



Transfert de patrimoine 101 :

Comment parler de votre patrimoine à vos héritiers

Le plus important transfert de patrimoine de l'histoire du Canada est en cours. Cependant, un manque de communication entre les parents et leurs enfants fait en sorte que plusieurs héritiers ignorent cet aspect de leur avenir financier et bon nombre de testateurs ne verront pas leurs dernières volontés exécutées comme ils le souhaitent.

Les Canadiens sont généralement très discrets en ce qui concerne leurs finances, mais cette discrétion peut engendrer des problèmes au sein des familles lors de la distribution du patrimoine. Plusieurs d'entre nous connaissent des familles déchirées par des conflits suite à la répartition d'une

entreprise, de biens immobiliers ou de placements, tout particulièrement lorsque plus d'un enfant est concerné.

Selon un nouveau sondage réalisé par IPC Gestion privée auprès des Canadiens dont la valeur des actifs investis se situe à 500 000 \$ ou plus, 58 % d'entre eux n'ont jamais discuté des instructions relatives à leur succession avec leurs héritiers. Parmi eux, 46 % affirment avoir l'intention de le faire dans un avenir rapproché, mais 12 % disent n'avoir aucune intention de discuter de planification successorale avec leurs légataires.

Le fait que 46 % des répondants aient affirmé vouloir discuter de leurs finances avec leur famille est un

élément positif, bien que trop souvent, ces discussions soient reportées jusqu'à ce qu'il soit trop tard.

Une maladie imprévue qui impose un stress à la famille ou un décès subit peut forcer l'accélération du processus de planification successorale et empêcher toute discussion à tête reposée.

Le 12 % de gens ayant affirmé n'avoir aucune intention de parler d'avenir avec leurs héritiers personifie cette occasion ratée d'expliquer les avantages d'une planification successorale (minimiser les impôts, apporter un soutien financier aux petits-enfants ou soutenir des œuvres de bienfaisance) et de cultiver l'harmonie au sein de la famille.

Amorcer la discussion concernant le transfert de patrimoine

Des parents qui invitent leurs enfants, qu'ils soient âgés de 20 ou de 60 ans, à rencontrer leur conseiller financier constitue une excellente façon d'amorcer une discussion concernant le transfert de patrimoine.

Selon les résultats du sondage mené par IPC Gestion privée, seulement un répondant sur cinq avait présenté son propre conseiller financier ou un autre à ses enfants. Voilà une autre occasion manquée de combler le manque de connaissances de la prochaine génération en matière de finances, tant au niveau de sa propre situation financière que des questions d'argent en général.

« **80 %** des répondants au sondage n'avaient jamais présenté leurs héritiers à leur conseiller financier, ratant ainsi l'occasion de faciliter la transition. »

Quiconque fait affaire avec un conseiller financier devrait veiller à ce que cette personne rencontre ses enfants ou, du moins, entre en communication avec ces derniers. De nos jours, les familles sont éparpillées un peu partout à travers le monde et les enfants ne vivent pas nécessairement dans la même ville ou le même pays que leurs parents. Le fait qu'une rencontre ait eu lieu et que le nom et les coordonnées des enfants apparaissent au dossier peut être très utile. Dans le cas des enfants, connaître le conseiller financier de leurs parents est un élément essentiel.

Lorsqu'une personne décède, le règlement de la succession peut nécessiter des mois ou des années. Plus le patrimoine est important, en termes de placements, d'entreprises et de propriétés, plus le processus devient complexe. L'entreprise de recherche Strategic Insight prévoit qu'environ 1 trillion de dollars seront transférés d'une génération à l'autre au Canada entre 2016 et 2026. Il est facile d'imaginer à quel point une communication plus ouverte facilitera ce processus.

Une des façons les plus efficaces d'informer vos proches des éléments qui composent votre patrimoine est de remplir ce que nous appelons un bilan patrimonial. Ce bilan identifie tous vos éléments d'actif et de passif, l'endroit où sont conservés vos documents importants et précise le nom et les coordonnées de vos avocats, comptables et conseillers financiers.

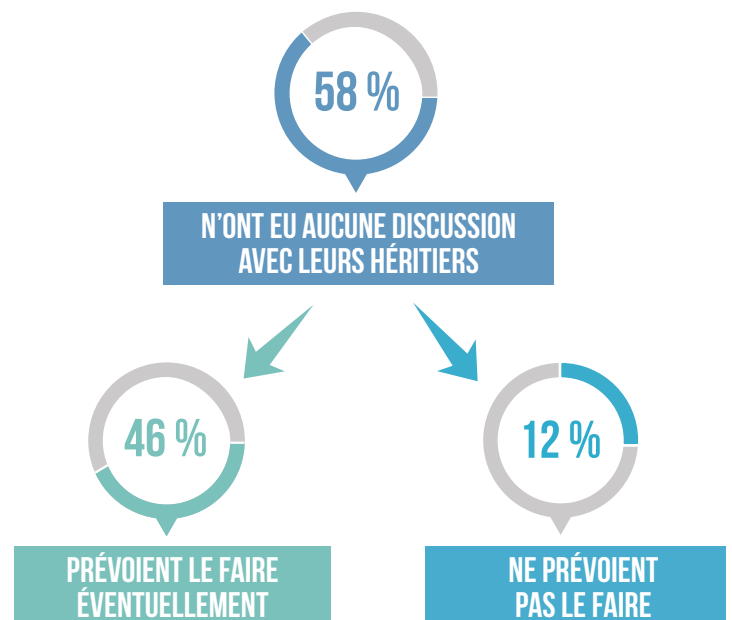


Cet imposant transfert de patrimoine, sur une base individuelle, tend à rendre les gens nerveux. Notre sondage a démontré que le tiers des répondants s'inquiétait de la capacité de leurs héritiers à gérer les fonds qu'ils recevraient et 28 % d'entre eux n'avaient aucune confiance quant à la capacité des conjoints de leurs enfants à gérer le patrimoine dont ils hériteraient en tant que couple. Le sondage indiquait toutefois que les parents qui avaient discuté de leurs plans avec leurs enfants étaient beaucoup moins inquiets que ceux qui ne l'avaient pas fait.

Une bonne communication, qui comprend le partage des valeurs familiales à l'égard de l'argent, l'explication des objectifs et la présentation de la répartition du portefeuille, peut diminuer l'incertitude, réduire l'anxiété au sein de la famille et faire en sorte que les éléments d'actif soient transférés plus facilement d'une génération à l'autre.

Principaux résultats du sondage auprès de Canadiens aisés :

80 %
N'ONT PAS PRÉSENTÉ LEURS HÉRITIERS
À LEUR CONSEILLER FINANCIER



Les testateurs s'inquiètent de la durabilité du patrimoine qu'ils lègueront à leurs héritiers

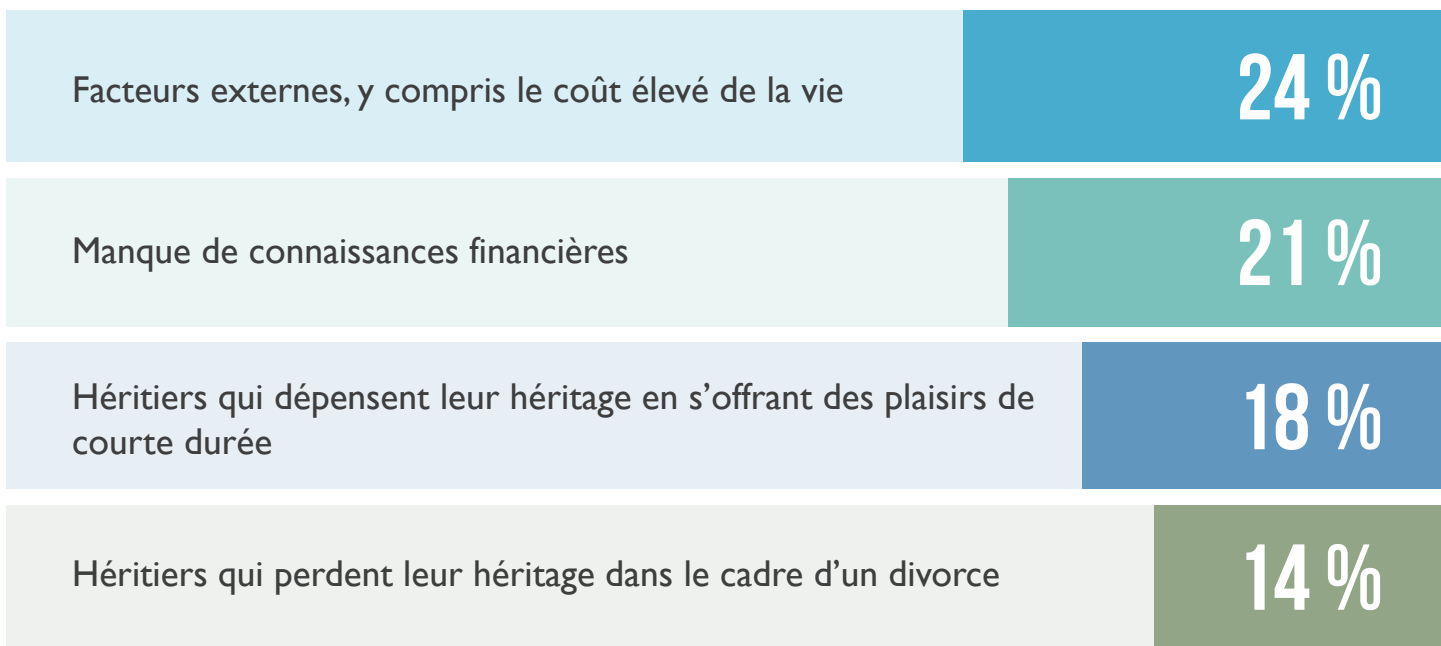
3 principales craintes

Lorsqu'on leur demande quelles sont leurs principales craintes :



4 principaux obstacles

Lorsqu'on leur a demandé quels étaient les principaux obstacles qui nuisaient à la capacité de leurs héritiers à préserver leur patrimoine, les répondants ont mentionné :



Les défis particuliers des familles reconstituées

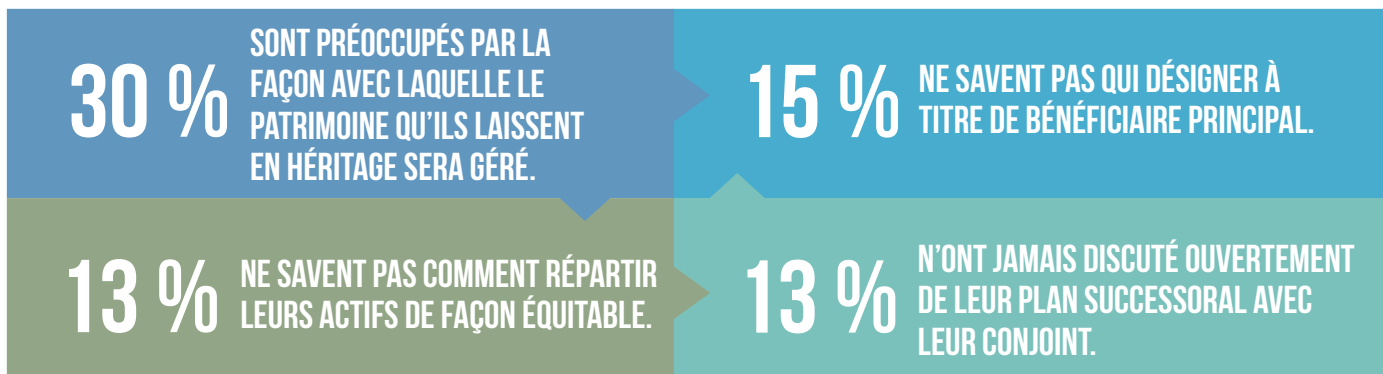
La famille reconstituée est un autre élément qui peut compliquer encore davantage la planification successorale. Notre sondage a révélé que, parmi les 20 % des familles canadiennes reconstituées (comprenant des enfants issus d'une union précédente d'un des conjoints ou des deux), plusieurs sont confrontées à des préoccupations supplémentaires, notamment la répartition du patrimoine entre les enfants et l'absence de communication entre les conjoints en ce qui a trait aux plans successoraux.

Si, par exemple, une personne a des enfants issus d'une union précédente qui s'est terminée par un divorce et des enfants issus d'une seconde union qui demeure intacte, elle doit en tenir compte dans le cadre de sa planification successorale, même si le conjoint actuel n'est pas le parent de certains des enfants. Tout comme pour l'ensemble des questions familiales, une communication claire entre les parents et les enfants est essentielle pour éviter d'éventuels problèmes.

Le fait est que la plupart des gens travaillent très fort durant leur vie pour accumuler un patrimoine à léguer. Si les membres de la famille comprennent bien ce que le testateur souhaite qu'il adienne de ses actifs à son décès, le processus de règlement de la succession sera plus rapide, plus facile et il contribuera à resserrer encore davantage les liens familiaux.

Familles reconstituées

Près de 20 % des répondants à notre sondage faisaient partie de familles reconstituées non traditionnelles, avec les défis et préoccupations qui leur sont propres.



« Communiquer tôt, expliquer ses souhaits et partager les valeurs familiales à l'égard de l'argent permet de faciliter le transfert du patrimoine d'une génération à l'autre. »

Guide pour une conversation réussie sur le transfert de patrimoine

Plusieurs Canadiens craignent d'amorcer une discussion concernant l'héritage qu'ils laisseront, principalement en raison de l'anxiété que cela pourrait créer chez les autres membres de la famille. Cette démarche est encore plus difficile lorsqu'il est question de familles reconstituées. Toutefois, le fait d'éviter de parler de planification successorale peut mener à des malentendus, de mauvaises surprises, d'éventuelles complications juridiques et, par conséquent, à des conflits familiaux.

Ce guide peut vous aider à amorcer une conversation au sujet de votre planification successorale avec les membres de votre famille.

01

Présentez votre famille. Planifier une rencontre entre vous, vos enfants et votre conseiller financier. Même si vos enfants adultes ont leur propre conseiller financier, il est avantageux pour eux de rencontrer le vôtre et vice versa.

02

Prenez des décisions dans une atmosphère détendue. Organisez une rencontre familiale avec vos héritiers, et idéalement un expert financier, lorsque vous êtes en pleine santé et ne ressentez aucune pression.

03

Expliquez vos objectifs. Présentez les motifs qui justifient vos décisions, vos objectifs, comment ces derniers s'alignent à vos valeurs et expliquez de quelle manière vous souhaiteriez que votre patrimoine soit géré.

04

Créez un bilan patrimonial. Ce bilan indique de façon détaillée où se trouvent vos principaux éléments d'actif (comptes de banque, placements, polices d'assurance, testament et procuration) et comment y accéder en cas de besoin.

05

Faites participer vos liquidateurs. Vos liquidateurs sont un élément essentiel d'un transfert de patrimoine réussi. Présentez-les à votre conseiller financier. Ce dernier peut vous aider à fournir à vos liquidateurs les renseignements et conseils dont ils auront besoin et veiller à ce qu'ils comprennent bien vos intentions et vos désirs.

06

Éduquez vos héritiers. Préparez vos héritiers à prendre la relève de la gestion de votre patrimoine. Expliquez-leur l'importance de la planification financière, de l'établissement d'un budget, des stratégies de réduction des incidences fiscales et de votre entreprise, si cette dernière fait partie du transfert de patrimoine. Votre conseiller financier peut jouer un rôle important dans l'éducation de vos héritiers.

Afin de vous aider à amorcer la conversation avec vos héritiers, communiquez avec nous pour planifier une rencontre familiale.

Méthode de sondage : Un total de 400 répondants qualifiés répartis à travers le Canada ont été sondés à l'aide d'un questionnaire en ligne durant la période du 17 au 22 octobre 2017. Sondage réalisé par Environics Research.

G E S T I O N P R I V É E I P C

IPC Gestion privée est une division d'IPC Valeurs Mobilières. IPC Valeurs Mobilières est membre du Fonds canadien de protection des épargnants et de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM). Marques de commerce appartenant à Services de Planification Financière IPC inc. et utilisées sous licence par ses filiales. Services de Planification Financière IPC inc. est une société entièrement intégrée de gestion de patrimoine. Les fonds communs de placement sont disponibles auprès d'IPC Gestion du Patrimoine, membre de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM).