GESTION PRIVÉE DE PATRIMOINE

Une affaire de famille

Rapport sur les Canadiens fortunés et le transfert de patrimoine

3	4	6	8	15	19	21
Présentation	Remarques sur le patrimoine	Transferts de patrimoine	Transferts du vivant	Planification successorale et transferts	Discussions	Observations finales

Présentation

Selon le Rapport d'Investor Economics sur le bilan des ménages, il y avait au Canada à la fin de 2006 471 000 ménages qui avaient accumulé un actif à investir d'au moins un million de dollars. À la fin de 2020, soit quatorze ans plus tard, le nombre de ménages avait bondi à 913 000 et le montant des actifs détenus par les familles prospères avait considérablement augmenté, passant de 1 600 milliards à 4 200 milliards de dollars.

La croissance des actifs détenus par ces ménages, les changements fréquents apportés aux règles fiscales, deux corrections importantes des marchés boursiers et la vigueur du marché immobilier, pour ne mentionner que quelques facteurs influents, ont obligé la plupart des ménages aisés, dont plusieurs comprenaient des personnes âgées de plus de 70 ans, à réévaluer constamment leurs plans financiers. Ces ménages ont notamment passé en revue et actualisé les plans relatifs à la protection du patrimoine familial, ainsi qu'au partage et au transfert final de ce patrimoine, qu'il s'agisse de placements, de biens immobiliers ou d'une entreprise familiale.

Le présent rapport d'IG Gestion privée de patrimoine traite de certains des enjeux complexes auxquels ces ménages font face. Il s'appuie sur deux projets de recherche importants : un projet de recherche qualitative mené par Investor Economics (IE) pour le compte d'IG Gestion de patrimoine au printemps de 2021 et un projet de recherche qualitatif entrepris à l'été de 2021 par Pollara Strategic Insights.

Cet important rapport vise à souligner les principaux enjeux auxquels doivent faire face de nombreuses familles canadiennes en matière de transfert du patrimoine. Les résultats de la recherche peuvent nourrir les discussions entre les membres des familles et éclairer les gestionnaires des secteurs de la planification financière, successorale, fiduciaire ou patrimoniale. Les résultats font ressortir tant la générosité des Canadiens fortunés que les lacunes en planification financière et successorale qui peuvent éroder leur patrimoine lors du partage avec la prochaine génération ou du transfert à celle-ci.

Le présent rapport vise à souligner les principaux enjeux auxquels doivent faire face de nombreuses familles canadiennes en matière de transfert du patrimoine.

Remarques sur le patrimoine

La recherche effectuée portait sur les ménages qui disposaient d'un actif à investir d'au moins un million de dollars. L'actif à investir, ou patrimoine financier personnel, représente environ 70 % des successions des ménages canadiens. Tout plan financier relatif au transfert du patrimoine, y compris les plans successoraux, doit nécessairement tenir compte du bilan complet des personnes et des ménages.

En plus de leurs économies et de leurs placements, les particuliers et les ménages détiennent des actifs moins liquides ou non liquides, comme des participations dans une entreprise familiale, la valeur nette d'immeubles résidentiels, de placements immobiliers ou de propriétés de loisir (tant au Canada qu'ailleurs); des collections d'œuvres d'art, d'antiquités et de bijoux; ainsi que ce qui constitue au sens large un bien de consommation durable et qui comprend les automobiles, les appareils électroménagers et les appareils électroniques comme les ordinateurs.

À la fin de 2020, la valeur totale de l'actif des ménages canadiens, exclusion faite des avoirs détenus dans des régimes de retraite à prestations déterminées (tant privés que publics) était estimée à 11 900 milliards de dollars.

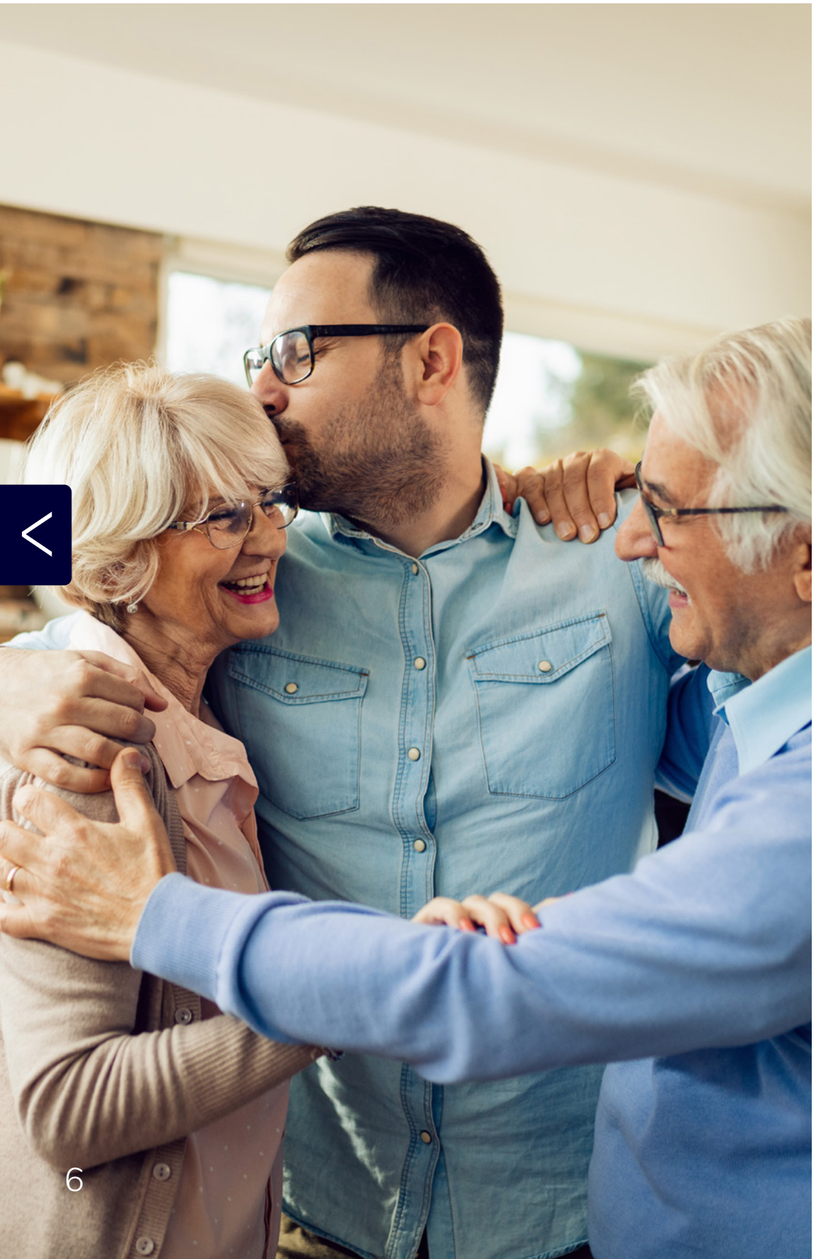
Toutefois, tout plan financier tiendra également compte du passif qui, dans le bilan, correspond aux dettes envers les créanciers. Le total du passif est déduit du total de l'actif pour déterminer la valeur d'une succession, le montant brut qui pourra être transféré (voir l'Annexe 1). Le total du passif des ménages à la fin de 2020 était estimé à 2 400 milliards de dollars, dont 66 % ou 1 600 milliards de dollars correspondaient aux soldes impayés de prêts hypothécaires résidentiels.

Une fois le passif soustrait de l'actif total rajusté, la valeur nette de l'actif des Canadiens à la fin de 2020 atteignait 9 500 milliards de dollars, dont la majeure partie était détenue par le million de ménages qui composent le segment de clientèle à valeur élevée (CVE). Le présent rapport met l'accent sur ces ménages et sur leur actif. Toutefois, de nombreuses constatations de l'étude s'appliquent également aux autres 15,5 millions de ménages canadiens.

Annexe 1 | Valeur nette des ménages canadiens (G$)

2010	2015	2020	TCAC sur 10 ans (taux de croissance annuel composé)
7 547 $	10 204 $	14 290 $	6,72 %

Source : Investor Economics, 2021 Household Balance Sheet Report.



Les trois phases du transfert de patrimoine

Le transfert du patrimoine individuel et familial, incluant les avoirs financiers et les biens corporels, ne se fait pas en une fois; il se déroule généralement en trois phases.

Phase un : Transfert du vivant

Le premier transfert (habituellement, le plus modeste sur le plan monétaire) a lieu du vivant du propriétaire des avoirs. Généralement, les propriétaires sont les parents qui choisissent de donner, ou parfois, de prêter une part du patrimoine à leurs enfants, soit pour un soutien financier général, soit pour les aider à acheter un bien, par exemple une maison, ou pour un investissement, comme une mise de fonds pour le démarrage ou l'expansion d'une entreprise.

L'un des participants à la recherche a résumé ainsi l'approche prudente des transferts du vivant :

> *« Nous voulions lui donner un coup de main, sans que cela lui tombe tout cuit dans le bec. »*

Phase deux : Transfert au sein des ménages

Le deuxième transfert de patrimoine a lieu en fin de vie d'un des parents ou conjoints. Dans le cas des Canadiens à valeur élevée, la plupart du temps, un testament a été établi et les instructions sont claires. Par ailleurs, de nombreux biens et comptes sont détenus conjointement ou leur transfert peut se faire sans incidences fiscales.

Selon les projections d'Investor Economics, le montant total des avoirs transférés au sein des ménages entre 2020 et 2030 devrait atteindre 1 640 milliards de dollars.

Ce montant, qui inclut les avoirs financiers et les biens corporels, tient également compte des prestations de décès (non indiquées dans le bilan d'un ménage) et des frais associés au règlement de la succession qui, si la personne ou le couple possède un plan adéquat, sont généralement modestes.

Phase trois : Transfert intergénérationnel

La troisième et dernière phase du transfert du patrimoine familial a lieu au décès du conjoint survivant. On ne s'en étonnera pas, le montant estimé du transfert à la génération suivante est moins élevé à cette étape en raison du temps écoulé entre les décès des deux conjoints, de l'érosion de capital découlant des problèmes de santé ou autres dépenses liées à la retraite et parce que, cette fois-ci, l'impôt sur les revenus et sur les gains en capital, les frais d'homologation (faibles, comparés à l'impôt), les frais juridiques et frais funéraires, ainsi que les legs entrent en jeu. Malgré ces facteurs, on estime qu'environ 1 207 milliards de dollars seront transférés aux héritiers de la génération suivante au cours des dix prochaines années (voir l'Annexe 2).

Les grands bénéficiaires de ce transfert de richesse sans précédent seront les jeunes baby-boomers (personnes nées entre 1955 et 1964) et les membres de la génération X (personnes nées entre 1965 et 1980). On estime à 252 milliards de dollars le montant des successions qui passera aux mains d'héritiers âgés de plus de 65 ans. Malheureusement pour eux, les membres de la génération Y, qui ont peut-être plus besoin d'un soutien financier que les autres groupes d'âge, devront attendre leur tour.

Les résultats des enquêtes, tant quantitatives que qualitatives, démontrent clairement que les trois types de transfert (sans compter les transferts à des tiers comme le gouvernement ou des organismes de bienfaisance, ou les transferts différés au moyen d'une fiducie) sont au cœur des plans de gestion du patrimoine familial, que ces plans soient formels ou informels. L'omission d'intégrer le transfert de patrimoine dans un plan financier pourrait entraîner le paiement d'impôts et de coûts superflus, sans oublier l'érosion de la valeur de la succession qui en résulterait.

Annexe 2 | Transfert de richesse entre conjoints et intergénérationnel pour la prochaine décennie (G$)

	Actif successoral	Frais, impôts et dons à des tiers	Patrimoine transmis
Entre conjoints	1 700 $	61 $	1 639 $
Intergénérationnel	1 285 $	78 $	1 207 $

Source : Investor Economics, 2021 Household Balance Sheet Report.

Transferts du vivant

Malgré les effets perturbateurs de la pandémie mondiale, l'attitude des Canadiens fortunés quant au transfert, de leur vivant, d'une partie de leur patrimoine aux autres membres de leur famille semble avoir été guidée par d'autres facteurs.

Même s'il nous faut admettre que l'obligation de rester à la maison a permis aux gens de réfléchir à diverses questions financières, tout en leur donnant l'occasion d'épargner en réduisant les dépenses de consommation liées aux voyages et aux loisirs, les personnes interrogées dans le cadre de l'étude ont mentionné trois motifs qui les inciteraient à la générosité envers les membres de leur famille, dans une perspective à long terme (voir l'Annexe 3).

Annexe 3 | Classement des principaux motifs des dons faits aux membres d'une famille

Études	86 %
Première maison	72 %
Voiture	52 %
Dépenses de mode de vie	51 %
Démarrage d'une entreprise	30 %
Prochaine maison	24 %
Résidence secondaire	10 %

Source : sondage Pollara 2021

Investissement en éducation

Une nette majorité de parents désireux d'aider leurs enfants ont déclaré qu'ils se sentaient responsables du paiement, en totalité ou en partie, des frais des études postsecondaires de ceux-ci.

Dans l'ensemble, 86 % des personnes interrogées par Pollara ont indiqué qu'elles avaient soutenu financièrement leurs enfants dans leurs études collégiales ou universitaires, ou qu'elles prévoyaient de le faire, tandis que 46 % ont indiqué qu'elles avaient payé en entier les études de leurs enfants ou prévoyaient de le faire.

Les groupes les plus susceptibles d'offrir ce soutien financier étaient des parents qui avaient eux-mêmes fait des études avancées, ainsi que des entrepreneurs pour qui la réussite personnelle était directement liée aux études.

Les principales motivations que les parents ont mentionnées lors des entrevues étaient le montant total des frais de scolarité et des frais de subsistance qu'ils jugeaient préoccupant, la valeur des études pour la recherche ultérieure d'un emploi et le désir d'éviter que leurs enfants terminent leurs études avec un niveau d'endettement élevé pouvant mettre en péril leur avenir financier. Le niveau moyen de soutien indiqué par les parents interrogés se situait aux environs de 35 662 $, soit l'équivalent de 45 % des frais globaux estimatifs engagés par un étudiant inscrit à un programme de quatre ans[1].

Le sondage n'a pas fait la distinction entre les épargnes enregistrées et non enregistrées en ce qui a trait aux sources du soutien financier. Il est intéressant de noter toutefois qu'à la fin de 2020, la valeur totale de l'actif détenu dans les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE) – financés généralement par les parents ou les grands-parents – s'élevait à 69,9 milliards de dollars et que le décaissement moyen des quelque 420 000 étudiants ayant bénéficié du programme en 2020 était de 9 375 $[2].

[1] Selon les indications de Mark Brown dans Maclean's. 1er avril 2018.
[2] Programme canadien pour l'épargne-études : Rapport statistique annuel de 2020, Emploi et Développement social Canada (EDSC).

Une nette majorité de parents désireux d'aider leurs enfants ont déclaré qu'ils se sentaient responsables du paiement, en totalité ou en partie, des frais des études postsecondaires de ceux-ci.

Achat d’une maison

Le motif qui venait au deuxième rang tout de suite après le financement des études était le désir des parents de fournir à leur progéniture du capital pour l’achat d’une première maison. Lors du sondage, près de trois personnes sur quatre ont indiqué qu’elles avaient déjà agi ou qu’elles prévoyaient agir comme « banque maman et papa ». Peu d’entre elles ont dit qu’elles fourniraient la totalité du montant, la moyenne des répondants ayant indiqué que leur financement représenterait au plus 25 % du prix d’achat total.

Comme la valeur des maisons dans la plupart des villes canadiennes ne semble pas près de diminuer, le soutien des parents pour l’acquisition d’une propriété devient de plus en plus important. Bien que le pourcentage du soutien à l’achat ne soit pas très élevé, les parents ont donné en moyenne un montant de 145 000 $ aux enfants pour les aider à acquérir une maison, ce qui correspond à la taille des dons mentionnée lors des entrevues. Comme on s’y attendait, le montant de ces dons variait en fonction du niveau de patrimoine et de revenu, et du lieu de résidence de la famille. À Vancouver, l’une des personnes sondées a déclaré ceci :

> *« Nous avons donné 100 000 $ à notre plus jeune fils pour l’achat d’une maison à Vancouver parce que c’est bien trop cher. »*

L'étude a également révélé que le soutien parental futur pour l'achat d'une première maison (26 % dans l'ensemble) était le plus élevé en Colombie-Britannique (33 %) et en Ontario (30 %), provinces canadiennes où les prix de l'immobilier étaient les plus élevés.

Comme nous l'avons indiqué, les parents jugeaient important d'aider leurs enfants à acheter une première maison, à un moment où le prix des propriétés, déjà élevé, ne cesse d'augmenter. Toutefois, les parents étaient moins enthousiastes à l'idée d'aider leur fils ou leur fille lors de l'achat de la prochaine maison (24 %) ou d'une résidence secondaire (10 %). Ces pourcentages étaient beaucoup plus faibles que les autres formes de soutien (voir l'Annexe 4) et les mères se sont montrées moins généreuses que les pères.

Selon les moyennes obtenues lors du sondage en ligne et en se basant sur les données de segmentation d'Investor Economics, les dons que les jeunes adultes ont reçus et qu'ils recevront de familles canadiennes fortunées au cours des prochaines années atteindront environ 100 milliards de dollars. La « banque maman et papa » semble bien jouer son rôle pour alimenter la demande de propriétés.

Annexe 4 | Classement du soutien pour l'achat d'une propriété (selon le sexe)

	Femme	Homme
Première maison	71 %	72 %
Prochaine maison	22 %	28 %
Résidence secondaire	4 %	12 %

Source : sondage Pollara 2021

Démarrage d'une entreprise

Le troisième motif pouvant inciter les parents à valeur élevée à fournir du capital pour les projets de leurs enfants est le démarrage d'une entreprise. D'après les résultats du sondage de Pollara, 30 % des ménages à valeur élevée ont fourni ou seraient disposés à fournir du capital pour aider leur fils ou leur fille à se lancer en affaires et plus du quart d'entre eux (26 %) ont indiqué qu'ils financeraient au moins la moitié des frais de démarrage.

En examinant plus attentivement les données du sondage, on réalise que plus le niveau de richesse du ménage est élevé, plus les répondants sont à l'aise d'investir dans une nouvelle entreprise, constatation qui ne s'applique pas uniquement aux ménages à valeur élevée qui se sont enrichis en exploitant leur propre entreprise. Autrement dit, les parents qui n'ont jamais eu d'entreprise sont disposés à soutenir leurs enfants dans une aventure entrepreneuriale. Notons aussi que les femmes qui ont un actif élevé se sont montrées moins enclines que les hommes à risquer leur argent dans une nouvelle entreprise.

Finalement, il est important de souligner qu'entre 2014 et 2018, le nombre de personnes âgées entre 25 ans et 34 ans qui se sont lancées en affaires a augmenté de 80 %, comparativement à une progression de 39 % dans la cohorte de gens âgés de 35 ans à 44 ans[3].

[3] *Un monde d'entrepreneurs*. Banque de développement du Canada. 2019.

Des parents aimants, mais lucides

La plupart des ménages à valeur élevée ayant participé au projet de recherche se sont montrés très généreux envers leurs enfants et, dans certains cas, leurs petits-enfants, mais un petit groupe de participants, dont plusieurs ont mentionné qu'ils donnaient à des organismes de bienfaisance, estimaient qu'un soutien financier trop marqué empêcherait les enfants de prendre conscience des efforts, de la détermination et du discernement nécessaires pour se bâtir un mode de vie confortable et durable. Ces parents qui avaient déjà fait des dons à leurs enfants continuaient d'être préoccupés par l'impact que cela pouvait avoir.

> *« Je crains que nous ayons gâté nos enfants plus que de raison. »*

Les participants qui avaient le sentiment que la générosité financière n'était pas la voie à suivre ont également mentionné que certains enfants manquaient de discipline pour les questions financières, tandis que d'autres parents doutaient de la qualité et de la durabilité des relations personnelles de leurs enfants.

Enfin, une poignée de participants ont mentionné que leurs enfants réussissaient très bien sur le plan financier et qu'ils n'avaient aucune raison de réduire la valeur de leur succession, car rien n'indiquait un besoin de ce côté-là.

Aide à long terme ou à court terme

Il semble qu'en général une forte majorité de personnes et de ménages à valeur élevée ont déjà fourni ou sont disposés à fournir un généreux soutien financier pour des projets et des placements importants qui procureront des avantages à long terme, plutôt que pour de la consommation à court terme. Les trois-quarts (77 %) des participants au sondage ont indiqué qu'ils voulaient voir leurs enfants « prendre de l'avance » (voir l'Annexe 5).

Annexe 5 | Responsabilités des parents envers leurs enfants

Aider les enfants à « prendre de l'avance »	77 %
S'assurer que les enfants pourront gérer leur patrimoine	71 %
Éviter l'« affluenza »	68 %
Subsistance et héritage	68 %

Source : sondage Pollara 2021

Qu'ils soient généreux ou parcimonieux, la plupart des clients abordent la question du soutien financier de leur vivant dans une optique d'équité. Le soutien a été offert à tous les enfants dans un souci d'équité. Si l'un des enfants s'est vu refuser une somme pour un projet particulier, il n'y aura pas d'exception pour un autre enfant, à moins de besoins spéciaux, dans le cas d'une incapacité physique ou mentale par exemple.

De toute évidence, bien que 79 % des répondants au sondage aient indiqué qu'ils avaient un conseiller financier, un don financier important à un ou à plusieurs enfants n'est pas un élément qui avait été prévu et intégré au plan financier familial.

Cela peut s'expliquer en partie par le fait que les parents ne savaient pas, au moment d'élaborer le plan, quelle somme ils auraient à fournir, ou dans quelle mesure leur situation financière leur permettrait de verser la somme en question sans mettre en péril leur propre sécurité financière.

Dans le cas des trois types de dons interfamiliaux dont nous avons discuté dans cette section, 42 % des personnes sondées n'avaient fait aucune estimation préalable de la taille du don pour l'achat d'une première maison, ce pourcentage passant à 65 % lorsque le don visait un investissement dans une nouvelle entreprise familiale.

77 % des participants au sondage ont indiqué qu'ils voulaient voir leurs enfants « prendre de l'avance ».

Planification successorale et transferts

Tant les données d'Investor Economics que les résultats du sondage de Pollara ont confirmé qu'en raison de la pandémie mondiale, les ménages canadiens à valeur élevée faisaient passer les questions de santé avant la gestion du patrimoine familial, ou du moins les mettaient sur le même plan.

Certains participants ont indiqué que ce n'est pas la peur d'une infection potentiellement mortelle qui les a poussés à réfléchir à leur succession ou à leur plan de transfert de patrimoine en fin de vie, mais plutôt le fait d'avoir plus de temps et le constat que, malgré la récession économique de 2020, tant leurs portefeuilles que leurs biens immobiliers avaient pris de la valeur.

D'autres ont mentionné des changements comme la vente de l'entreprise familiale, ou les inquiétudes grandissantes qu'ils avaient au sujet des besoins financiers de leurs parents vieillissants, ce dernier élément étant jugé préoccupant par 33 % des répondants au sondage.

Testaments et procurations

Les Canadiens à valeur élevée semblent avoir bien fait leurs devoirs pour assurer un transfert fluide de leur patrimoine à leurs héritiers et autres bénéficiaires. Dans l'ensemble, 89 % d'entre eux ont rédigé un testament, bien que l'importance accordée à un testament puisse varier selon l'âge : parmi les Canadiens à valeur élevée, seulement 64 % de ceux qui sont âgés de moins de 55 ans ont un testament, comparativement à 86 % de ceux qui ont entre 55 ans et 64 ans et à 94 % des retraités à valeur élevée de plus de 65 ans (voir l'Annexe 6).

Annexe 6 | Ceux qui ont un testament (dans l'ensemble/avec un conseiller/sans conseiller)

	Dans l'ensemble	Avec un conseiller	Sans conseiller
Ont un testament	89 %	91 %	83 %
Ont une procuration relative aux biens	74 %	76 %	63 %

Source : sondage Pollara 2021

Un haut niveau de préparation exige toutefois bien plus que la mise en place d'un testament. D'autres documents peuvent aussi avoir d'importantes répercussions sur la gestion de la santé et du patrimoine d'une personne pendant les dernières années de sa vie. Seulement 74 % des participants (hors Québec) ont indiqué qu'ils avaient une procuration relative aux biens, un pourcentage encore moins élevé (70 %) ayant une procuration relative aux soins personnels.

Au Québec, seulement 58 % des répondants avaient mis en place un mandat en cas d'inaptitude, document utilisé en cas d'incapacité, qu'il ne faut pas confondre avec une procuration.

La première étape, qui est essentielle, est de mettre en place une documentation exacte et à jour. L'étape suivante est de veiller à ce que toutes les parties en cause, qu'il s'agisse des liquidateurs, des héritiers ou des conseillers financiers, soient informés du contenu du testament et de leur rôle dans le règlement de la succession. La prochaine section qui s'intitule *Les discussions* porte sur cette deuxième étape.

Le recours à un conseiller financier

Comme il est indiqué dans l'Annexe 6, le recours à un conseiller financier a été associé à un niveau plus élevé de préparation, quels que soient les types de documents de transfert de patrimoine.

Selon les résultats de l'étude, 91 % des Canadiens à valeur élevée faisant affaire avec un conseiller financier ont un testament, comparativement à 83 % de ceux qui gèrent leurs affaires financières de manière autonome.

L'influence positive des conseillers financiers, ainsi que le niveau de richesse, ont également été démontrés par l'existence de testaments spéciaux pour les biens étrangers ainsi que d'un inventaire et d'évaluations pour les biens personnels.

Malgré l'influence positive qu'exercent les conseillers en aidant les familles à préparer le transfert de leur patrimoine, l'étude a également révélé que seulement 35 % des Canadiens à valeur élevée se tournaient vers leur principal conseiller financier pour obtenir des conseils en matière de planification successorale, et qu'un pourcentage légèrement plus élevé consultaient d'autres professionnels, comme des avocats et des comptables, pour obtenir un avis d'expert.

Des conseillers ont évoqué un manque de préparation des clients à valeur élevée à l'égard des plans successoraux. Il est en effet apparent que de nombreuses personnes considèrent la planification successorale comme une activité non récurrente plutôt que comme un processus continu qui exige de l'attention en raison des changements dans la structure et la situation financière de la famille.

À part la suggestion d'un conseiller les incitant à revoir leur plan successoral, les participants à la recherche ont mentionné leur propre expérience en tant que liquidateur ou bénéficiaire de leurs parents ou d'un membre de la famille.

Les bénéficiaires

Tant la recherche effectuée par Investor Economics que celle de Pollara ont confirmé la prédominance des membres de la famille immédiate en tant que bénéficiaires des plans successoraux. Les conjoints, les enfants et, dans une mesure moindre, les petits-enfants ont été identifiés comme les principaux bénéficiaires nommés dans les testaments des répondants à valeur élevée. Selon les résultats du sondage, 20 % des répondants à valeur élevée prévoyaient faire un legs testamentaire à des petits-enfants.

Dans la plupart des cas, les participants ont indiqué qu'ils feraient tout leur possible pour traiter leurs enfants également plutôt que sur la base de leurs besoins financiers ou de leur contribution au patrimoine familial, exception faite des enfants ayant des besoins particuliers en raison de problèmes de santé physique ou mentale.

Certains participants à la recherche, tout en ayant l'intention de faire preuve d'équité dans la répartition de leur patrimoine, ont indiqué qu'ils ne souhaitaient pas se priver pour laisser un gros héritage à leurs enfants.

> *Mon but dans la vie n'est pas de laisser une fortune en héritage à mes enfants.*

Certains plans successoraux (20 %) comportaient un legs testamentaire à un ou plusieurs organismes de bienfaisance. Toutefois, on a constaté un écart important entre le pourcentage de répondants qui planifiaient de faire un legs testamentaire et le pourcentage de ceux qui font actuellement des dons à des organismes de bienfaisance (65 %). Plus de la moitié des répondants au sondage ont indiqué que les legs n'excéderaient pas 10 % de la valeur de leur patrimoine.

Enjeux de la planification successorale

Les projets de recherche ont révélé un certain nombre de préoccupations récurrentes, peu importe l'âge, la situation géographique ou autres variables. Le choix du ou des liquidateurs a été mentionné comme une grande préoccupation. De nombreux répondants ont nommé un ou plusieurs de leurs enfants comme liquidateurs, mais certains, conscients des désaccords pouvant survenir entre les enfants, ont désigné un autre membre fiable de la famille (par exemple, un beau-frère) ou un ami proche qui connaît bien les valeurs financières de la famille.

Comme un des conseillers interrogés lors de la recherche l'a mentionné, une autre question difficile est la protection des jeunes enfants lors d'une tragédie :

> *La plus grande pierre d'achoppement est la nomination d'un tuteur pour les enfants.*

Outre le choix des liquidateurs et des tuteurs et la répartition de la succession entre les bénéficiaires, les Canadiens à valeur élevée ont trois autres grands sujets de préoccupation. Ceux-ci sont distincts, mais dans de nombreux cas ils sont interdépendants et susceptibles d'influer négativement sur le règlement d'une succession.

Le premier sujet de préoccupation, mentionné par 85 % des répondants au sondage, peu importe l'âge, le sexe, le patrimoine ou le revenu, est l'importance de prendre des mesures pour assurer un transfert harmonieux du patrimoine.

Dans une large mesure, ce premier objectif est associé à un deuxième objectif qui est de réduire l'impôt ou autres sommes versés au gouvernement en rapport avec les gains en capital, le solde des comptes enregistrés ou le processus d'homologation. Seulement 38 % des répondants ont considéré cet objectif comme « pas très important » (30 %) ou « pas du tout important » (8 %). Parmi les répondants ne jugeant pas cet objectif important figuraient les personnes sans enfant et celles qui avaient décidé de ne pas faire affaire avec un conseiller financier (voir l'Annexe 7).

Annexe 7 | Importance de la gestion de l'impôt

	Dans l'ensemble	Ont des enfants	Sans enfant
Très important	58 %	63 %	46 %
Assez important	30 %	29 %	33 %
Pas très important	8 %	6 %	13 %
Pas du tout important	3 %	2 %	7 %
Ne sait pas	1 %	-	1 %

Source : sondage Pollara 2021

Le problème posé par les immeubles

Le troisième sujet de préoccupation mentionné par un certain nombre de participants à l'étude a trait aux immeubles, qu'il s'agisse d'une maison à Winnipeg, d'un chalet dans les Laurentides ou d'une copropriété à Puerto Vallarta au Mexique. Comme un participant ontarien au projet de recherche mené par Investor Economics l'a mentionné :

> *« Le problème, c'est la maison… nous n'avons pas abordé cette question. »*

Les préoccupations à propos de la maison familiale ont toutefois été moins nombreuses que celles associées aux résidences secondaires, les traditionnels chalets étant le sujet de discussion, voire de désaccord, entre les membres de la famille. Les résidences secondaires situées aux États-Unis constituent aussi un sujet de préoccupation pour la planification successorale. Comme l'étude l'a confirmé, le défi est de faire preuve d'équité vis-à-vis de la prochaine génération dans la répartition des biens immobiliers et d'éviter à la famille de payer un impôt élevé sur les gains en capital.

Ce dernier enjeu a été exploré dans le projet de recherche mené par Pollara.

Bien qu'il s'agisse d'un grand sujet de préoccupation pour les propriétaires de résidences secondaires, seulement 22 % des participants ont indiqué qu'ils avaient mis en place une stratégie de réduction de l'impôt.

Parmi les répondants ayant fourni une réponse positive, 82 % travaillaient avec un conseiller financier. Comme c'est le cas de nombreux autres enjeux reliés au transfert du patrimoine, le degré de préparation augmentait avec l'importance du patrimoine du ménage.

Discussions

Les projets de recherche ont porté également sur les discussions familiales à propos du transfert du patrimoine. Plus particulièrement, on y a examiné le désir, ou non, des créateurs de patrimoine à discuter de leurs affaires financières avec leurs enfants ainsi que leur aisance à révéler les détails de leurs plans successoraux.

Les chercheurs tant des études qualitatives que des études quantitatives en sont arrivés à des conclusions similaires et ont constaté une nette divergence d'opinions à ce sujet parmi les Canadiens à valeur élevée.

Dans l'ensemble, la moitié des répondants (50 %) ayant des enfants ont indiqué qu'ils avaient déjà discuté de leur patrimoine avec leurs enfants.

Les ménages qui ont été de loin les plus transparents étaient ceux qui avaient bâti leur patrimoine en étant propriétaires d'une entreprise familiale (73 %). De plus, les familles très fortunées (57 %), les personnes de moins de 55 ans (57 %), les ménages où les décisions financières étaient surtout prises par les femmes (55 %) et les ménages faisant affaire avec un conseiller financier (52 %) étaient plus ouverts que les autres répondants à propos de leurs affaires financières.

50 % des répondants ayant des enfants ont indiqué qu'ils avaient déjà discuté de leur patrimoine avec eux.

Raisons de l'absence de discussion

Les personnes qui ont choisi de ne pas discuter de leur patrimoine avec leurs enfants ont cité diverses raisons pour expliquer leur décision, l'absence de besoin ou de raison de communiquer ces renseignements (74 %) étant de loin la raison la plus populaire. Chez ces personnes, l'âge était un facteur important, celles-ci étant âgées de plus de 65 ans.

Les autres raisons expliquant la réticence à discuter du patrimoine avec les enfants étaient que « cela n'était tout simplement pas de leurs affaires », la crainte que cette connaissance puisse nuire à l'éthique de travail des enfants (autrement dit les rendre « paresseux ») et l'opinion, souvent fausse, que les enfants ne s'intéressent pas au patrimoine de leurs parents.

Les dispositions du testament

Les répondants au sondage Pollara étaient davantage réticents à communiquer des renseignements à propos de leur patrimoine actuel (47 %) qu'à communiquer de l'information sur le contenu de leur plan successoral ou de leur testament (26 %) (Annexe 8).

Annexe 8 | Disposition à divulguer de l'information, selon la taille du patrimoine

	Patrimoine	Plan successoral
1 M$ - 1,999 M$	48 %	68 %
2 M$ - 4,999 M$	52 %	62 %
5 M$ et plus	57 %	90 %

Source : sondage Pollara 2021

Cette réticence peut s'expliquer par le fait que de nombreux plans successoraux envisagent la répartition de l'actif selon des pourcentages plutôt que selon des montants précis.

Les résultats du sondage ont également démontré clairement que les personnes et les ménages à valeur élevée qui recouraient aux services d'un planificateur financier étaient plus susceptibles de discuter de leurs plans successoraux avec leurs enfants que ceux qui géraient eux-mêmes leurs affaires.

Une des raisons données par les participants au sondage pour ne pas divulguer le contenu de leur testament était la possibilité que les dispositions de celui-ci soient modifiées; 24 % des répondants qui n'avaient pas discuté de leur testament avec leurs héritiers ont donné cette raison.

Observations finales

Le transfert de patrimoine – soit du vivant d'une personne à valeur élevée ou au moment du règlement de sa succession – est devenu un enjeu important du fait que le montant total d'actif qui changera de mains au sein d'un ménage et entre les générations s'accroît. Comme il a été mentionné au début du présent rapport, on estime que le transfert intergénérationnel d'actif se situera aux environs de 1 200 milliards de dollars au cours de la prochaine décennie.

Période de réflexion, mais non de changement

Les conclusions des deux projets de recherche suggèrent, en ce qui concerne les Canadiens à valeur élevée, que la pandémie, en raison de l'accentuation des inquiétudes à propos du patrimoine et de la santé qu'elle a entraînée, a été le catalyseur qui a incité nombre d'entre eux à réfléchir à leur situation familiale et à déterminer si leur perspective de l'avenir a suffisamment changé pour justifier une modification importante de leurs plans financiers.

Le repli relativement court du marché, la mise en place par l'État de programmes de soutien financier et la vitesse à laquelle les vaccins ont été développés ont atténué les craintes et permis à la plupart des familles à valeur élevée de limiter les changements apportés à la structure de leurs affaires financières.

Ceci étant dit, un certain nombre de participants aux projets de recherche se sont dits inquiets, mais aussi conscients des coûts financiers de la pandémie et de l'augmentation future des taux d'imposition. Comme un répondant l'a indiqué :

> *« Je crois que quelqu'un va finir un jour par payer. »*

S'il y a un changement que le confinement et le télétravail ont apporté, c'est dans la manière de donner les conseils financiers et d'exécuter les opérations financières. La plupart des participants aux projets de recherche ont accepté que, dorénavant, les rencontres périodiques en personne avec leurs conseillers deviendraient l'exception plutôt que la règle. Comme une personne interrogée l'a formulé :

> *« Les rencontres se font maintenant par Zoom et c'est très bien ainsi. »*

Bien que ce changement puisse être généralement accepté, il demeure cependant qu'une minorité importante (45 %) des gens préfèrent les rencontres en personne avec leur conseiller, seulement un répondant sur quatre préférant les contacts électroniques. Fait étonnant, il y a eu peu de différences selon l'âge et le niveau de richesse. Cela étant dit, les participants semblent reconnaître qu'un modèle hybride de prestation de services verra le jour après la pandémie.

La richesse individuelle devient la richesse familiale

La recherche a également montré que les familles étaient plus nombreuses à considérer le patrimoine bâti par la génération la plus vieille comme un moyen de permettre à la prochaine génération de se ménager un avenir durable, que ce soit au moyen de l'éducation ou de l'achat d'une résidence familiale.

Bien que de tout temps cela se soit produit lors du passage du patrimoine à la fin de la vie, il est de plus en plus manifeste que des actifs importants sont donnés aux enfants lorsqu'ils atteignent l'âge adulte.

Alors que les conseillers financiers, les gestionnaires d'actif, les banques et les médias soulignent la valeur de la planification financière et des conseils financiers, il est également démontré que ces transferts, dont certains se chiffrent dans les centaines de milliers de dollars, sont, pour la plupart, non planifiés et effectués sous le coup de l'émotion et avec un sentiment de responsabilité parentale plutôt qu'en suivant une logique financière.

Les raisons des différences

Comme prévu, la recherche a également indiqué que les Canadiens à valeur élevée ne constituent pas une cohorte homogène de ménages aisés, mais un groupe aussi diversifié que le pays lui-même. Les attitudes face au patrimoine et à la gestion de celui-ci sont influencées par l'âge, le sexe, la situation familiale, l'occupation, l'éducation et le niveau de richesse, mais non pas tant par l'endroit où les gens vivent. De plus, l'étude révèle que les personnes qui veulent être conseillées par des professionnels de la finance (79 %) adoptent des approches différentes pour la gestion du patrimoine que celles des personnes à valeur élevée qui préfèrent gérer leurs affaires de manière plus autonome (21 %).

Bien que l'on constate que les gens se détournent des services limités aux placements et privilégient maintenant des services de planification du patrimoine plus complets et des solutions plus globales, les résultats de la recherche soulignent le fait que le recours à des conseillers financiers continuera de porter sur les placements, la réduction de l'impôt et la planification de la retraite. Il est révélateur que, dans l'ensemble, 41 % des personnes à valeur élevée ayant participé à la recherche et 86 % des répondants les plus riches font également appel aux services d'un comptable.

Dernière impression et dernière leçon

Ce rapport traite surtout des transferts intergénérationnels de patrimoine et il ne s'étend pas sur les transferts à l'extérieur de la famille qu'ils soient volontaires, comme les legs à un organisme de bienfaisance, ou involontaires, comme le paiement d'impôts sur le revenu.

La dernière impression qui se dégage de l'étude est que le patrimoine est une affaire de famille au Canada et que les familles sont à la recherche de moyens de protéger leur patrimoine, de le gérer et de le partager généreusement avec les membres de leur famille de tous les âges, de manière réfléchie et équitable.

Le rapport donne également l'impression que la générosité dont les Canadiens à valeur élevée font preuve de leur vivant est souvent spontanée et non planifiée et que dans une perspective globale, les objectifs poursuivis par les parents auraient été atteints plus efficacement si ceux-ci avaient pris le temps d'en discuter avec un conseiller professionnel.

Le patrimoine est une affaire de famille au Canada, et les familles sont à la recherche de moyens de protéger leur patrimoine, de le gérer et de le partager généreusement.

pollara strategic insights

INVESTOR ECONOMICS

GESTION PRIVÉE DE PATRIMOINE

Ce document, rédigé et publié par IG Gestion de patrimoine, contient des renseignements de nature générale seulement. Son but n'est pas d'inciter le lecteur à acheter ou à vendre des produits de placement précis ni de fournir des conseils juridiques, fiscaux ou de placement. Les lecteurs auraient avantage à obtenir des conseils adaptés à leur situation personnelle auprès d'un conseiller d'IG Gestion de patrimoine. Les marques de commerce, y compris IG Gestion de patrimoine et IG Gestion privée de patrimoine, sont la propriété de la Société financière IGM Inc. et sont utilisées sous licence par ses filiales.

© Groupe Investors Inc. 2021 CVP2187HNW_F (11/2021)