

Mise à l'épreuve du plan successoral en période de crise et considérations spéciales supplémentaires pour les propriétaires d'entreprises.

Une crise peut être un élément déclencheur qui vous incite à agir si vous n'avez pas de plan successoral, ou même de testament.

Les gens ont souvent tendance à repousser la planification successorale parce que ce n'est pas une priorité pour eux. Ils se disent qu'ils pourront s'en occuper « plus tard ». Des événements comme la pandémie de COVID-19 montrent que les choses peuvent changer d'un coup et continuer d'évoluer rapidement pendant une longue période.

Même si vous avez déjà un plan successoral en place, le fait de savoir que votre plan est à jour vous donnera un surcroît d'assurance qu'il fonctionnera, même en situation de crise.

Pour vérifier que votre plan successoral est à jour, envisagez de le mettre à l'épreuve. Quel que soit votre plan, vous devriez vous poser certaines questions importantes :

Examen de votre testament, de vos procurations et de vos désignations de bénéficiaire actuels

- Votre succession a-t-elle été affectée de manière importante par la récente baisse du marché ?
- La distribution de vos biens dans le testament est-elle conforme à vos volontés actuelles ?
- Votre liquidateur est-il en mesure de gérer les complexités d'une administration successorale à l'heure actuelle, et est-il disposé à le faire ? Votre liquidateur prend-il de l'âge ou a-t-il déménagé ?
- Si vous avez prévu des dons précis, ceux-ci correspondent-ils encore à vos volontés et sont-ils toujours proportionnels à l'ensemble de votre succession ?
- Si vous avez imposé des restrictions pour l'âge auquel vos enfants toucheront leur héritage, celles-ci sont-elles toujours appropriées ? L'héritage devrait-il être détenu en fiducie plus longtemps ou moins longtemps ?
- Le tuteur que vous avez nommé pour un enfant d'âge mineur est-il toujours approprié ?
- Avez-vous inclus ou souhaiteriez-vous inclure des dons pour vos petits-enfants (ou même pour vos arrière-petits-enfants) ?
- Avez-vous accordé ou continuez-vous d'accorder une aide financière plus importante à l'un de vos enfants par rapport aux autres ? Comptez-vous considérer cette aide comme un don ou souhaitez-vous que cela soit pris en compte et déduit de la part remise à l'enfant au moment où il recevra son héritage ?
- Avez-vous pensé à avoir des bénéficiaires subsidiaires et, le cas échéant, les avez-vous nommés pour vos comptes enregistrés (pas au Qc) et votre assurance vie ? Veillez à ce que votre testament prenne en considération les mouvements de fonds provenant de ces comptes.
- Avez-vous en place une assurance-vie adéquate ?
- Avez-vous une procuration perpétuelle ou permanente relative aux biens qui désigne une personne qui s'occupera de vos finances si jamais vous perdez votre capacité à prendre des décisions ? Cette procuration est-elle à jour ?
- Avez-vous une procuration relative aux soins personnels ou une directive personnelle désignant une personne chargée de prendre les décisions concernant vos soins de santé si jamais vous n'êtes plus en mesure de le faire vous-même ?
- Avez-vous parlé à vos mandataires et ceux-ci sont-ils au courant de vos souhaits ? Seront-ils toujours en mesure d'agir le moment venu ?

Autres éléments que les propriétaires d'entreprise doivent prendre en considération pour mettre à l'épreuve leurs plans successoraux

- Avez-vous en place un testament secondaire pour déterminer ce qu'il adviendra de vos actions de sociétés privées lorsque cela peut être pertinent, dans les provinces où c'est une option ?
- Votre liquidateur sera-t-il capable d'administrer votre succession complexe en période de crise ?
- Avez-vous choisi les signataires appropriés pour votre entreprise, que ce soit par l'intermédiaire d'une procuration, d'une nomination à titre de fiduciaire ou d'autres administrateurs ou dirigeants de l'entreprise ?
- Le mandataire responsable de vos biens pourra-t-il se mettre à votre place et composer avec les complexités de votre structure d'entreprise actuelle si vous devenez malade ?
- Avez-vous passé en revue les documents constitutifs de votre entreprise (la convention entre actionnaires, le contrat de société ou la convention de coentreprise) pour comprendre le plan de relève ? Si vous avez des partenaires, vous devez aussi vous assurer qu'ils comprennent le plan de relève et que leur propre plan successoral est à jour.
- Les plans successoraux doivent être revus pour veiller à ce que les distributions demeurent conformes aux volontés et qu'il n'y aura pas de conséquences imprévues. Par exemple, un enfant A hérite d'une entreprise et un enfant B, de placements. Or, il y a peut-être maintenant une différence majeure entre la valeur de l'entreprise et celle des placements.
- Passez en revue la structure de votre entreprise et envisagez de supprimer, de liquider ou de fusionner toutes les entités redondantes (sociétés par actions, sociétés de personnes, fiducies, etc.). L'administration de votre succession sera plus facile si les liquidateurs n'ont pas à composer avec des entités inutiles ou redondantes dans la structure de l'organisation.
- Êtes-vous certain que le paiement des impôts, les flux de trésorerie, les évaluations des sociétés et les opérations sont en règle ?

Planification fiscale et successorale complexe


Un examen de votre plan successoral pourrait révéler d'autres occasions de planification fiscale :

- Voyez si un gel successoral¹ serait pertinent à un coût réduit, lorsque les évaluations sont moins élevées, et qu'il pourrait vous permettre de payer moins d'impôt plus tard, au moment du décès.
- Serait-il possible de mettre en place une fiducie familiale dans le cadre d'un gel successoral ?
- Si d'autres démarches de planification sont entreprises pendant cette période, en particulier pour des raisons fiscales, veillez à ce que toutes les mesures adoptées soient coordonnées avec vos autres documents et stratégies de planification successorale afin d'éviter toute conséquence imprévue.

Un plan successoral efficace offre la souplesse nécessaire pour réagir à de multiples scénarios (par exemple, des fluctuations économiques ou des problèmes de santé que nous pourrions avoir ou que pourraient avoir nos bénéficiaires). Nous encourageons les clients à adopter un plan pouvant permettre d'aborder tous les scénarios hypothétiques, qu'il s'agisse de la crise de la COVID-19, d'autres problèmes de santé personnels ou d'accidents imprévus, afin que leurs volontés et leurs instructions soient connues en toutes circonstances.

Ici, pour vous.

Votre professionnel en services financiers de BMO est là pour vous aider à mettre à l'épreuve votre plan de gestion de patrimoine. Outre des points de discussion sur la planification successorale, votre plan de gestion de patrimoine peut passer en revue des considérations liées à la planification des placements, à la planification fiscale, à la planification de la relève et à la philanthropie. Concevoir ces plans, les mettre en œuvre et en discuter avec votre famille peut prendre du temps. Donc, plus vous donnez du temps à votre professionnel en services financiers de BMO, plus le processus sera facile et plus les résultats seront bons. Vous aurez l'esprit tranquille en sachant que vos affaires sont en règle.

 **N'hésitez pas à discuter de votre plan successoral avec votre professionnel en services financiers de BMO.**



1. Un gel successoral est une technique de planification successorale qui peut être utilisée pour restructurer la propriété de votre société. Le but est de limiter la valeur de vos actifs qui prennent de l'appréciation (et de vos futures obligations fiscales et successorales connexes) et de transférer la croissance future à votre famille, à des employés clés non apparentés ou à d'autres bénéficiaires.

Cette publication de BMO Gestion privée est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue ni ne doit être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion privée ne peut en garantir ni l'exhaustivité ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre professionnel en services financiers de BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion privée est un nom commercial qui désigne la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées qui offrent des produits et des services de gestion 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'entremise 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.

Les services successoraux et fiduciaires ainsi que les services de garde de valeurs sont offerts par la Société de fiducie BMO. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Services conseils en assurances et planification successorales inc.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction du document, 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.