisance. Vous avez peut-être des objectifs caritatifs que vous aimeriez atteindre grâce à votre plan successoral, mais ne connaissez pas d'organisme qui effectue ce type de travail. De plus, l'un de vos objectifs pourrait être de laisser un héritage durable à un organisme de bienfaisance au-delà d'un don unique de votre succession. Si vous établissez ces objectifs philanthropiques, votre notaire pourra vous aider à trouver l'organisme ou la structure de bienfaisance qui convient le mieux à vos objectifs.

Il est important que vous déterminiez qui sera en mesure de réaliser vos objectifs en cas d'incapacité potentielle ou après votre décès. Vous pouvez avoir différentes personnes en tête pour différentes tâches. Un ami proche peut être assez avisé sur le plan financier, être digne de confiance, avoir le temps d'administrer votre succession et ainsi être une bonne option en tant que liquidateur ou exécuteur testamentaire. Un proche peut être très bon en période de crise émotionnelle et avoir de l'expérience dans le monde des soins de santé; il pourrait donc être votre choix naturel pour votre mandataire d'une procuration relative au soin de la personne.

Lorsque vous songez aux personnes que vous aimeriez voir occuper ces rôles, tenez compte de leur emplacement, de leur âge, de leur expérience et de leur capacité d'y consacrer du temps. Vous devriez profiter de l'occasion pour confirmer que ces personnes sont prêtes à assumer les rôles que vous envisagez pour elles. Vous pourriez également discuter de leurs attentes en matière de rémunération pour ces rôles.

Si votre succession est complexe ou si vous ne souhaitez pas faire porter le fardeau de ces responsabilités à vos proches, vous pourriez considérer de confier ces tâches à des professionnels. Voici quelques options à examiner : une société de fiducie, un avocat ou notaire ou un comptable. Il est important que vous discutiez avec un représentant de l'organisation pour avoir une idée des services qu'elle offre et savoir si elle est prête à agir à ce titre en votre nom.

3. Mise en œuvre

Lorsque vous avez recueilli les renseignements nécessaires et avez examiné attentivement vos obligations et objectifs, la prochaine étape du processus de planification successorale consiste à trouver un avocat spécialisé en testament et en droit successoral qui vous aidera à mettre en œuvre votre plan successoral. Le barreau de votre province ou de votre territoire peut être une bonne ressource dans la mesure où il pourra vous recommander à un avocat spécialisé en testament et en droit successoral parmi ses membres. Vous pouvez également consulter un avocat qui détient le titre de spécialiste en fiducies et en successions accordé par la Society of Trust and Estate Practitioners (STEP).

Vous pourriez également faire vos propres recherches pour déterminer quels avocats de votre région se spécialisent dans la planification successorale ou dont la planification successorale est l'un des principaux domaines de service de leur pratique. Vous voudrez peut-être tenir compte des recommandations de vos amis et des membres de votre famille, mais il est conseillé de confirmer que l'avocat qui vous est recommandé est un spécialiste en planification successorale ou dont la planification successorale est l'un des principaux domaines de service de sa pratique.

Une fois que vous aurez retenu les services de votre avocat spécialisé en planification successorale, il travaillera avec vous pour s'assurer qu'il comprend votre situation, vos renseignements financiers, vos bénéficiaires prévus et les complications qui pourraient survenir dans votre succession ou en cas d'incapacité potentielle. Ces renseignements sont essentiels pour votre avocat spécialisé en planification successorale, et il sera utile que vous les ayez rassemblés à l'avance.

Votre avocat ou notaire pourra ensuite travailler sur votre plan successoral personnalisé, qui peut comprendre les documents suivants : testaments, procurations relatives aux biens, procurations relatives au soin de la personne, fiducies et autres documents ou structures qui peuvent être nécessaires ou bénéfiques à l'atteinte de vos objectifs.

Lorsque ces documents auront été préparés et signés, il est important que vous suiviez les conseils de votre notaire concernant leur conservation sécuritaire.

4. Révisions régulières

Vos renseignements et ceux de vos bénéficiaires, ainsi que vos obligations, priorités et objectifs peuvent changer tout au long de votre vie. Assurez-vous donc de réviser souvent votre plan et d'y apporter des modifications pour tenir compte de ces nouvelles situations.

Il est recommandé de réviser vos documents tous les trois à cinq ans ou au fur et à mesure que des situations changent dans votre vie et nécessiteraient une révision. Il peut s'agir d'un changement à votre état matrimonial, d'un déménagement dans un autre territoire (p. ex., une autre province ou un autre pays) pour vous-même ou pour votre exécuteur ou liquidateur, de la naissance d'un nouveau bénéficiaire, du décès d'un bénéficiaire, d'une maladie ou d'une invalidité pour l'un de vos bénéficiaires dont les répercussions pourraient se prolonger dans son avenir, ou de l'acquisition d'un actif qui pourrait nécessiter une planification successorale particulière. Les changements apportés à des lois fédérales et provinciales existantes, y compris à la législation fiscale et à la jurisprudence, peuvent également avoir un impact sur la planification successorale et justifier une mise à jour de votre plan successoral.

Il est prudent de discuter de ces changements avec votre spécialiste en droit successoral et en testament pour déterminer si un changement est nécessaire dans les documents de votre plan successoral. Souvent, les notaires intègrent des éventualités dans les documents de votre plan successoral pour couvrir certaines de ces situations. Toutefois, il est judicieux d'informer votre notaire de ces changements de situation afin qu'il puisse les consigner dans son dossier même si aucun changement aux documents de votre plan successoral n'est requis pour le moment.

Facteurs à considérer

La planification successorale est un processus continu en plusieurs étapes qui tient compte de votre situation personnelle et financière unique, ainsi que de celle de vos bénéficiaires prévus, de votre dynamique familiale, de vos objectifs et de vos intentions. Cela peut être un défi de taille, mais il n'est pas obligatoire que ce le soit. Avec l'aide de professionnels spécialisés en droit successoral et en testament, peu importe l'étape de votre vie, il n'est jamais trop tôt ni trop tard pour élaborer, mettre en œuvre et mettre à jour un plan qui peut répondre à vos objectifs de planification successorale.

Discutez avec votre conseiller TD pour vous aider à définir vos objectifs et à déterminer si une planification plus poussée est nécessaire afin que toutes les étapes du processus de planification successorale soient à jour et cadrent avec votre situation et vos objectifs.



Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Ils proviennent de sources jugées fiables. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies fiscales, de placement ou de négociation devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun.

Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc., Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust). Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

^{MD} Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion ou de ses filiales.