

Valeur nette



8 conseils pour protéger votre testament

Au Canada, vous êtes autorisé à distribuer votre succession comme bon vous semble; toutefois, il importe de tenir compte de votre situation personnelle, notamment l'union de fait, l'état matrimonial, les familles recomposées, les mineurs, les enfants adultes et les personnes à charge. Protégez votre testament pour garantir le respect de vos volontés et éviter les désaccords sur votre succession.

No 1 : Renseignez-vous sur les lois de votre province

Sachez si la loi vous oblige à subvenir aux besoins de votre conjoint, d'enfants mineurs ou d'enfants adultes handicapés. Si vous détenez des actifs à l'extérieur du Canada, certaines règles pourraient dicter qui vous devez inclure dans votre testament. Votre professionnel en services financiers peut prévoir le montant des fonds requis pour subvenir aux besoins des membres de votre famille.

No 2 : Faites appel à un avocat en droit successoral pour réduire le plus possible les conflits futurs

Envisagez un accord de cohabitation ou une entente prénuptiale si vous souhaitez donner à votre nouveau conjoint un montant inférieur au minimum provincial. Si vous avez des enfants d'un mariage précédent, laissez un pourcentage à votre ex-conjoint pour qu'il puisse subvenir à leurs besoins. Dans le cas des familles recomposées, un avocat en droit successoral peut aider à réduire le plus possible les risques de désaccord.

No 3 : Rédigez votre testament pendant que vous êtes sain de corps et d'esprit

Même si vous êtes très occupé, prenez le temps de mettre à jour vos documents de planification successorale. Avez-vous d'importants problèmes de santé? Demandez à votre médecin ou à un spécialiste des facultés mentales un avis écrit indiquant que vous êtes mentalement apte à créer un testament valide.

No 4 : Envisagez de signer votre testament dans le bureau d'un avocat ou d'un notaire sans la présence de votre famille

Ainsi, personne ne pourra dire que vous avez subi des pressions pour donner un cadeau à un membre de votre famille. Suivez les règles de votre province sur la façon de signer un testament dactylographié et sur le nombre de témoins qui doivent être présents.

À propos de BMO Gestion privée

Fortes de l'histoire, de la stabilité et des ressources de BMO Groupe financier – BMO Banque privée et BMO Nesbitt Burns se sont rassemblées sous la marque unifiée de BMO Gestion privée. Les professionnels de l'une des plus importantes sociétés de services de placement traditionnels en Amérique du Nord et ceux de la meilleure banque privée au Canada travaillent maintenant en partenariat pour vous aider à relever les défis du processus complexe qu'est la gestion de patrimoine. Nos professionnels pluridisciplinaires en gestion de patrimoine adoptent une démarche proactive pour aider les personnes et les familles fortunées à atteindre leurs objectifs en matière de patrimoine. Les services offerts comprennent la planification du patrimoine, la gestion de placements, les services bancaires, la planification fiscale, les services fiduciaires et successoraux et la philanthropie.

Pour en savoir plus, visitez <https://www.bmo.com/gestionprivee/>

No 5 : L'assurance-vie peut aider à répartir équitablement les dons entre vos enfants

Par exemple, si vous avez une ferme d'une valeur de 500 000 \$ et des liquidités/placements de 250 000 \$, vous pouvez donner la ferme à un enfant et léguer à l'autre les liquidités/placements ainsi qu'une police d'assurance-vie de 250 000 \$ – ou plus pour couvrir les dépenses de la succession. Un professionnel de BMO Gestion privée peut vous parler d'autres stratégies de répartition applicables à votre situation.

No 6 : Expliquez vos décisions de planification successorale

Si vous avez l'intention de répartir vos actifs de manière inégale ou d'exclure quelqu'un de votre testament, informez vos proches de votre décision de votre vivant ou rédigez une lettre ou un affidavit à cet effet. Ceci aidera les bénéficiaires à comprendre vos motifs et à passer à autre chose, en plus d'éviter que d'autres parlent en votre nom.

No 7 : Choisissez un liquidateur honnête en qui vous avez confiance

La rédaction d'un testament est une affaire personnelle, mais garder le secret peut mettre vos proches dans une situation difficile. Si le liquidateur est aussi l'un des bénéficiaires, il pourrait y avoir un conflit d'intérêts. Songez donc à faire appel à un liquidateur professionnel, comme la Société de fiducie BMO. Envisagez également de nommer un liquidateur distinct pour vos actifs numériques.

No 8 : Ajoutez une clause de non-contestation à votre testament

Songez à ajouter une clause stipulant que si un bénéficiaire conteste le testament pour obtenir davantage, son héritage ira à un autre bénéficiaire. Vous pourriez aussi ajouter une clause stipulant qu'une personne qui échoue dans sa contestation du testament devra payer les frais juridiques de toutes les parties à même son héritage.

Planifiez

Passez en revue votre testament à quelques années d'intervalle pour vous assurer qu'il tient compte de tous les membres actuels de votre famille et de vos actifs, surtout si votre situation personnelle ou votre actif a changé. Les conflits successoraux peuvent gâcher la dynamique familiale pendant plusieurs générations et immobiliser des fonds dans des litiges.

Obtenez de bons conseils et mettez à jour votre plan successoral et les documents justificatifs afin que vos volontés soient respectées et que vos bénéficiaires soient protégés.

Apprenez-en davantage de votre professionnel en services financiers de BMO.

Achat de biens immobiliers américains par des Canadiens

Si vous achetez une résidence secondaire aux États-Unis, il importe de bien comprendre les aspects fiscaux et obligations de déclaration propres aux États-Unis, qui s'ajoutent aux répercussions fiscales de cette décision au Canada.



Impôt successoral américain

À votre décès, sauf en cas de transfert de la résidence secondaire à votre conjoint survivant (ou à une fiducie de conjoint admissible) au moment du décès, les gains en capital non réalisés seront imposables au Canada en dollars canadiens en vertu de la règle de disposition réputée à la juste valeur marchande.

Vous pourriez aussi être assujetti à l'impôt successoral américain si vous possédez des actifs américains (biens immobiliers, actions, fonds communs, FNB, etc.) d'une valeur de 60 000 \$ US ou plus et des actifs mondiaux d'une valeur supérieure à 12,92 millions de dollars US l'année de votre décès (montant rajusté en fonction de l'inflation pour 2023). Le fisc américain impose la juste valeur marchande du bien immobilier au décès. Cependant, un crédit d'impôt fédéral canadien correspondant au montant de l'impôt successoral américain à payer sur les biens situés aux États-Unis peut réduire l'impôt canadien à payer sur ces biens.

Structures de propriété directe

i. Propriété individuelle. Êtes-vous marié ou conjoint de fait? Il pourrait être avantageux de mettre le bien au nom du conjoint ayant l'avoir

net le plus faible si son actif est égal ou inférieur à 12,92 millions de dollars US pour l'année d'imposition 2023. Cependant, de tels transferts de biens entre conjoints peuvent entraîner l'application de l'impôt américain sur les dons. Si l'impôt successoral américain ne peut être entièrement éliminé, on peut envisager de financer le solde à payer au moyen d'une assurance-vie.

ii. La copropriété conjointe avec gain de survie est la structure la plus simple pour transmettre les biens au décès. Toutefois, elle n'est généralement pas recommandée pour les couples canadiens qui possèdent des biens immobiliers aux États-Unis, puisque la pleine valeur des biens américains pourrait être assujettie deux fois à l'impôt successoral américain : au décès du premier conjoint, puis au décès du second.

Les conjoints pourraient remplacer cette structure par une propriété commune basée sur l'apport de chacun, mais l'impôt américain sur les dons pourrait s'appliquer.

iii. La propriété commune permet à chaque conjoint de détenir une quote-part égale ou inégale des biens. La quote-part du défunt est transférée à la personne qu'il a désignée par testament, et non automatiquement au conjoint survivant. Chaque conjoint peut décider de transférer sa quote-part à une fiducie au profit du conjoint pour réduire l'impôt successoral. Renseignez-vous sur le transfert des biens à une fiducie canadienne admissible pour reporter l'impôt successoral américain et l'impôt canadien sur le revenu.



Propriété par l'intermédiaire d'une fiducie discrétionnaire entre vifs résidente au Canada

Au décès, les biens sont la propriété de la fiducie et ne sont pas assujettis à l'impôt successoral américain; cependant, la fiducie doit acquérir les biens avec des fonds fournis par le particulier qui crée la fiducie. Pour éviter l'application de l'impôt américain sur les dons, il faut transférer les fonds à la fiducie avant l'achat des biens.

Une fiducie résidente au Canada est réputée avoir disposé de tous ses biens en immobilisation au 21e anniversaire de sa date d'établissement. Rédigez l'acte de fiducie de façon à ce que le gain sur la vente ne soit pas attribué au constituant et veillez à demander les crédits pour impôt étranger afin d'éviter la double imposition. Vous abandonnez la propriété et le contrôle des biens à la fiducie et vous ne pouvez être bénéficiaire ou fiduciaire de la fiducie.

Propriété d'une résidence secondaire américaine par l'intermédiaire d'une société de capitaux canadienne

Ce n'est pas un moyen efficace de réduire le plus possible l'impôt successoral américain. L'Agence du revenu du Canada (ARC) considère l'utilisation personnelle d'une résidence secondaire appartenant à une société constituée en 2005 ou par la suite comme un avantage imposable. Cette structure n'était pas recommandée parce que l'impôt américain sur les gains en capital réalisés lors de la vente d'une propriété était beaucoup plus élevé pour une société que pour une fiducie ou un particulier. Cependant, la réduction récente du taux américain d'imposition des sociétés (21 %) a rendu cette structure plus intéressante.

Propriété par l'intermédiaire d'une société de personnes canadienne

Cette structure peut réduire l'impôt successoral américain si la société de personnes choisit d'être traitée comme une société de capitaux aux États-Unis, mais l'Internal Revenue Service (IRS) ne s'est pas encore prononcé de manière définitive à ce sujet.

Hypothèque sans recours

Ce genre de prêt hypothécaire réduit la valeur d'un bien immobilier américain dollar pour dollar, mais il peut être difficile à obtenir d'un prêteur commercial.

Locataire payant un loyer au propriétaire canadien d'un immeuble situé aux États-Unis

Il faut effectuer une retenue d'impôt égale à 30 % des loyers bruts, sauf si le propriétaire choisit de traiter le loyer comme un « revenu effectivement lié à une activité exercée aux États-Unis. Consultez un spécialiste de la fiscalité transfrontalière pour plus de détails.

Vente de biens immobiliers américains

La vente d'un bien immobilier américain entraîne des conséquences fiscales aux États-Unis et au Canada, à moins que l'acheteur utilise la propriété comme résidence principale et que le produit de la vente soit inférieur à 300 000 \$ US. Un particulier qui achète des biens immobiliers aux États-Unis à un vendeur qui n'est ni citoyen ni résident des États-Unis doit retenir 15 % du prix d'achat et verser ce montant à l'IRS. Consultez un spécialiste de la fiscalité transfrontalière pour savoir comment réduire ou éliminer cette retenue d'impôt.

Le gain ou la perte découlant de la vente de biens immobiliers américains doit être déclaré aux États-Unis au moyen d'une déclaration de revenus des particuliers non-résidents. Une déclaration de revenus d'État peut également être exigée. Documentez intégralement l'achat des biens et toute amélioration qui leur a été apportée pour pouvoir calculer le coût aux fins de l'impôt américain au moment de la vente.

Vous devez aussi déclarer le gain aux autorités fiscales canadiennes (en dollars CA). Réclamez un crédit pour impôt étranger à l'égard de l'impôt américain payé sur le gain découlant de la vente, en tenant compte du taux de change et de la variation éventuelle de la valeur des biens en dollars US.

En bref : Planifiez votre achat en tenant compte à la fois de l'impôt américain sur le revenu et les successions et des répercussions fiscales au Canada.

Vu la complexité des questions fiscales dans les deux pays, consultez un spécialiste de l'impôt successoral transfrontalier avant d'acheter un bien immobilier aux États-Unis.

Apprenez-en davantage de votre professionnel en services financiers de BMO.

¹ Pour faciliter la lecture, les époux et conjoints de fait sont désignés par le terme « conjoint » dans cet article.

Évaluation d'un cabinet de services professionnels

Il peut être difficile de déterminer le bon prix et la bonne structure pour la vente de votre cabinet. Un évaluateur externe peut fournir une estimation indépendante de la valeur et orienter vos attentes dans le cadre de la vente, de l'admission de nouveaux associés, de la planification de la relève, de la mise en œuvre d'une convention de rachat avec un associé ou d'un litige.



Actifs incorporels et actifs corporels

Les états financiers d'un cabinet de services professionnels décrivent les actifs corporels, comme l'encaisse, les comptes clients, les travaux en cours, le mobilier et l'équipement à leur valeur comptable amortie. Les actifs incorporels peuvent comprendre la clientèle personnelle des associés, laquelle n'est pas transférable. Cependant, la clientèle du cabinet est transférable sur le plan commercial. Les cabinets dont les associés ont une importante clientèle personnelle devraient professionnaliser leurs pratiques et leurs relations avec les clients pour accroître leur clientèle transférable. Il s'agit par exemple de s'assurer que chaque client a plus d'un point de contact au sein du cabinet.

Éléments à prendre en compte relativement à l'évaluation et à la structure de la transaction

Parmi les méthodes d'évaluation, on trouve le multiple du bénéfice, la valeur actualisée des flux de trésorerie, des règles empiriques et l'actif net rajusté. Habituellement, les travaux en cours constituent l'actif principal, en supposant qu'un acheteur aura accès aux dossiers des clients et sera en mesure de poursuivre ses activités avec la clientèle existante.

L'évaluateur passe en revue les dossiers des clients existants afin de déterminer le total des honoraires et le calendrier prévus. Toute majoration de la juste valeur marchande par rapport à la valeur comptable doit refléter la marge excédentaire provenant de la clientèle commerciale existante.

Il y a deux options de structuration possibles pour évaluer et vendre les travaux en cours :

1. Calculer la valeur actualisée avec paiement complet à la conclusion de la transaction. Ceci transfère à l'acheteur les risques et les hausses et baisses éventuelles, comme une marge bénéficiaire réelle plus élevée ou plus faible, pour chaque dossier.
2. Calculer le montant prévu, puis établir un plan de remboursement au fil du règlement des factures de ces dossiers. Ceci transfère le risque au vendeur, car il ne gère plus le dossier et ne contrôle pas si le client choisit de rester ou non.

Dans ces scénarios, le montant comprend le « profit » par dossier, et non le total des honoraires, car il y a des coûts liés à l'achèvement de chaque dossier par le nouveau propriétaire. Ceci suppose également qu'il n'y a aucun autre actif ou passif important dans les livres et que le cabinet sera vendu selon la méthode de comptabilité de trésorerie sans facteur d'endettement.

Une vente ou un achat de travaux en cours est structuré comme une cession d'actifs (achat d'un actif plutôt que l'achat d'actions). Les acheteurs préfèrent généralement acheter des actifs d'une entreprise plutôt que des actions, car ils peuvent choisir les actifs qui les intéressent et ne sont pas responsables du passif de l'entreprise existante. De plus, un acheteur peut hausser le coût fiscal de tout bien amortissable à sa valeur marchande actuelle. En revanche, la vente d'actions est habituellement privilégiée par les vendeurs en raison de l'exonération cumulative des gains en capital. Si la marque et la réputation d'une entreprise ont une valeur significative et que l'acheteur a l'intention d'exercer des activités semblables, un achat d'actions peut également être attrayant pour l'acheteur.

Demandez conseil à un professionnel

Déterminez à l'avance vos objectifs, votre vision et votre plan de sortie. Retenez les services d'un conseiller professionnel qui vous aidera dans les négociations – si vous n'avez jamais vendu d'entreprise, cette personne vous aidera à prendre les bonnes décisions.

Apprenez-en davantage de votre professionnel en services financiers de BMO.



BMO Gestion privée fournit la présente publication dans un but d'information seulement. Celle-ci ne prétend pas offrir des conseils professionnels et ne doit pas être considérée comme tel. Les renseignements contenus dans la présente publication sont fondés sur des documents jugés fiables, mais BMO Gestion privée ne peut pas en garantir l'exactitude ni l'exhaustivité. Il est préférable de consulter un représentant de BMO concernant votre situation personnelle ou financière. Les commentaires publiés ici ne constituent pas une analyse définitive de l'application des lois fiscales ni des lois régissant les fiducies et les successions. Ils sont de nature générale et il est recommandé de consulter un professionnel sur sa situation fiscale particulière.

BMO Gestion privée est le nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses filiales qui offrent des produits et des services de gestion privée de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion privée. Les services bancaires sont offerts par l'intermédiaire de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements, de planification de patrimoine, de planification fiscale et de planification philanthropique sont offerts par l'entremise de BMO Nesbitt Burns Inc. et de BMO Gestion privée de placements Inc. Si vous êtes déjà client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour de plus amples renseignements. Les services successoraux, fiduciaires et de garde sont offerts par BMO Société de fiducie. Les entités juridiques de BMO Gestion privée n'offrent pas de conseils fiscaux. Société de fiducie BMO et BMO Banque de Montréal sont membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC).

¹⁰⁰ Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction de la présente publication sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion privée.