



OFFRIR DES SOLUTIONS FINANCIÈRES GLOBALES

Se doter d'un plan de placement est essentiel pour atteindre ses objectifs à long terme. Cependant, le plan à lui seul ne suffit pas. Une stratégie est nécessaire pour protéger l'actif et le préserver en vue de le transmettre à ses bénéficiaires – en d'autres termes, un plan successoral. Ce numéro présente les principaux jalons qui marquent le processus de planification successorale. Entouré d'experts du Groupe Banque Scotia, votre conseiller de ScotiaMcLeod coordonne, avec le concours de votre avocat et de votre comptable, l'ensemble des stratégies formant un plan successoral qui répond à vos besoins et s'adapte aux changements à venir.

## Ce qu'il faut savoir sur le plan successoral

Pina Melchionna, *directrice générale nationale, Planification testamentaire et successorale*

**Q**ue votre patrimoine soit important ou modeste, le plan successoral doit faire partie de votre stratégie financière globale. Dans son essence, la planification successorale vise à établir ou à maintenir une tradition, qui comporte l'accumulation, la conservation et la distribution de l'actif de manière efficace sur le plan fiscal.

Voici certains éléments clés à examiner dans le cadre du processus de planification successorale.

### INTÉGRER LE PLAN SUCCESSORAL AU PLAN FINANCIER GLOBAL

Dressé par un professionnel compétent, un plan financier en bonne et due forme assure l'établissement des objectifs et le suivi, sur une base régulière, des progrès réalisés.

### POSSÉDER UN TESTAMENT DUMENT RÉDIGÉ

Le testament constitue le document central de tout plan successoral. Il assure la distribution ordonnée des biens au décès. Sans testament, votre succession est administrée en vertu des lois provinciales applicables. La rédaction d'un testament implique la nomination d'un liquidateur qui administrera vos affaires et exécutera vos instructions. Le testament doit être révisé sur une base régulière et mis à jour lorsque la situation personnelle change.

### PRÉPARER LES PROCURATIONS

Les procurations sont de deux types. Le premier est une « procuration relative aux biens ». Il s'agit d'un document juridique dans lequel vous nommez une personne pour s'occuper de vos biens ou les céder en votre nom. Le deuxième est une « procuration relative au soin de la personne ». Vous trouvez dans ce document, qui est aussi de nature juridique, le nom de la personne qui agira à votre place dans les questions de santé.

Si vous êtes frappé d'incapacité et ne détenez pas de procuration valide, le gouvernement provincial s'occupera de gérer lui-même vos affaires. Le conjoint survivant ou une autre personne intéressée pourra demander à la cour de le faire, toutefois, il vaut toujours mieux choisir à l'avance la personne qui prendra ces décisions.

### NOMMER UN LIQUIDATEUR

Un liquidateur est une personne ou une société de fiducie, comme Trust Scotia, désignée dans un testament pour administrer vos affaires, exécuter vos instructions et régler la succession. Le liquidateur est redevable devant la loi aux bénéficiaires et aux créanciers de la succession.

Vous voudrez peut-être avoir recours à une personne morale comme liquidatrice testamentaire si vous avez :

- Des fiducies à gérer
- Une entreprise privée ou une entreprise familiale

*Suite à la page suivante...*

- Des biens immobiliers importants ou un actif à l'extérieur de la province ou du pays
- Des fondations ou des fiducies de bienfaisance à constituer ou à administrer
- Un portefeuille d'actions à liquider
- Des bénéficiaires résidant à l'extérieur du Canada
- Des bénéficiaires ayant des besoins particuliers
- Des bénéficiaires d'âge mineur
- Une situation familiale complexe

## ENVISAGER DES STRATÉGIES D'ASSURANCE

Les stratégies d'assurance peuvent aussi vous aider à atteindre les objectifs énoncés dans votre plan. Parmi ces stratégies :

- 1. Protéger votre patrimoine contre l'appétit du fisc.** Les fonds peuvent être réaffectés à un contrat d'assurance afin de faire profiter vos bénéficiaires de la pleine valeur de votre patrimoine. L'assurance remplace la valeur de votre patrimoine perdue en impôts, allégeant ainsi le fardeau fiscal global qui pèse sur votre succession et vos héritiers.
- 2. Rehausser la valeur du patrimoine.** Souscrire à une assurance-vie exempte d'impôt peut accroître la valeur de votre patrimoine. Les primes couvrant les coûts d'assurance et de police sont puisées à même un compte dans lequel les fonds ont été versés en une somme forfaitaire unique ou en plusieurs versements étalés sur des années. Votre patrimoine s'accroît au fur et à mesure que votre police augmente, et le produit est distribué exempt d'impôt aux bénéficiaires à votre décès.

Pour les propriétaires d'entreprise, l'assurance-vie est aussi un outil important et peut être utilisée comme un élément du plan successoral : elle finance les obligations fiscales, crée des économies fiscales et éventuellement allège la facture fiscale lors du transfert de propriété de la société.

## ENVISAGER LA PERTINENCE D'UNE FIDUCIE

Une fiducie est créée par une personne au moyen d'un testament ou d'un contrat. Qu'il s'agisse d'une personne ou d'une société comme Trust Scotia, un fiduciaire est nommé pour administrer la fiducie. Une fiducie permet de transférer le produit d'un actif à des membres de la famille ou à d'autres personnes chères, tout en conservant un certain contrôle sur l'actif transféré.

## DÉTERMINER SI LE DON PLANIFIÉ VOUS CONVIENT

Pour les personnes qui laissent un héritage important, il existe de nombreuses options de dons de bienfaisance comportant, entre autres, l'établissement d'une fondation privée, d'une fiducie avec droit réversible à une œuvre de bienfaisance, le don de titres boursiers et des legs de bienfaisance.

L'élaboration d'un plan successoral peut être compliquée et exige l'interaction entre différentes disciplines et lois. C'est pourquoi il est important de travailler avec une équipe de spécialistes. Votre conseiller de ScotiaMcLeod dispose des ressources et de l'accès à une équipe d'experts du Groupe Banque Scotia pour vous guider tout au long du processus de planification et vous procurer la tranquillité d'esprit en vous préparant pour l'avenir.

## Avantages des fiducies

Les fiducies constituent un précieux atout dans un plan successoral et servent divers objectifs. En plus d'assurer un certain contrôle sur l'actif transféré, elles offrent les avantages suivants :

- Administration des biens pour les bénéficiaires qui sont incapables de bien gérer les biens en raison de leur âge mineur, d'un handicap ou d'un manque d'expérience
- Report de l'impôt sur les gains en capital accumulés
- Diminution des frais d'homologation au décès parce que l'actif de la fiducie ne fait pas partie de la succession
- Distribution des revenus et des gains en capital parmi les membres de la famille sous réserve de certaines restrictions
- Passage de la croissance future à la génération suivante sur une base avantageuse du point de vue fiscal lorsque conjugué à un gel successoral

### Pensée

*Les obstacles sont ces choses effrayantes que l'on aperçoit lorsqu'on détourne les yeux de de son but.*

*Henry Ford*



La présente publication a été préparée par ScotiaMcLeod, une division de Scotia Capitaux Inc. (SCI), membre du FCPE. Ce document n'est donné qu'à titre d'information générale et ne doit pas être assimilé à des conseils personnels en matière de placement, de fiscalité ou de retraite. Nous ne sommes pas des conseillers fiscaux et nous vous recommandons de consulter vos conseillers fiscaux avant de prendre quelque mesure que ce soit en fonction des renseignements qui figurent dans cette publication. La présente publication et l'information, les opinions et les conclusions qu'elle contient sont protégées par le droit d'auteur. Le présent document ne peut être reproduit en totalité ou en partie, ni mentionné de quelque façon que ce soit, et l'information, les opinions et les conclusions qu'il contient ne peuvent être mentionnées, dans chaque cas, sans le consentement exprès préalable de SCI. Le Groupe Banque Scotia désigne La Banque de Nouvelle-Écosse et ses filiales canadiennes. <sup>MC</sup> Marques de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse.

Le Groupe Gestion privée Scotia réunit un ensemble de services destinés à la clientèle privée parmi ceux offerts par La Banque de Nouvelle-Écosse, La Société de fiducie Banque de Nouvelle-Écosse, Gestion de placements Scotia Cassels Limitée, Scotia Cassels U.S. Investment Counsel Inc. et ScotiaMcLeod, une division de Scotia Capitaux Inc., toutes membres du Groupe Banque Scotia. Scotia Capitaux Inc. est membre du FCPE.

Tous les produits d'assurance sont vendus par l'entremise de ScotiaMcLeod Services Financiers inc., une filiale spécialisée dans l'assurance de Scotia Capitaux Inc., membre du Groupe Banque Scotia. Lorsqu'ils discutent de produits d'assurance-vie, les conseillers en placement et les planificateurs financiers de ScotiaMcLeod agissent en qualité d'assureurs-vie (conseillers en sécurité financière au Québec) représentant ScotiaMcLeod Services Financiers inc.

<sup>MC</sup> Marque de commerce utilisée sous réserve de l'autorisation et du contrôle de La Banque de Nouvelle-Écosse. ScotiaMcLeod est une division de Scotia Capitaux Inc., membre du FCPE.