

DES CONSEILS À VOTRE FAÇON

# Vos héritiers sont-ils tenus dans l'ignorance?

Comment parler de votre  
patrimoine avec vos héritiers.



Le **plus important** transfert de patrimoine intergénérationnel de l'histoire du Canada a lieu à **l'heure actuelle**.

Cependant, le manque de communication entre les parents et les enfants pourrait laisser de nombreux héritiers dans l'ignorance à propos de leur avenir financier et de nombreux bienfaiteurs risquent de ne pas voir leurs volontés se réaliser comme prévu.

Les Canadiens sont généralement très discrets en ce qui concerne leurs finances, mais cette discrétion peut causer du tort aux familles lors du partage des actifs. Nombre d'entre nous connaissent des familles qui ont été déchirées par la division d'une entreprise, de biens immobiliers ou de placements, en particulier lorsque plus d'un enfant est concerné.

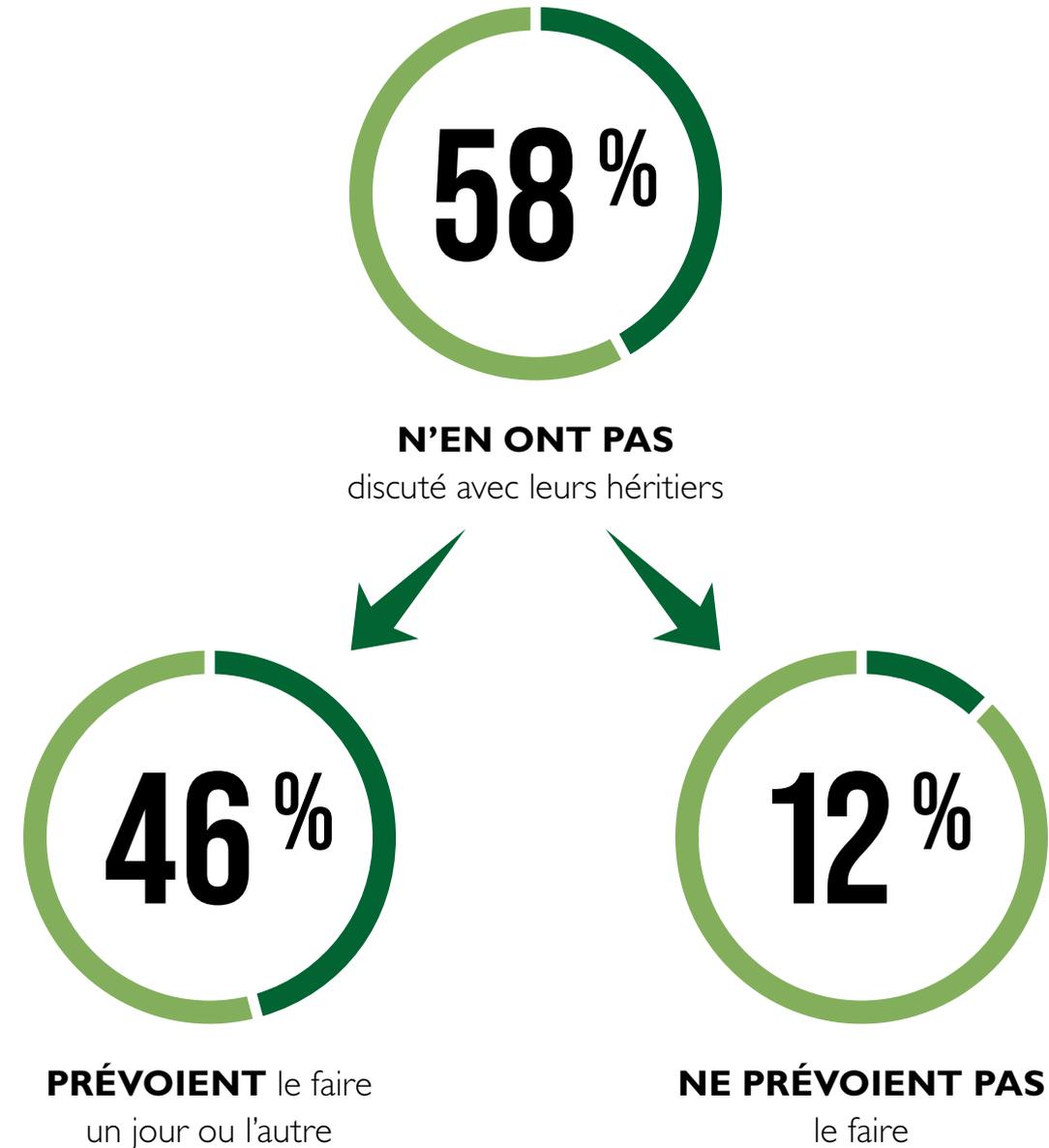


Selon un sondage réalisé par Patrimoine privé IPC auprès de Canadiens détenant au moins 500 000 \$ en actifs disponibles à l'investissement, 58 % des répondants ont affirmé ne pas avoir discuté des instructions concernant leur succession avec leurs héritiers. Parmi ces répondants, 46 % affirment avoir l'intention d'en discuter tôt ou tard, tandis que 12 % déclarent n'avoir aucune intention de discuter de leurs plans successoraux avec leurs bénéficiaires.

Le fait que 46 % des répondants aient affirmé vouloir discuter de leurs finances avec leur famille est un bon signe. Cependant, l'inertie empêche trop souvent cette conversation d'avoir lieu avant qu'il ne soit trop tard.

Une maladie inattendue qui met la famille à rude épreuve, ou un décès prématuré peuvent accélérer les plans successoraux en l'absence d'une discussion à tête reposée.

Les répondants qui ont déclaré n'avoir aucune intention de discuter avec leurs héritiers de leur avenir (12 %) manquent simplement une occasion d'expliquer les raisons qui justifient leur plan successoral (réduction d'impôts, soutien financier des petits-enfants ou dons à des organismes de bienfaisance) et de cultiver l'harmonie au sein de la famille.



## Entamer la conversation sur le transfert de patrimoine.

Inviter leurs enfants, qu'ils soient dans la vingtaine ou dans la soixantaine, à rencontrer leur conseiller financier est un excellent moyen pour les parents d'entamer la conversation sur le transfert de patrimoine.

D'après notre sondage, seul un répondant sur cinq a présenté ses enfants à son planificateur financier ou à un professionnel dans ce domaine. Il s'agit là d'une autre occasion manquée de combler le manque considérable de connaissances de la génération suivante en matière de finances, tant sur le plan de sa propre situation financière que des questions d'argent en général.

Quiconque fait affaire avec un conseiller financier devrait veiller à ce que ce dernier rencontre ses enfants, ou du moins, entre en communication avec eux. 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. Toutefois, présenter ses enfants et ajouter leurs noms et leurs coordonnées au dossier peut être très utile. Dans le cas des enfants, connaître le conseiller de leurs parents est essentiel.

# 80%

**N'ONT PAS PRÉSENTÉ  
LEURS HÉRITIERS À  
LEUR CONSEILLER  
- une occasion manquée d'assurer  
une transition sans conflits.**

Lorsqu'une personne décède, le règlement d'une succession peut nécessiter des mois, voire des années. Plus le patrimoine d'une personne, c'est-à-dire, ses placements, ses entreprises et ses propriétés, est important, plus le processus devient complexe. Le cabinet spécialisé en recherche, Strategic Insight, prévoit d'ailleurs qu'environ 1 000 milliards de dollars seront transmis d'une génération à l'autre au Canada entre 2016 et 2026. Il est donc facile de s'imaginer à quel point une communication plus ouverte facilitera le processus.

Rédiger un bilan patrimonial est une façon très efficace d'informer ses proches des éléments qui composent une succession. Ce document répertorie tous les actifs et les passifs, indique où se trouvent tous les documents importants, en plus de contenir les noms et les numéros de téléphone des avocats, comptables et conseillers financiers associés à ces documents.



Cet imposant transfert de patrimoine, sur le plan individuel, a tendance à rendre de nombreuses personnes nerveuses. Notre sondage a démontré qu'un tiers des répondants s'inquiète de la capacité de leurs héritiers à gérer les fonds qu'ils recevront et que 28 % d'entre eux n'ont pas confiance en la capacité des partenaires de leurs enfants à gérer les fonds qui leur seront légués en tant que couple. Toutefois, le sondage a également dévoilé que les personnes qui ont discuté de leurs plans avec leurs enfants sont moins susceptibles de s'inquiéter que ceux qui ne l'ont pas fait.

Une bonne communication initiale, notamment à propos du partage des valeurs familiales à l'égard de l'argent, une discussion sur les intentions et une explication sur la façon dont un portefeuille a été constitué, peut atténuer les incertitudes, réduire l'angoisse au sein de la famille et faire en sorte que les actifs soient transférés plus facilement d'une génération à l'autre.

Discuter à l'avance de ses intentions et faire part des valeurs familiales en lien avec l'argent aident à garantir que le transfert de patrimoine d'une génération à l'autre se déroule sans heurts.

## Les trois craintes principales

Lorsqu'on leur a demandé quelles étaient leurs principales inquiétudes :

32%

**CRAIGNENT** la façon dont leurs héritiers vont gérer leur succession.

28%

**N'ONT PAS** confiance en la capacité des partenaires de leurs enfants à gérer leur succession.

20%

**CRAIGNENT** que leurs héritiers n'aient plus rien à léguer.

La durabilité du patrimoine légué à leurs héritiers inquiète les bienfaiteurs.

## Les quatre principaux obstacles

Lorsqu'on leur a demandé quels étaient les principaux obstacles concernant la capacité de leurs héritiers à conserver leur patrimoine, les répondants ont mentionné les obstacles suivants :

Les facteurs externes, y compris le coût élevé de la vie	24%
Le manque de connaissances financières	21%
Les héritiers qui dépensent leur héritage sur des « petits plaisirs » à court terme	18%
Les héritiers qui perdent leur héritage en raison d'un divorce	14%

## Les défis uniques des familles reconstituées.

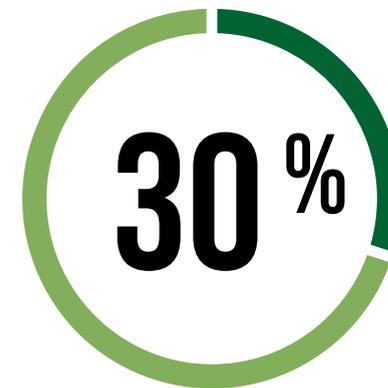
Avoir une famille reconstituée est un autre facteur qui peut compliquer la planification successorale. Notre sondage a révélé que, parmi les 20 % des familles reconstituées canadiennes (comprenant des enfants issus d'une union précédente d'un des conjoints ou des deux), les inquiétudes additionnelles comprennent l'incertitude quant à la manière de partager les actifs entre les enfants et le manque de communication ouverte entre les conjoints en ce qui a trait à leurs projets.

Par exemple, si une personne a eu des enfants lors d'un premier mariage qui s'est soldé par un divorce, puis des enfants lors d'un second mariage toujours actuel, cette situation doit être prise en considération dans le plan successoral, et ce, même si le conjoint actuel n'a pas de lien de parenté avec certains des enfants. Comme pour les autres questions familiales, une communication claire entre les partenaires et les enfants est essentielle pour éviter des problèmes ultérieurs.

Le fait est que la plupart des gens travaillent fort tout au long de leur vie pour accumuler un patrimoine à léguer. Si les membres d'une famille comprennent les volontés du bienfaiteur concernant ses actifs après son décès, le processus de règlement de la succession sera plus rapide, plus simple et permettra de tisser des liens familiaux plus solides.

## Les familles reconstituées.

Près de 20 % des répondants de notre sondage faisaient partie d'une famille reconstituée non traditionnelle confrontée à des défis et des inquiétudes uniques en matière de planification.



**CRAIGNENT** la manière dont leur héritage sera géré.



**NE SAVENT PAS** comment diviser équitablement leurs actifs et n'ont pas parlé ouvertement de leurs projets avec leur partenaire.



**NE SAVENT PAS** qui désigner comme bénéficiaire principal.

# Guide pour une conversation réussie sur le transfert de patrimoine.

Pour de nombreux Canadiens, entamer des conversations sur l'héritage peut être difficile, principalement en raison de la crainte de troubler les membres de leur famille. C'est encore plus difficile lorsque des familles reconstituées sont impliquées. Toutefois, ne pas discuter de ses projets peut générer des malentendus, des surprises désagréables et d'éventuelles complications légales, ce qui peut provoquer de futurs conflits familiaux.

**Ce guide peut vous aider à entamer cette conversation sur la planification successorale avec votre famille.**

- 01 PRÉSENTEZ VOTRE FAMILLE.** Organisez une rencontre entre vos enfants, votre conseiller financier et vous. 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 UN ENVIRONNEMENT PEU STRESSANT.** Organisez une réunion familiale avec vos héritiers et, idéalement, avec un professionnel des finances lorsque vous êtes en santé et ne ressentez aucune pression.
- 03 EXPLIQUEZ VOS OBJECTIFS.** Expliquez les raisons qui motivent vos décisions, vos objectifs ainsi que la façon dont ceux-ci s'harmonisent à vos valeurs et la façon dont vous souhaiteriez que votre héritage soit géré.
- 04 RÉDIGEZ UN BILAN PATRIMONIAL.** Ce bilan exhaustif indique de façon détaillée où se trouvent vos biens essentiels, comme vos comptes bancaires, vos placements, vos polices d'assurance, votre testament et vos procurations, et comment y accéder en cas de besoin.
- 05 FAITES PARTICIPER VOS EXÉCUTEURS.** Vos exécuteurs sont indispensables pour veiller à ce que votre patrimoine soit transféré avec succès. Présentez-les à votre conseiller financier. Votre conseiller peut vous aider à informer et à éduquer votre exécuteur afin de vous assurer qu'il comprend vos intentions et vos volontés.
- 06 ÉDUQUEZ VOS HÉRITIERS.** Éduquez vos héritiers pour les préparer à prendre le relais et gérer votre patrimoine. Partagez vos connaissances sur l'importance de la planification financière, des budgets, des stratégies de réduction d'impôts, ou sur votre entreprise, si elle fait partie de votre transfert de patrimoine. Votre conseiller peut jouer un rôle important dans l'éducation de vos héritiers.

Pour vous aider à entamer la conversation avec vos héritiers, demandez-nous comment organiser une rencontre familiale.

**Méthode d'enquête :** 400 répondants parfaitement qualifiés ont été sondés entre le 17 et le 22 octobre 2017 à travers le Canada au moyen d'un questionnaire en ligne. Étude réalisée par Environics Research.

Marques de commerce propriété d'Investment Planning Counsel Inc. et utilisées sous licence par ses filiales. Patrimoine privé IPC 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 de commerce des valeurs mobilières (OCRCVM). Investment Planning Counsel est une société entièrement intégrée de gestion du patrimoine. Les fonds communs de placement sont distribués par IPC Gestion du patrimoine, membre de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM).

 **Investment  
Planning Counsel**<sup>®</sup>  
IPC GESTION DU PATRIMOINE