

# Rapport sur le transfert de patrimoine

2017



## Un legs durable

---

*Observations sur le legs et l'héritage  
au fil des générations*



Gestion  
de patrimoine



*En l'espace d'une génération, la somme estimative de 4 000 milliards de dollars américains sera léguée à des héritiers au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Il est pourtant rare qu'un patrimoine subsiste assez longtemps pour générer un legs profitant à plusieurs générations.*

Compte tenu de cette réalité, nous avons fait une étude afin de vérifier à quel point les familles sont préparées à léguer et à recevoir un héritage. Nous avons mené une enquête auprès de 3 105 personnes au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis, puis nous avons complété nos données par des entrevues détaillées. Nos répondants, qui ont une valeur nette de 4,5 millions de dollars américains en moyenne, sont des professionnels, des entrepreneurs, des propriétaires d'entreprise et des retraités fortunés, légataires et légataires de patrimoine.

Nous avons constaté un écart important entre les intentions et les mesures prises et, par conséquent, un manque général de préparation. Notre recherche montre que les personnes ont bien l'intention de transmettre leurs connaissances à la génération suivante. Toutefois, il s'avère que dans bien des familles, un cycle de préparation financière inadéquate et de mesures insuffisantes et trop tardives recommence. Nous avons constaté que l'éducation financière structurée ne commence en moyenne qu'à l'âge de 27 ans.

Nous avons aussi observé que les gens éprouvent un malaise quand vient le temps de parler d'héritage et, lorsqu'ils le font, ils n'abordent que peu de sujets : presque les trois quarts des héritiers à valeur nette élevée qui ont eu des discussions préalables avec leurs donateurs connaissent la valeur monétaire du patrimoine qu'ils recevront, mais ils ne sont qu'un tiers à savoir comment leurs donateurs veulent qu'ils l'utilisent. De surcroît, seulement un cinquième des répondants ayant parlé avec leurs donateurs a reçu de l'information sur les diverses options de transfert de patrimoine.

Les conditions dans lesquelles se fait le transfert du patrimoine à la génération suivante détermineront si le legs familial durera une génération seulement ou beaucoup plus longtemps. Elles auront aussi des conséquences économiques et sociales étendues. Si la génération actuelle est capable de transmettre efficacement ses connaissances et son patrimoine, elle contribuera à accroître la probabilité que les générations futures soient mieux préparées à préserver ce patrimoine, à générer de la croissance économique et à rendre service à leur collectivité.

La transmission d'un patrimoine est loin de se limiter à une simple question de préservation : elle implique un legs significatif qui reflète les valeurs du légateur. Nous espérons que ce rapport procurera de précieux renseignements sur les véritables défis et les importantes occasions que représente le transfert de patrimoine d'une génération à l'autre.

Douglas A. Guzman  
Chef de groupe  
RBC Gestion de patrimoine et RBC Assurances

# Table des matières

---

3

**Sommaire**

4

**La quête personnelle de connaissances**

11

**L'expérience de l'héritage**

15

**Report du transfert de patrimoine**

19

**Éducation de la génération suivante**

25

**L'heure de passer à l'action**

26

**Méthodologie**



# Sommaire

---

**Les gens sont généralement peu préparés à léguer ou recevoir un patrimoine.** Seuls 26 % des répondants se sont dotés d'une stratégie globale de transfert de leur patrimoine à la génération suivante, et seulement 35 % des héritiers déclarent que leurs donateurs les ont préparés à recevoir un patrimoine.

---

**De nombreux donateurs n'ont fait qu'un début de préparation au transfert de patrimoine.** Les répondants ont un testament dans une proportion de 54 %, mais ce n'est là que la première étape. Une personne sur trois indique qu'elle n'a rien fait du tout pour préparer le transfert de son patrimoine à la génération suivante.

---

**Il y a une corrélation directe entre la préparation et la confiance en sa capacité de préserver le patrimoine.** Chez les personnes qui ont un plan détaillé de transfert de patrimoine, 58 % sont convaincues que la génération suivante saura faire durer leur patrimoine, comparativement à 33 % de celles qui n'ont fait aucun travail de préparation.

---

**Les gens sont plus susceptibles de s'être dotés d'une stratégie de transfert de patrimoine s'ils ont reçu un héritage.** Une proportion de 32 % des personnes ayant déjà hérité avait mis en place une stratégie complète de transfert de patrimoine, contre une proportion de 15 % seulement pour celles qui n'avaient encore jamais hérité.

---

**Pour hausser le degré de connaissances en finance et avoir confiance en ses capacités financières, il est essentiel de commencer tôt.** En moyenne, la formation structurée en finance commence à l'âge de 27 ans. Pourtant, ceux qui commencent plus tôt acquièrent une plus grande confiance, 66 % des répondants ayant commencé leur préparation avant l'âge de 18 ans ayant affirmé être sûrs d'eux.

---

**L'éducation financière est plutôt officieuse et transmise par la famille.** Les connaissances familiales sont fondamentales, mais moins de répondants les considèrent comme étant utiles. Trois répondants sur cinq estiment utiles les conversations avec la famille alors que, dans une proportion de quatre sur cinq, ils trouvent les programmes de formation structurée en finance efficaces.

---

**L'intention de préparer les enfants à s'occuper des questions financières ne se traduit pas nécessairement par des gestes concrets.** Dans une proportion de 35 %, les répondants n'ont pas encore commencé à préparer leurs enfants à s'occuper du patrimoine et des questions monétaires, mais ils entendent le faire plus tard.

---

**Bon nombre de répondants envisagent de léguer leur patrimoine par voie de succession.** Une proportion de 57 % des répondants ont l'intention de transmettre la totalité de leur patrimoine à leur décès ou advenant une maladie, et 29 % prévoient le léguer progressivement de leur vivant.

---



# La quête personnelle de connaissances

*Le savoir est l'investissement le plus important qu'une personne puisse faire dans son avenir financier, indépendamment de sa valeur nette ou de son statut socio-économique. Les gens qui ont de bonnes connaissances en finance sont mieux placés pour prendre des décisions éclairées en vue de constituer, de préserver et de faire fructifier leur patrimoine d'une génération à l'autre. Pour les personnes se situant dans la moyenne de nos répondants, ayant 4,5 millions de dollars US d'actifs pouvant être investis, les enjeux sont plus élevés et la nécessité de bien comprendre les questions liées au patrimoine se fait encore plus pressante.*

Compte tenu de sa nature, le patrimoine englobe une grande variété de sujets allant des finances du ménage au transfert de patrimoine en passant par la gestion des placements, la philanthropie, la planification de la retraite, la planification de la relève d'entreprise et plus encore. L'acquisition de connaissances financières étendues visant à s'assurer que le patrimoine durera pour soi et pour la génération suivante est un projet d'envergure.

Les gens savent bien que c'est là un défi; pourtant, notre recherche révèle que leur manière d'acquérir des connaissances en finance (c'est-à-dire de recevoir de l'information de la famille, de conseillers indépendants ou de programmes d'initiation à la finance) manque généralement d'organisation et de cohérence. L'éducation provenant de personnes de confiance, habituellement des membres de la famille, se fait en général tardivement et de façon plutôt officieuse et non structurée. La plupart du temps, les gens se voient obligés de chercher eux-mêmes l'information à mesure que survient un besoin.

## Un encadrement trop tardif

Le terme « éducation » rappelle des souvenirs d'enfance. Pourtant, notre recherche révèle que l'éducation en matière de patrimoine est dispensée beaucoup plus tard dans la vie. Et, le cas échéant, elle est donnée de façon officieuse par des membres de la famille et non pas par des professionnels de la finance.

En moyenne, les gens commencent à recevoir une formation structurée en finance à l'âge de 27 ans. Ils sont donc pour la plupart des adultes depuis longtemps quand ils commencent à se préparer à hériter et à gérer un patrimoine. À cet âge, une personne a déjà fait plusieurs choix financiers et risque même d'avoir raté des occasions de parfaire sa formation postsecondaire.

Ce retard dans l'éducation se constate dans les trois régions où nous avons mené notre recherche : au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Il y a toutefois une légère différence entre ces régions : l'éducation commence un peu plus tôt au Canada, soit à 26 ans, et un peu plus tard au Royaume-Uni et aux États-Unis, soit à 27 et à 28 ans respectivement. Pourquoi tant tarder ?

Pour différentes raisons. Par exemple, plus du tiers des parents que nous avons interrogés, soit 35 % au total, envisagent de donner à leurs enfants une éducation en matière de patrimoine, mais ils n'ont pas commencé à le faire. En outre, plusieurs facteurs les empêchent de parler à leurs enfants de leurs volontés : 31 % des répondants affirment que le principal obstacle à la tenue de cette conversation est leur propre manque de préparation; 27 % estiment que leurs héritiers sont encore trop jeunes; 15 % croient que leurs héritiers ne sont pas prêts à entreprendre pareille conversation; et 13 % éprouvent un malaise à l'idée de parler de leur propre mort.

Leurs raisons sont sans doute plus complexes, mais cela sort du cadre de notre recherche. Certains parents choisissent consciemment de ne pas révéler la pleine envergure du patrimoine familial afin de motiver leurs enfants à s'enrichir par leurs propres moyens plutôt que de compter sur un héritage. Quelles que soient leurs raisons, le fait que leurs héritiers commencent à un âge avancé à recevoir une initiation aux questions financières influe indubitablement sur leur capacité à gérer leur héritage et à le faire durer.

27

Âge moyen auquel les répondants ont commencé à recevoir une formation officielle en matière de patrimoine et d'argent, quel que soit leur sexe.



Alexandra, une professionnelle des TI devenue entrepreneure, estime important de commencer tôt à discuter de gestion monétaire avec de jeunes adultes afin de leur donner les connaissances requises pour faire de bons choix financiers.

« Je ne savais pas comment gérer mon argent lorsque j'ai commencé à travailler. Personne ne m'avait dit de commencer à épargner, tout simplement. Quand on est jeune, on pense à s'acheter une auto neuve, juste parce qu'on le veut et qu'on peut se le permettre. Mais ce n'est pas toujours la meilleure chose à faire. »

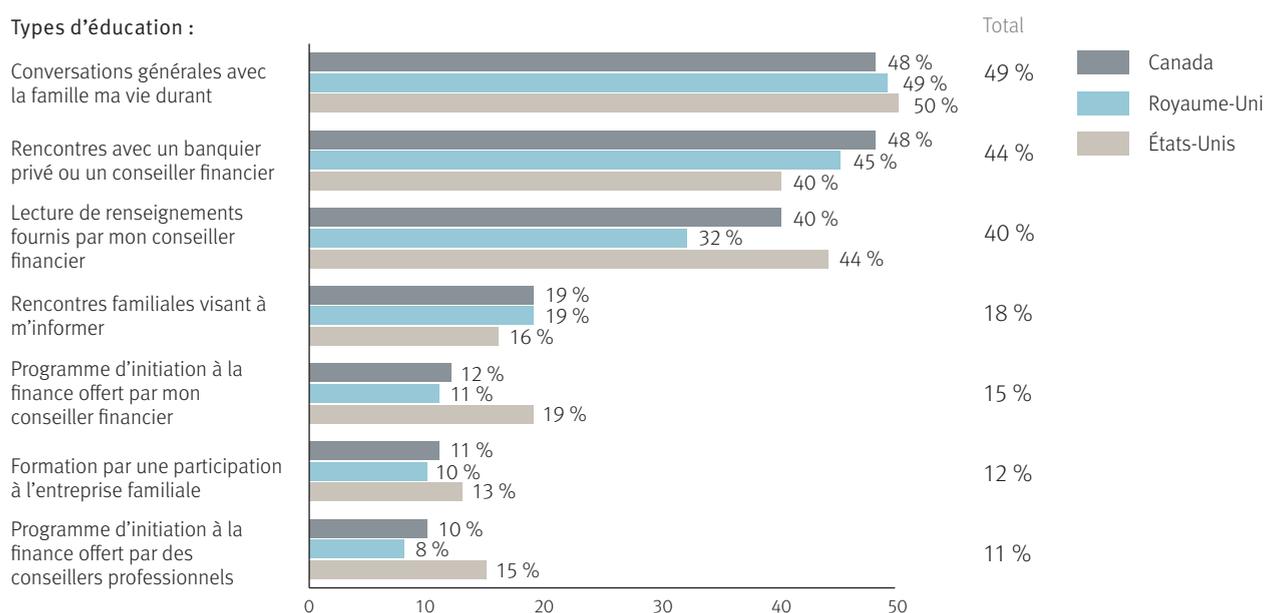
### Dans le cadre familial seulement

La plupart des gens acquièrent leurs connaissances en finance par des moyens officieux. En fait, près de la moitié des répondants au sondage ont déclaré avoir été initiés aux questions monétaires au cours de conversations générales avec la famille au fil du temps [figure 1].

Même lorsque les gens acceptent la collaboration d'un professionnel, les choses se passent de façon très libre et ponctuelle. Ils acquièrent leurs connaissances financières au cours de conversations et de rencontres avec des conseillers, plutôt que dans des cours et des séminaires.

## Comment avez-vous appris à gérer patrimoine et argent ?

**FIGURE 1** | Avez-vous déjà reçu une éducation officielle ou un encadrement systématique visant à améliorer votre compréhension de la gestion du patrimoine et de l'argent ?



Les résultats ne totalisent pas 100 % car les répondants pouvaient choisir plus d'un énoncé.

Pourcentage des répondants ayant répondu « oui »



Dans l'ensemble, les formes d'enseignement structuré sont beaucoup moins répandues. Même aux États-Unis, où l'offre de pareils services d'éducation est plus courante, seule une personne sur cinq se prévaut des programmes d'initiation à la finance offerts par les conseillers financiers. Au Canada, les sources d'information des gens sont autant leurs conseillers que les membres de leur famille, à savoir 48 % pour chacune de ces manières. Au Royaume-Uni, 45 % des répondants s'informent lors de rencontres avec leur conseiller, mais la lecture de renseignements fournis par les conseillers financiers n'y contribue que pour 32 % d'entre eux, contre 40 % au Canada et 44 % aux États-Unis.

Il est à noter que les femmes sont plus susceptibles d'acquérir des connaissances par des moyens officiels : 52 % d'entre elles s'informent auprès de la famille, comparativement à 45 % pour les hommes. Les hommes se servent aussi de moyens d'apprentissage non structurés, mais ils semblent se fixer des cibles plus précises : 46 % d'entre eux s'informent lors de rencontres avec leur conseiller financier ou leur banquier privé, tandis que 20 % s'informent lors de réunions familiales visant à les instruire; ils sont plus nombreux à le faire que les

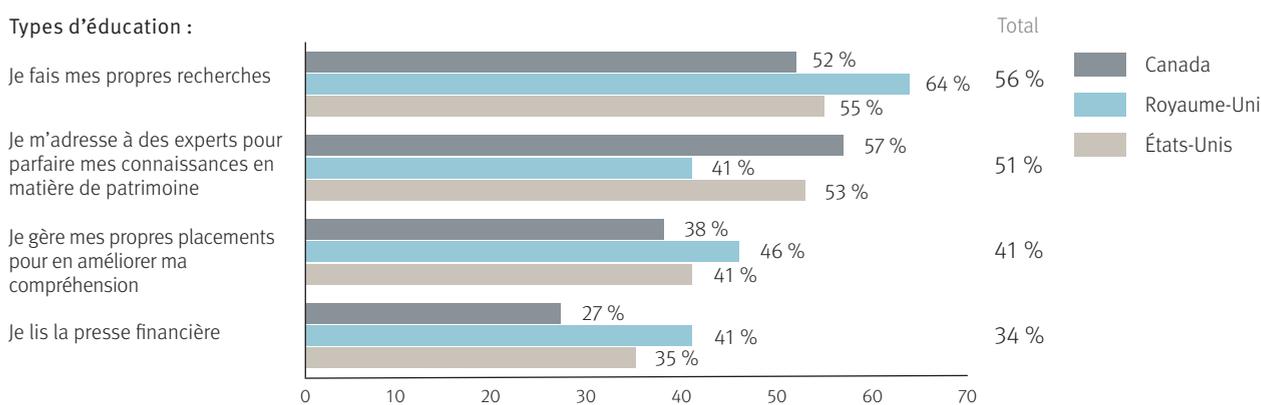
femmes dans une proportion de 3 %. Une autre différence remarquable réside dans le fait que 14 % des répondants masculins acquièrent leurs connaissances en participant à l'entreprise familiale, contre 10 % pour les femmes, ce qui reflète sans doute la planification de la relève des entreprises familiales.

### Un parcours solitaire

Laissés à eux-mêmes, les gens suivent leur propre parcours. La plupart se renseigne activement eux-mêmes sur les questions de patrimoine et d'argent [figure 2]. Sans encadrement structuré avant l'âge adulte, ils adoptent inévitablement une stratégie concoctée de leur propre chef : la méthode d'autoapprentissage la plus populaire consiste, dans une proportion de 56 %, à faire ses propres recherches. Les femmes adoptent également un mode d'apprentissage plus collaboratif, plus de la moitié d'entre elles s'adressant à des tiers pour parfaire leurs connaissances. Par contre, 64 % des hommes complètent bien souvent leurs propres recherches par un apprentissage expérimental : 49 % des répondants masculins (contre 36 % pour les femmes) gèrent leurs propres placements pour en améliorer leur compréhension.

## Comment vous formez-vous ?

**FIGURE 2** | *Les questions de patrimoine et d'argent peuvent être complexes et parfois difficiles à comprendre. Laquelle des mesures mentionnées ci-dessous prenez-vous personnellement pour parfaire vos connaissances sur les questions de patrimoine et d'argent ?*



Les résultats ne totalisent pas 100 % car les répondants pouvaient choisir plus d'un énoncé.

Pourcentage des répondants ayant répondu « oui »





## Une plus grande soif d'autoapprentissage au Royaume-Uni

D'après ce que nous avons constaté dans notre sondage, les Britanniques semblent être les plus dynamiques au chapitre de l'autoapprentissage en finance : 64 % des répondants de cette région font leurs propres recherches pour parfaire leurs connaissances en finance, contre 55 % aux États-Unis et 52 % au Canada [figure 2, page précédente]. Ils sont aussi plus enclins à lire la presse financière et à gérer leurs propres placements afin de mieux comprendre la finance. En fait, 41 % des répondants du Royaume-Uni lisent des publications commerciales pour parfaire leurs connaissances, alors que ce pourcentage baisse à 35 % et à 27 % aux États-Unis et au Canada respectivement.

Cette approche indépendante reflète un sens des responsabilités plus aigu à l'égard du patrimoine chez ces répondants. Près des trois quarts d'entre eux affirment se sentir personnellement responsables de comprendre le détail de leurs affaires financières. Ainsi, nos répondants britanniques estiment important de connaître une grande diversité de sujets financiers dans une plus grande mesure que leurs semblables des autres régions. L'établissement d'un budget et la stratégie de placement constituent les sujets les plus souvent mentionnés dans toutes les régions. Toutefois, le quart des répondants britanniques mentionnent également la gouvernance familiale et le transfert de patrimoine parmi les sujets d'apprentissage importants en finance, comparativement à un répondant américain ou canadien sur cinq.

Malgré leur approche proactive, les répondants britanniques estiment à 6,6 sur 10 leur degré de confiance à l'égard des questions financières, autant pour ce qu'ils ont appris par eux-mêmes que pour les connaissances provenant d'une formation officielle. Il existe donc des possibilités d'amélioration. Ils pourraient compléter leur initiation à la finance et hausser leur degré de confiance à cet égard en ajoutant à leurs activités d'autoapprentissage un programme de formation plus structuré dispensé par des professionnels de la finance.

### Les rudiments tout d'abord

Dans l'ensemble, les gens qui ont répondu au sondage ont exprimé une soif d'acquisition de connaissances plus poussées en finance, ce qui montre leur sens profond des responsabilités à l'égard de leur situation et de la prochaine génération. Une grande majorité d'entre eux, c'est-à-dire 72 %, s'estiment personnellement responsables de comprendre parfaitement leurs affaires financières.

Cet apprentissage autonome commence par une familiarisation avec les rudiments : 51 % des répondants affirment que l'établissement d'un budget est l'outil le plus précieux de leur arsenal financier. L'élaboration d'une stratégie de placement se classe au deuxième rang des sujets les plus prisés, soit pour 46 % des répondants. La question qui se pose consiste à savoir à quel point les gens sont sûrs de bien connaître les rudiments de la finance.

### Le manque de confiance

Réflexion faite, les gens reconnaissent nettement l'importance de commencer tôt. Généralement, ceux qui se montrent les plus sûrs de leur culture financière sont ceux qui reçoivent une éducation à cet égard depuis leur enfance : 66 % de ceux qui ont reçu une formation

structurée avant l'âge de 18 ans ont confiance en leur capacité de comprendre les questions financières [figure 3, page suivante]. Ce chiffre glisse à 58 % pour ceux qui ont reçu une formation entre les âges de 18 et de 35 ans et à 41 % pour ceux qui ont été initiés plus tard. De toute évidence, plus la formation commence tôt, plus les gens manifestent de la confiance à un âge plus avancé.

Dans leur quête personnelle de connaissances financières, les gens commencent à se rendre compte que leur méthode d'apprentissage habituelle a ses limites. En fait, son efficacité — ou son manque d'efficacité — ressort clairement lorsque nous demandons aux gens d'évaluer leur degré de confiance en leurs propres initiatives et dans la formation qu'ils ont reçue de tiers.

Sur une échelle de 0 à 10, nos répondants se sont accordé la note de 6,5 pour l'efficacité de leurs activités d'autoapprentissage et une note un peu plus élevée, soit 6,7, pour l'enseignement reçu de tiers. Ils acquièrent une certaine culture financière, mais leurs connaissances sont en définitive insuffisantes.

Résultat ? Un degré de confiance relativement faible.

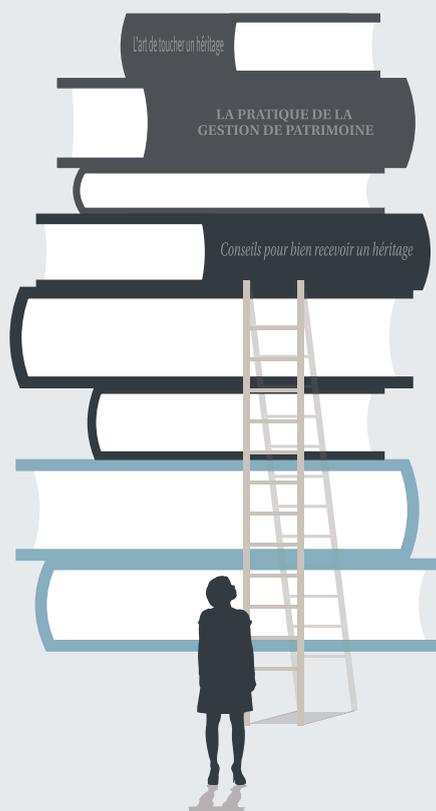


# Il est avantageux de commencer tôt

La confiance à l'égard des questions financières ne s'acquiert pas aisément. L'étude que nous avons menée auprès des 3 105 personnes ayant chacune un actif d'environ 4,5 millions de dollars US révèle qu'elles souffrent d'un manque flagrant de confiance dans leur degré de compétence financière. Lorsqu'on leur demande d'évaluer leur degré de confiance en matière financière, les répondants affirment qu'ils s'estiment « neutres » plutôt que « confiants », de sorte qu'ils se situent à un niveau un peu inférieur au seuil de 7 points nécessaire pour être considérés comme étant confiants. Comment peuvent-ils acquérir davantage de confiance en leurs compétences financières ?

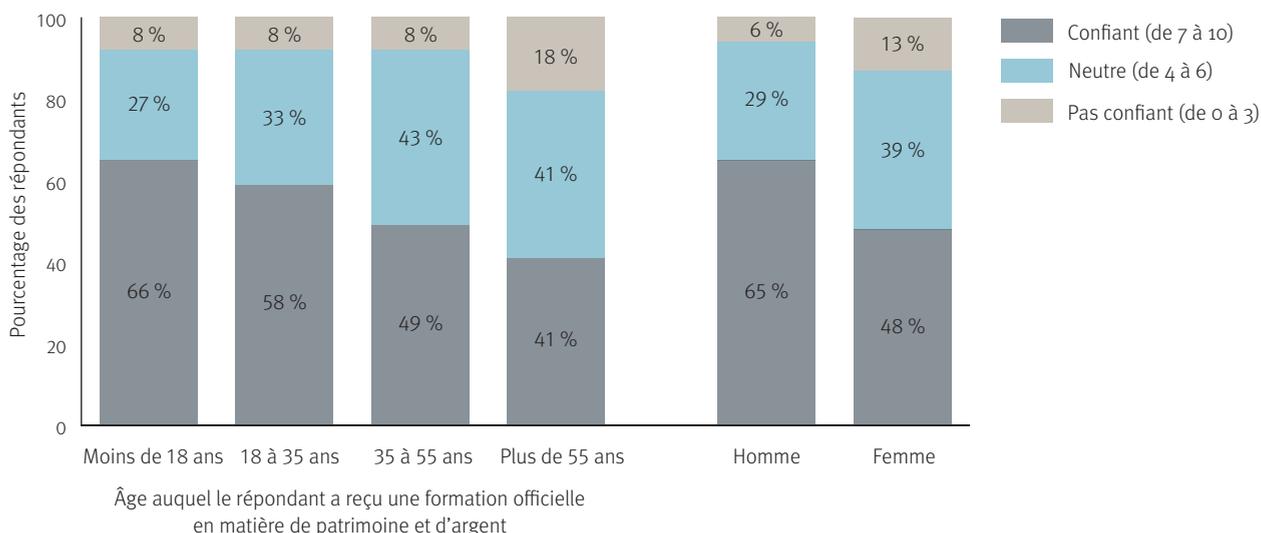
Il semble que l'essentiel soit de commencer tôt et surtout de faire appel à des sources d'apprentissage indépendantes. Les répondants qui ont commencé à un jeune âge manifestent plus de confiance que ceux qui ont commencé tard : 66 % de ceux qui ont commencé leur formation structurée en finance avant l'âge de 18 ans ont confiance en leurs capacités financières.

Plus la tranche d'âge augmente, plus le degré de confiance en matière financière diminue, passant de 58 % pour ceux qui ont reçu une formation entre 18 ans et 35 ans à 41 % pour ceux qui ont commencé leur formation en finance à 55 ans ou plus. Il y a une nette corrélation entre la précocité de la formation officielle en finance et la confiance acquise, ce qui donne à entendre qu'il est avantageux de commencer tôt.



## Quel est votre degré de confiance ?

**FIGURE 3** | À quel point avez-vous confiance en vos connaissances sur les questions de patrimoine et d'argent ?  
À quel âge avez-vous commencé à recevoir une formation officielle ou un encadrement systématique en matière de patrimoine et d'argent ?



Les gens qui estiment à 7 ou plus l'efficacité de leur autoapprentissage sont plus susceptibles de lire la presse financière ou de gérer leurs propres placements que de faire des recherches ponctuelles. Quelle que soit l'efficacité de ces méthodes d'autoapprentissage, les répondants reconnaissent qu'une formation plus structurée donne de meilleurs résultats, surtout si elle commence à un jeune âge.

Tout compte fait, les modes d'apprentissage financier les moins courants sont en réalité les plus efficaces [figure 4]. Malgré le manque généralisé de formation officielle, plus des trois quarts des personnes qui ont suivi un programme de formation en patrimoine dispensé par un conseiller financier ou un autre professionnel jugent cette formation utile, par rapport à 60 % seulement pour ceux qui ont acquis leur formation au cours de conversations générales avec la famille au sujet du patrimoine.

La pression en faveur de la protection du patrimoine familial pour les générations futures se traduit peut-être par un choix conscient d'acquérir des connaissances dans le cadre privé de la famille. Toutefois, les méthodes appliquées « dans le cadre familial seulement » n'engendrent pas nécessairement l'aplomb dont les

personnes ont besoin pour protéger leur patrimoine d'une génération à l'autre.

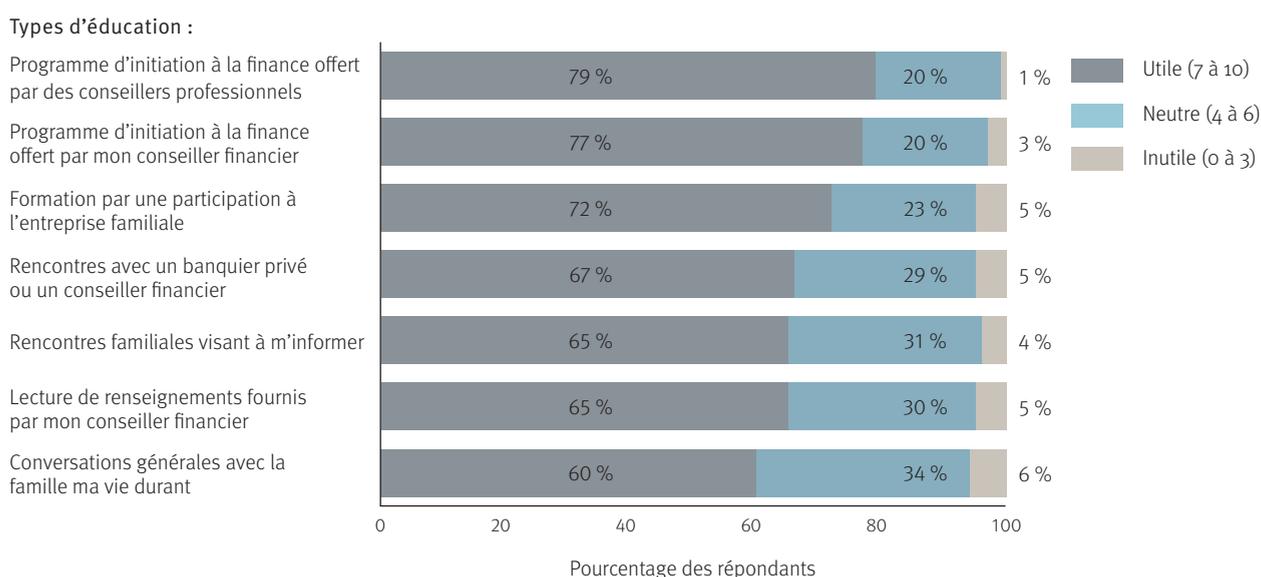
### Une nouvelle tendance

En reconnaissant l'efficacité des programmes d'initiation à la finance offerts par les conseillers, les répondants ont admis que les programmes plus structurés sont avantageux. Ces méthodes en bonne et due forme de diffusion des connaissances constituent un complément important des méthodes moins structurées comme les réunions familiales et les conversations avec les membres de la famille, et ce, non seulement pour les répondants, mais aussi pour leurs donateurs.

Pour maximiser leurs chances de faire durer un legs, les gens doivent relever plus tôt le défi qu'est la formation financière. Ils doivent profiter des nombreux moyens dont leurs héritiers peuvent se prévaloir pour approfondir leurs connaissances en finance, qu'il s'agisse de programmes d'initiation à la finance offerts par des professionnels ou d'une participation plus active à l'entreprise familiale. La transmission de connaissances par des moyens officieux reste importante, mais il est bon de la compléter par des modes d'apprentissage plus structurés afin de favoriser la préservation du patrimoine pour les générations futures.

## Dans quelle mesure votre formation a-t-elle été utile ?

**FIGURE 4** | Sur une échelle de 0 à 10, à quel point la formation que vous avez reçue a-t-elle approfondi vos connaissances en matière de patrimoine ?





## Les Canadiens ont une longueur d'avance au chapitre de l'apprentissage

D'après notre étude, les Canadiens sont initiés aux questions de patrimoine et d'argent un peu plus tôt que les Américains et les Britanniques. En moyenne, les répondants ont commencé à acquérir des connaissances en finance à 26,2 ans au Canada, alors qu'ils l'ont fait à 26,6 ans au Royaume-Uni et à 28,1 ans aux États-Unis.

Bien que les Canadiens commencent plus tôt, cette longueur d'avance ne se traduit pas, ni pour eux-mêmes ni pour leurs héritiers, par un sentiment de confiance accru. Les répondants canadiens évaluent l'efficacité de leur autoapprentissage à 6,3 sur 10, soit un niveau légèrement inférieur à celui des répondants américains et britanniques, qui l'établissent à 6,6 dans les deux cas. Lorsqu'on leur demande s'ils ont confiance en la prochaine génération, près de 60 % des Canadiens affirment qu'ils doutent que leurs enfants préservent ou fassent fructifier leur héritage.

Pourtant, les Canadiens sont plus susceptibles que les Américains et les Britanniques de faire appel à d'autres personnes compétentes pour parfaire leurs connaissances. Ils prennent aussi des mesures pour mieux préparer la génération suivante à commencer tôt sa quête de connaissances : les répondants canadiens font prendre à leurs enfants des leçons sur l'établissement de budget et les stratégies de placement environ un an plus tôt que les répondants britanniques et américains.

Les Canadiens ont la possibilité d'approfondir leurs connaissances en misant sur leur longueur d'avance et en demandant l'aide de tiers. Malgré leur retard par rapport aux autres régions dans la préparation au transfert de patrimoine (plus du tiers des répondants canadiens n'ont prévu aucune stratégie de transfert de patrimoine), leur volonté d'apprendre et leur ouverture au recours à des experts les placent en bonne position pour accélérer leur formation financière.

Colin, qui dirige le bureau de gestion de patrimoine familial chargé de la gestion des actifs de sa famille, a commencé tôt à recevoir une formation en matière de patrimoine. Quand il avait 8 ans, sa grand-mère lui a donné une résidence d'été. Elle a ainsi profité de l'occasion pour lui transmettre des connaissances liées à la prise de décisions financières.

*« La formation en matière d'argent est d'abord une question d'apprentissage par l'expérience. Lorsque ma grand-mère m'a donné la résidence d'été familiale en tant que bien immobilier, mes parents étaient furieux. Elle voulait cependant me voir tirer des leçons d'une situation réelle. Elle m'a dit que quelqu'un voulait acheter la maison et m'a demandé ce que je voulais faire. Elle m'a guidé pour que je prenne les meilleures décisions possible et j'ai absorbé toutes ses connaissances dans mon petit cerveau. »*



# L'expérience de l'héritage

*La plupart des gens font leur première expérience d'un transfert important de patrimoine à titre d'héritiers. Malheureusement, les répondants décrivent le fait de recevoir un héritage comme étant un événement difficile sur le plan émotif au cours duquel ils reçoivent des renseignements insuffisants et peu de soutien. La nature déconcertante de cette expérience, combinée à un degré de confiance relativement faible, diminue la capacité de faire durer un legs.*

Au total, au Royaume-Uni et en Amérique du Nord, le patrimoine de personnes à valeur nette élevée à transmettre par legs devrait augmenter de 4 000 milliards de dollars US au cours de la prochaine génération [Méthodologie, page 26]. Pourtant, malgré le volume de ce flux monétaire, les héritiers sont laissés dans l'ignorance. La plupart n'ont reçu que peu ou pas de préparation préalable. Sans instructions préalables ou encadrement au cours du processus, ces personnes se voient obligées de prendre des décisions monétaires importantes en l'absence de repères.

## La réalité de l'héritage

Chez les répondants, l'âge moyen de réception d'un premier héritage est de 29 ans, au décès de grands-parents, et le montant estimatif de cette manne est de 400 000 \$ US. Pour bien des gens, cet événement a lieu deux ans après avoir commencé une formation financière structurée à l'âge de 27 ans, ce qui signifie qu'ils ont peu

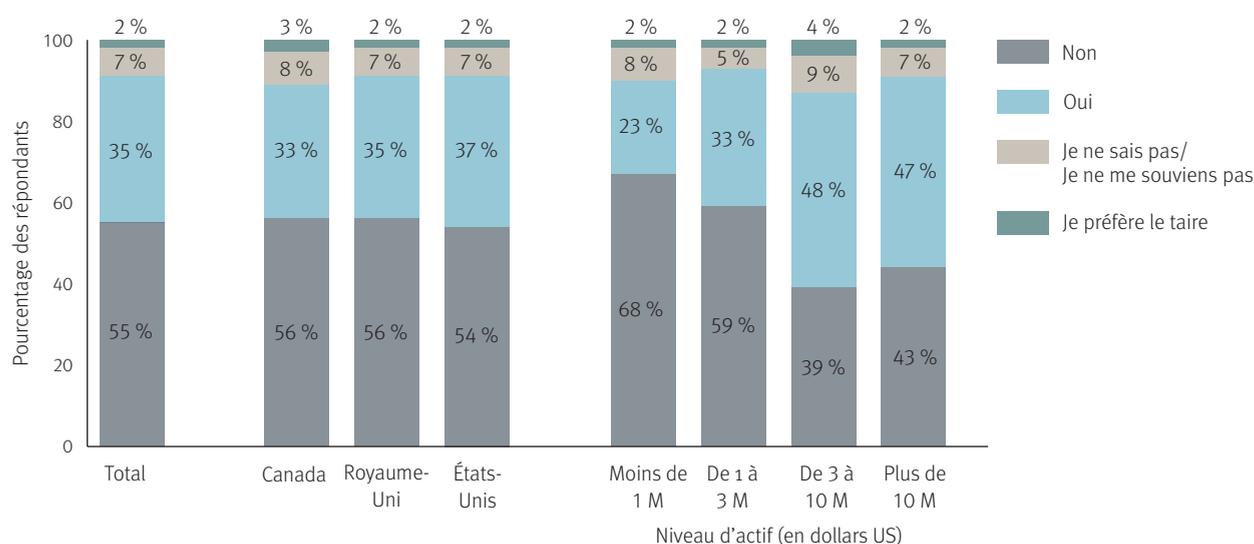
de temps pour s'initier à la finance. Ceux qui héritent de leurs parents le font à 44 ans en moyenne.

Plus souvent qu'autrement, les héritiers déclarent que leur donateur ne les a pas vraiment préparés à cette situation. En fait, seuls 35 % d'entre eux ont été informés à l'avance qu'ils recevraient des actifs [figure 5]. Ce manque de préparation se constate dans toutes les régions. Les discussions sont un peu plus répandues aux États-Unis et un peu moins au Canada. Dans l'ensemble, la proportion des héritiers ayant été préparés à un transfert de patrimoine est cependant d'un peu plus d'un sur trois.

Même dans les cas où le patrimoine atteint une valeur des plus élevées, les conversations sur l'héritage sont loin d'être la norme. En fait, chez les gens dont l'actif s'élève à plus de 10 millions de dollars US, seuls 47 % des héritiers ont reçu une préparation longtemps à l'avance.

## Le saviez-vous ?

**FIGURE 5** | Avant que votre donateur vous fasse un legs, vous a-t-il parlé des raisons pour lesquelles il entend faire ce transfert spécifique de patrimoine ?



## De nombreux facteurs d'incertitude

Même lorsque des discussions ont lieu avant le legs, la préparation est superficielle. Pour 73 % de ceux qui ont reçu un certain encadrement, cet encadrement n'a consisté qu'à les informer de la valeur monétaire de l'héritage [figure 6]. Ce renseignement est sans aucun doute important, mais il aide peu les héritiers à se préparer à assumer les grandes responsabilités qu'entraîne la gestion d'un patrimoine. Et seuls 33 % savaient comment leurs donateurs souhaitaient qu'ils emploient leur héritage.

En Amérique du Nord, les héritiers préparés sont plus susceptibles d'avoir reçu de l'information sur les structures de transfert de patrimoine : dans une proportion de 35 % aux États-Unis et de 28 % au Canada, les héritiers ont reçu cette forme d'encadrement. Par contre, au Royaume-Uni, il en va de même pour moins d'un héritier sur quatre.

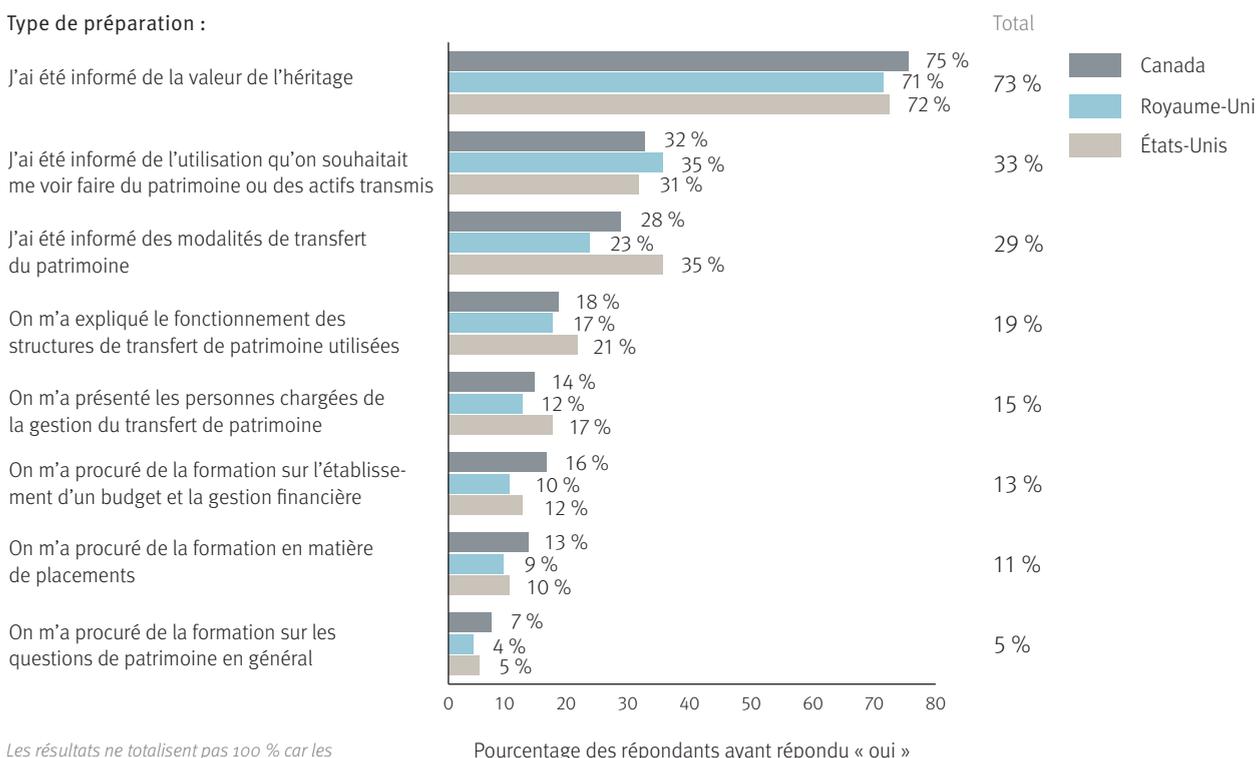
Les hommes ont reçu une meilleure préparation au transfert de patrimoine que les femmes. Les deux genres étaient également informés de la valeur monétaire du

patrimoine, mais 37 % des hommes avaient été informés de l'utilisation qu'ils devaient faire du patrimoine, contre 29 % pour les femmes. De même, un homme sur trois était informé des structures à employer, mais une femme sur quatre seulement avait eu droit au même genre de préparation. Ce déséquilibre est troublant, notamment parce que les femmes privilégient l'apprentissage collaboratif dans leur propre formation en matière de patrimoine.

Le manque de préparation au transfert du patrimoine familial a de vastes répercussions sur la dynamique et les relations familiales. Les attentes différentes des membres de la famille peuvent engendrer des désaccords sur l'utilisation de l'héritage, sur les modalités de gestion de la succession ou sur la manière idéale de préserver les actifs pour les générations suivantes. Des attentes divergentes, surtout si elles ne font pas l'objet de discussions, peuvent avoir des conséquences inattendues et de longue durée pour la famille. Il est possible d'éviter de telles situations en tenant des discussions appropriées à l'avance.

## Étiez-vous prêt ?

**FIGURE 6** | Dans quelle mesure étiez-vous prêt à recevoir un patrimoine ?



Les résultats ne totalisent pas 100 % car les répondants pouvaient choisir plus d'un énoncé.



### Des occasions ratées

Il existe un écart évident entre les attentes des héritiers à l'égard du processus et l'application réelle du processus, ce qui montre la nécessité d'une communication et d'une formation préalables plus poussées en vue d'améliorer la culture financière et la préparation.

Il est important que les gens prévoyant recevoir un héritage obtiennent un minimum de renseignements, y compris sur la valeur des actifs et les motivations du donateur. Seuls 10 % des répondants estiment qu'une formation en gestion d'héritage leur serait utile. Toutefois, chez ceux qui ont déjà fait l'expérience du processus de transmission d'un héritage, généralement sans préparation adéquate, l'importance d'une initiation à la finance grimpe à 19 %. Lorsque la manne leur tombe du ciel, les héritiers ont nettement besoin de conseils sur la façon de préserver et de faire durer ce patrimoine.

### Les liens familiaux

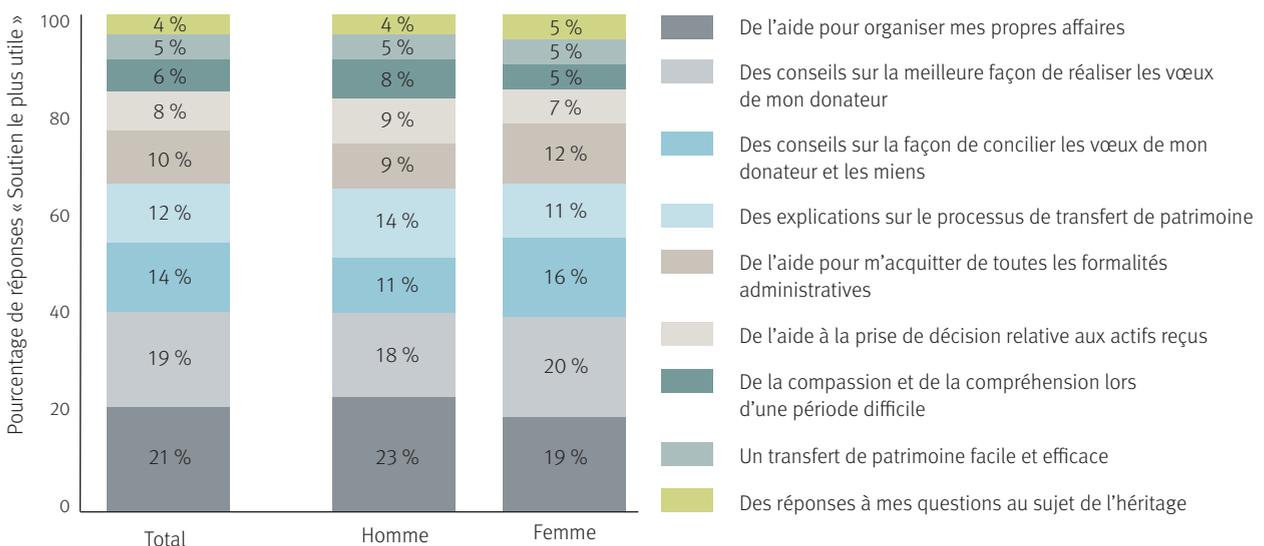
Une insuffisance de renseignements avant un transfert de patrimoine se traduit par un manque de soutien une fois

le processus commencé. Plus du tiers des héritiers, soit 36 %, indiquent qu'ils n'ont reçu aucune aide après avoir hérité. Sans appui, ils se sont tournés vers leurs proches, c'est-à-dire les membres de la famille. Par comparaison, seuls 15 % des héritiers se sont adressés à des conseillers professionnels pour obtenir de l'aide.

Pourtant, un expert peut mieux que la famille donner des conseils et un encadrement qui répondent aux préoccupations des héritiers. À peine plus d'un cinquième de l'ensemble des répondants, soit 21 %, affirment qu'une source d'information en mesure de répondre à leurs questions a été la plus précieuse forme de soutien [figure 7]. Dans une proportion presque équivalente, soit 19 %, ils ont révélé qu'un transfert de patrimoine facile et efficace les avait aidés à trouver une tranquillité d'esprit. Environ un répondant sur dix a aimé recevoir de l'aide pour s'acquitter des formalités administratives et 12 % ont apprécié le soutien obtenu pour la prise de décisions relatives aux actifs dont ils ont hérité.

## Quel soutien vous a été le plus utile ?

**FIGURE 7** | *Le fait de toucher un héritage après le décès d'un proche peut être une expérience difficile et chargée d'émotion. Quel genre de soutien vous a été le plus utile à la réception de votre héritage ?*



Ian, un enfant du millénaire et héritier de cinquième génération d'un patrimoine familial, décrit comment la réception d'un héritage a été un tournant à partir duquel il a commencé à s'informer au sujet de son identité et du legs familial. En collaboration avec le bureau de gestion de fortune chargé de la gestion des intérêts commerciaux de sa famille, il a pu comprendre pourquoi il avait personnellement reçu ce patrimoine en héritage.

*« Il est important d'être à l'aise avec l'idée de recevoir un héritage et d'en comprendre la provenance. Dans mon cas, il provenait de la vente d'une entreprise familiale. Je suis gestionnaire plutôt que propriétaire de ce patrimoine. »*

### Une expérience plus positive

Ceux qui ont déjà hérité disent désirer un processus d'héritage plus clair et un meilleur encadrement afin de trouver réponse à leurs questions. Mis à part les questions immédiates au sujet du transfert de patrimoine et de l'exécution des vœux du donateur, de nombreuses questions doivent être réglées au fil du temps.

55 %

Proportion d'héritiers affirmant que leurs donateurs ne leur ont pas indiqué les motifs de la transmission de leur patrimoine.

Comment les héritiers géreront-ils leur nouveau patrimoine ? Comment dressent-ils un plan financier ? Et comment peuvent-ils déterminer quel est le meilleur usage à faire des actifs reçus en héritage leur vie durant ? L'essentiel est de trouver une source indépendante de conseils qui s'occupera des questions les plus pratiques, comme la planification successorale et testamentaire et les conséquences fiscales, tout en comprenant le doigté qu'exige l'expérience de l'héritage.

Notre recherche révèle que, dans l'ensemble, les héritiers s'engagent dans le processus d'héritage sans bénéficier de l'aide voulue. Toutefois, une bonne préparation et des conseils avisés de conseillers fiables pourraient avoir un effet transformationnel au cours d'une période difficile sur le plan émotif. En cherchant de l'information, en discutant ouvertement avec leurs donateurs et en posant des questions à des conseillers professionnels, les héritiers peuvent mieux se préparer à traverser la période d'incertitude qui les attend.



# Report du transfert de patrimoine

*Bien des répondants au sondage n'ont pas ou à peu près pas conçu de plan de transfert de patrimoine à leurs héritiers : seul un sur quatre d'entre eux a prévu une stratégie complète à cet égard. Toutefois, le degré de préparation est généralement meilleur chez ceux qui ont déjà reçu un patrimoine et vécu le processus d'héritage.*

Globalement, les répondants ont le sens des responsabilités, mais certains hésitent à planifier le transfert à la génération suivante. Ceux qui ont déjà hérité d'une fortune sont cependant mieux préparés que ceux qui s'attendent à recevoir un héritage. Ils ont généralement une certaine connaissance des conséquences fiscales, de l'organisation d'une succession et des différentes étapes du processus d'héritage. Ayant constaté l'effet marquant d'un héritage dans leur propre vie, ils prennent des mesures dans le cadre de leur planification testamentaire et successorale pour faciliter les choses à leurs futurs héritiers.

## Une étape à la fois

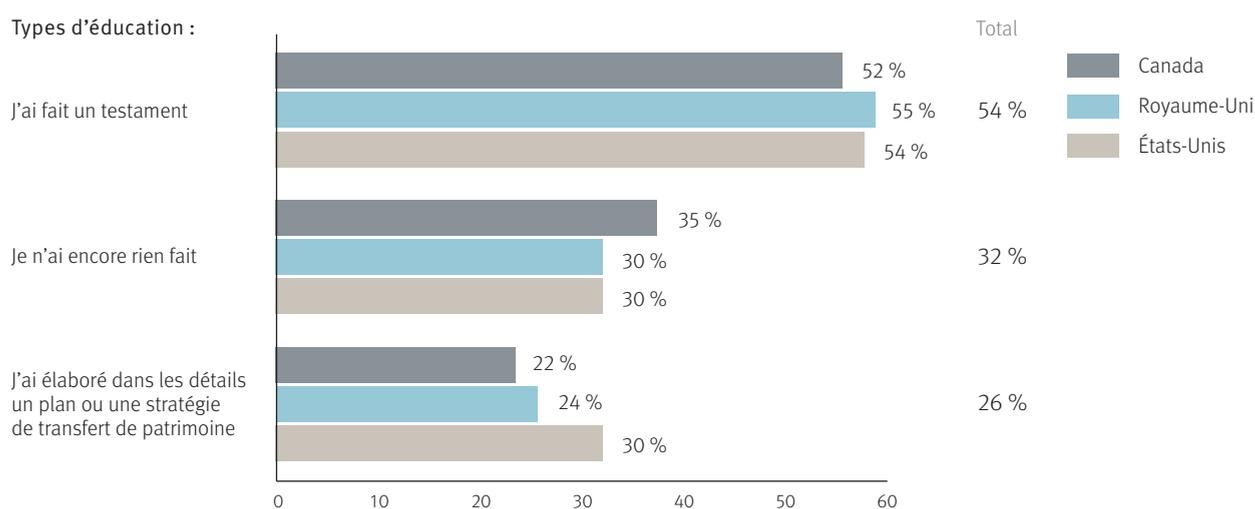
Seulement 26 % des personnes ayant répondu au sondage ont défini une stratégie de transfert de patrimoine complète comprenant un testament. Étonnamment, 32 % des répondants n'ont encore rien préparé [figure 8]. Une

majorité de répondants, à savoir 54 %, ont fait un testament. Toutefois, ceux qui ont déjà hérité reconnaissent bien souvent que le testament n'est qu'une première étape. Ils pourraient être beaucoup plus proactifs pour empêcher que la génération suivante reçoive un patrimoine sans soutien adéquat.

C'est aux États-Unis que les gens sont le mieux préparés : 30 % des Américains ayant répondu au sondage ont prévu une stratégie complète. Par contre, les Canadiens se classent loin derrière : seuls 22 % d'entre eux se sont munis d'un plan de transfert complet et 35 % n'ont pas de plan du tout. Ce taux est le plus élevé dans les trois régions. Les femmes sont beaucoup moins préparées que les hommes : 22 % des répondantes ont conçu une stratégie complète de transfert de patrimoine, contre 30 % chez les hommes.

## À quel point êtes-vous prêt ?

**FIGURE 8** | *Lesquelles des mesures suivantes avez-vous prises dans votre stratégie de transfert de patrimoine ?*



Les résultats ne totalisent pas 100 % car les répondants pouvaient choisir plus d'un énoncé.

Pourcentage des répondants ayant répondu « oui »



### L'expérience est le meilleur enseignant

Les gens sont beaucoup plus susceptibles de s'être dotés d'une stratégie de transfert de patrimoine s'ils ont eux-mêmes déjà reçu un héritage. Parmi les répondants à notre sondage, 32 % de ceux qui ont déjà hérité ont conçu une stratégie complète et, dans une proportion supplémentaire de 58 %, ils ont rédigé un testament. Ceux qui ont été héritiers semblent reconnaître les avantages de l'organisation des affaires et de la préparation de leurs bénéficiaires. Toutefois, l'importance accordée à la préparation diminue beaucoup chez ceux qui n'ont pas encore hérité : seuls 17 % d'entre eux ont prévu une stratégie complète de transfert de patrimoine et 47 % ont rédigé un testament.

Pourtant, le fait d'attendre peut exposer le patrimoine familial à des risques. De nombreux facteurs doivent être en compte dans l'élaboration d'une stratégie complète de transfert de patrimoine : ils vont de la gestion des placements à la philanthropie stratégique en passant par la planification successorale. En plus d'avoir un

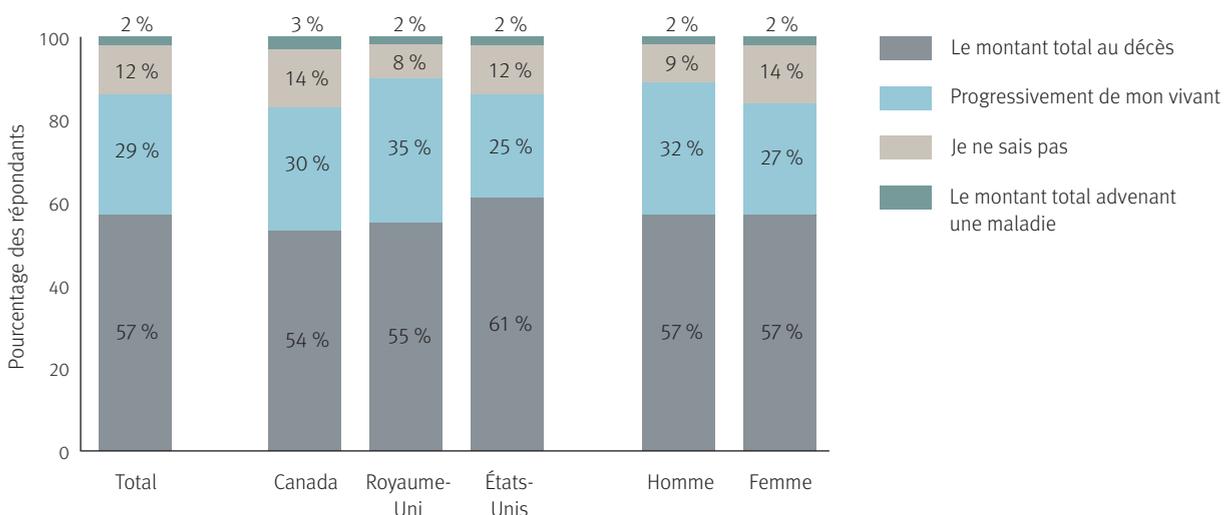
testament à jour, il faut tenir compte de chaque élément de la succession, allant des actifs liquides aux entreprises familiales et autres avoirs, sans oublier les propriétés de vacances. Les personnes qui n'ont jamais reçu d'héritage ont cependant de la difficulté à comprendre toutes les décisions qui pourraient être prises à l'avance.

### L'importance capitale du choix du moment

Les donateurs accordent certes beaucoup d'importance à l'incidence d'un héritage sur la génération suivante, mais ils se soucient également de leur propre qualité de vie. Pour bon nombre d'entre eux, la planification d'un legs au décès vise autant à s'assurer qu'ils disposent de ressources suffisantes leur vie durant qu'à laisser un héritage durable. Plus de la moitié des personnes qui ont répondu à notre sondage, soit 57 % dans les trois régions, désirent transférer leur patrimoine à leur décès [figure 9]. Cette approche est plus répandue aux États-Unis (61 %); elle l'est un peu moins au Royaume-Uni et au Canada, où les taux sont respectivement de 55 % et de 54 %.

## Quand ferez-vous votre legs ?

FIGURE 9 | Comment envisagez-vous de transférer votre patrimoine à la génération suivante ?



Henri a 86 ans et il est à la retraite. Les problèmes de santé qu'il a éprouvés récemment lui ont fait comprendre l'importance d'une planification patrimoniale efficace, mais il a encore peur de transférer son patrimoine de son vivant.

« J'ai reçu quelques conseils au sujet de la création d'une fiducie. Je reçois une bonne rente de retraite. Je n'ai donc pas besoin de puiser dans mon épargne pour me procurer un revenu. Mais j'hésite à tout donner au cas où je traverserais une période difficile. »

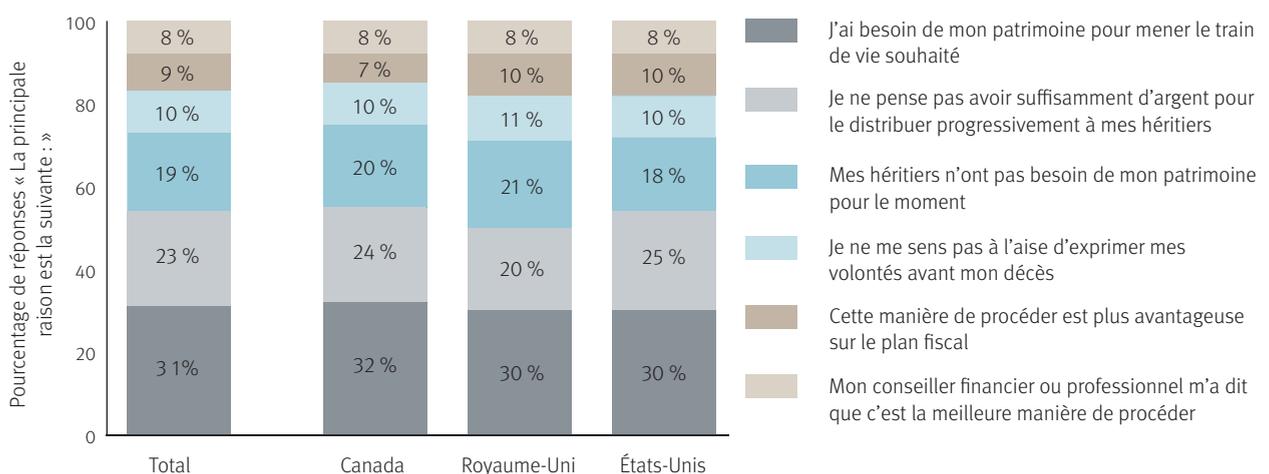
La tendance à léguer le montant total au décès reflète une dynamique de tiraillement entre les besoins courants de la personne et les besoins futurs de la génération suivante. Près du tiers (31 %) de ceux qui envisagent un transfert de patrimoine advenant une maladie ou au décès le font parce qu'ils ressentent le besoin de mener le train de vie qu'ils souhaitent, alors que 23 % estiment ne pas avoir un patrimoine suffisant pour justifier une distribution progressive [figure 10].

Naturellement, la plupart des gens prennent seuls ces décisions importantes. Seulement 8 % de ceux

qui choisissent le transfert de patrimoine au décès affirment que cette approche leur a été recommandée par leur conseiller professionnel. Vu le vieillissement de la population, les enjeux liés à la planification à long terme du patrimoine en vue de la retraite, de la maladie et de la vieillesse deviennent de plus en plus pertinents. Pourtant, notre sondage révèle que dans l'ensemble, les répondants ne profitent pas des conseils d'un expert, qui pourrait traiter ces questions et trouver des stratégies de distribution progressive susceptibles de les aider à maintenir leur train de vie.

## Pour quelles raisons attendez-vous ?

**FIGURE 10** | Pourquoi voulez-vous transférer votre patrimoine à la génération suivante après votre décès ou advenant une maladie ?



La vente de l'entreprise de stratégie de Rupert a été un facteur qui l'a incité à planifier le transfert de son patrimoine. Cependant, le processus a soulevé des questions relatives à l'incidence de ce patrimoine sur ses enfants.

« *En donnant de grosses sommes d'argent sans faire de plan, vous chamboulez la vie des gens. Le résultat peut être positif ou très négatif pour eux. L'exemple classique consiste à désigner un héritier à titre de liquidateur de la succession. Il doit alors supporter un fardeau qu'il ne veut pas ou n'est pas prêt à assumer. Est-il juste pour un parent de le charger d'une telle responsabilité ?* »

### L'heure de passer à l'action

Les héritiers comprennent bien les vastes responsabilités qu'entraîne l'administration d'un patrimoine. Ceux qui ont déjà hérité tirent des leçons de leur expérience (le tiers d'entre eux ont élaboré un solide plan de transfert de patrimoine) et prennent des mesures pour faciliter cette expérience à la génération suivante. Ceux qui n'ont pas encore hérité sont indécis, sans doute parce qu'ils ne comprennent pas les défis que pose la réception d'un héritage.

Pourtant, même les personnes les mieux préparées se sont heurtées à des difficultés. Plus de la moitié d'entre elles ont fait un testament, mais un testament n'est qu'un premier pas essentiel; ce n'est pas un plan complet. Grâce à ces efforts partiels, la prochaine génération sera peut-être mieux préparée qu'elles à recevoir un héritage, mais elle ne sera sans doute pas tout à fait prête à composer avec la complexité de la gestion et de l'administration d'un patrimoine important.

Pour se préparer à relever le défi qu'est un transfert de patrimoine efficace et bien géré, il faut dresser un plan complet et le réviser régulièrement au gré des changements touchant la vie, la famille, le travail et la fortune. Les personnes qui considèrent la planification patrimoniale comme étant un processus récurrent et permanent procurent à la génération suivante les outils requis pour gérer et préserver en toute confiance le patrimoine familial.

32 %

Proportion de personnes ayant déjà hérité qui ont mis en place une stratégie complète à l'intention de la prochaine génération.



# Éducation de la génération suivante

Les parents estiment qu'il leur incombe de préparer leurs enfants à hériter d'un patrimoine. Ils s'efforcent donc d'inculquer les valeurs et les compétences qui permettront à leurs héritiers de gérer l'argent avec confiance et efficacité. En général, les répondants transmettent à leurs enfants leurs connaissances dans les domaines de l'établissement de budget, de la gestion des placements et de la philanthropie, mais peu d'entre eux veillent à ce qu'ils reçoivent une formation en finance dispensée par un professionnel en complément de l'apprentissage familial. Malgré leurs bonnes intentions, les gens ne changent pas leurs comportements en ce qui concerne la formation et la préparation de la génération suivante.

## Nouveaux départs

Plus de la moitié des gens qui ont répondu à notre sondage ont déjà commencé à initier la génération suivante aux questions relatives au patrimoine, et un peu plus du tiers envisagent de le faire plus tard [figure 11]. Les Américains sont les plus dynamiques à cet égard : 60 % des parents ont déjà entrepris un processus de formation, devançant fortement les répondants canadiens et britanniques, qui ont commencé à discuter de questions d'argent avec leurs enfants dans des proportions de 51 % et de 53 %, respectivement. C'est au Canada que se trouve la plus forte proportion de répondants n'ayant pas encore donné de formation financière à leurs enfants, mais qui se proposent de le faire (41 %).

Fait intéressant, environ un répondant sur dix, soit 11 % au total, n'a pas l'intention de donner de formation sur le

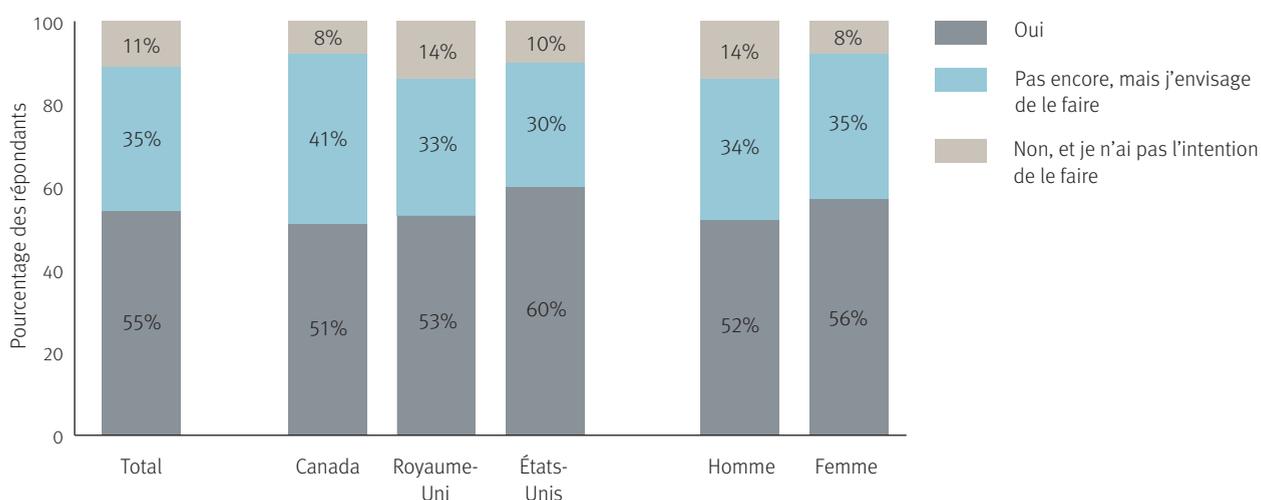
patrimoine et l'argent à ses enfants. Ce phénomène reflète sans doute l'opinion selon laquelle la divulgation de l'étendue de la fortune familiale pourrait inciter les enfants à croire que tout leur est dû et à ne pas poursuivre leur propre carrière.

## De l'intention à l'action

Malgré leurs efforts, les parents ne réussissent pas toujours à traduire leurs bonnes intentions en actions efficaces. Ils ont généralement recours aux méthodes d'apprentissage maison qu'ils ont connues dans leur enfance. Sans le vouloir, ils répètent les leçons qui ont contribué à la médiocre formation financière qu'ils avaient eux-mêmes reçue. En fin de compte, ils n'inculquent pas à la prochaine génération les compétences nécessaires pour faire durer leurs legs.

## Sensibilisez-vous vos enfants aux questions relatives à l'argent ?

FIGURE 11 | Donnez-vous de la formation à vos enfants sur les questions relatives au patrimoine et à l'argent ?



Prenons par exemple les sujets que les parents estiment les plus utiles. Toutes régions confondues, le sujet que les gens jugent le plus important (51 %) de connaître est l'établissement d'un budget. Viennent ensuite la stratégie de placement (46 %) puis la gestion de portefeuille (28 %). Lorsqu'on leur demande quels sujets les donateurs entendent enseigner à la prochaine génération, l'établissement d'un budget arrive en tête de ceux que les parents croient devoir commencer à enseigner tôt. Toutefois, en privilégiant l'établissement d'un budget plutôt que des thèmes comme la planification d'un héritage, la gestion de portefeuille et la gouvernance familiale, les parents ne transmettent pas une compréhension globale des questions de patrimoine.

### Le cycle se répète

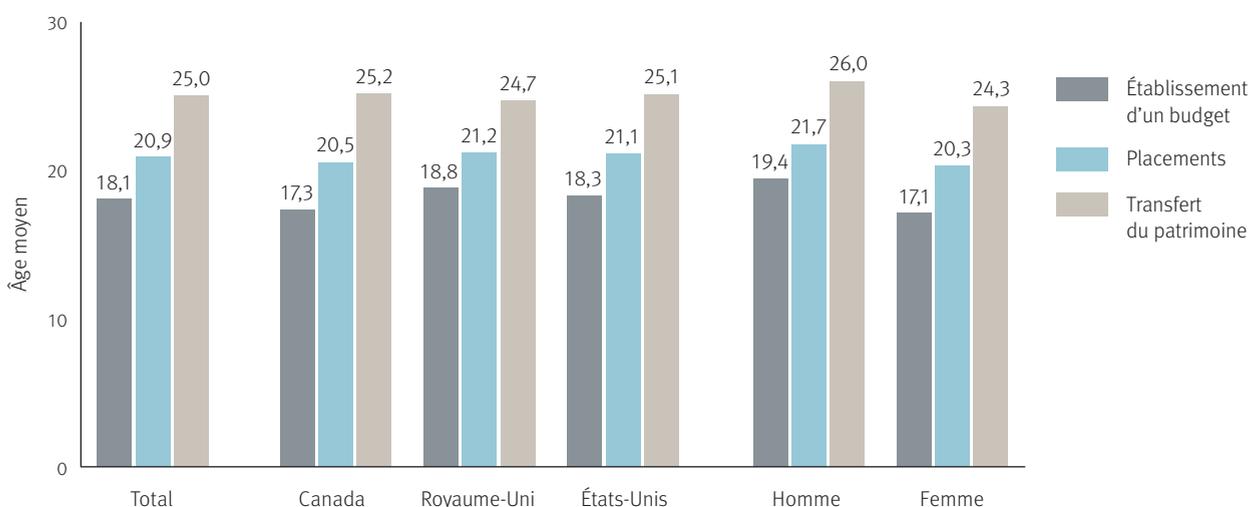
La plus grande lacune que nous avons observée est sans doute la tendance à reporter l'apprentissage financier. D'après notre recherche, les gens ont 27 ans en moyenne lorsqu'ils commencent leur formation financière

structurée. Pourtant, lorsque nous demandons aux répondants quelles sont leurs intentions à l'égard de la génération suivante, ils laissent entendre qu'à la fin de la vingtaine, il est trop tard pour commencer à s'initier à la finance [figure 12]. Ils estiment que leurs héritiers devraient commencer à se familiariser avec les rudiments de l'établissement d'un budget à l'âge de 18 ans, soit presque dix ans de moins que l'âge auquel ils ont eux-mêmes commencé leur formation financière.

Dans l'ensemble, les répondants ont l'intention de commencer avant l'âge de 27 ans, mais « avant » semble encore signifier à l'âge adulte. D'après leurs intentions, la génération suivante commencera en moyenne à s'initier à l'établissement d'un budget et aux placements à 18 ans et à 20 ans respectivement, puis elle aura atteint l'âge de 25 ans lorsqu'elle commencera à se familiariser avec le transfert de patrimoine. Le cycle suit son cours, mais quelques années plus tôt.

## Quel est l'âge approprié ?

**FIGURE 12** | À quel âge estimez-vous que vos enfants devraient commencer à apprendre comment gérer le patrimoine familial ?



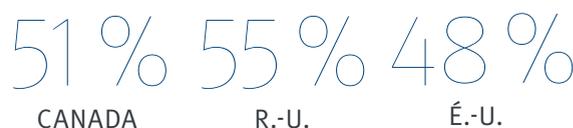
Fernando, un propriétaire d'entreprise, croit que c'est autour de la table, au fil des conversations au sujet des valeurs, qu'il convient de transmettre ses connaissances en matière de patrimoine à ses deux adolescents.

« Je parle à mes enfants autant que je peux le faire. J'essaie d'avoir avec eux des soupers au cours desquels nous abordons divers sujets comme l'argent et les questions financières. C'est une bonne manière de les initier à ces questions. Je ne veux pas les forcer à s'engager dans un parcours professionnel particulier. Je cherche plutôt à leur montrer à être curieux et persévérants. La conversation porte sur la motivation, sur la course aux emplois et sur la manière de se distinguer par rapport à la concurrence. »

### Des modalités d'apprentissage hybrides

Les gens qui ont un patrimoine à transférer ont généralement en tête une stratégie consistant à le garder dans la famille en conservant la main haute sur la formation que reçoit la génération suivante. Ils veulent sans doute inculquer ainsi une philosophie particulière ou un ensemble de valeurs familiales. Toutefois, cette approche fait généralement en sorte que ces donateurs réduisent au minimum les influences extérieures. Par exemple, plus de la moitié des répondants (51 %) comptent sur des membres de la famille pour transmettre leurs connaissances à la génération suivante, mais ils sont plus réticents à faire appel à des tiers [figure 13, page suivante]. Par conséquent, les conseillers financiers, les comptables et les avocats n'assurent qu'un minimum d'encadrement.

C'est au Royaume-Uni que les familles sont le moins disposées à travailler avec des conseillers : seulement 19 % d'entre elles tirent avantage du soutien d'une banque privée pour la transmission de connaissances en finance. Pourtant, notre recherche montre toujours qu'un apprentissage structuré, comme des cours ou des séminaires d'initiation à la finance offerts par des conseillers ou d'autres professionnels, est un complément essentiel à une formation officieuse. Une combinaison des deux méthodes est nécessaire pour inculquer une culture financière complète.



Proportion des répondants comptant souvent sur d'autres membres de la famille pour transmettre à leurs enfants leurs connaissances en matière de patrimoine et d'argent.



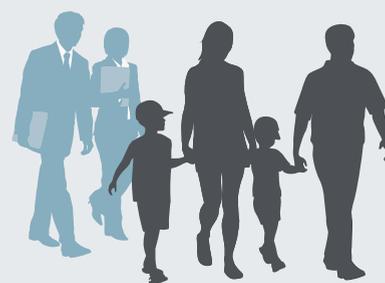
## Deux sources d'information

Les gens préfèrent que leurs connaissances restent dans le cadre familial. Notre recherche montre que les familles ont tendance à transmettre officiellement leurs connaissances en matière de patrimoine et d'argent, soit au cours de conversations autour de la table, lors de réunions familiales et par d'autres moyens du genre. Sur les 3 105 personnes qui ont répondu à notre sondage, un peu plus de la moitié (51 %) comptent sur des membres de la famille pour inculquer des connaissances financières aux enfants.

Cette préférence n'est pas étonnante. Après tout, la plupart des gens ont été initiés de cette façon aux questions de patrimoine quand ils étaient jeunes. Toutefois, en rétrospective, nos répondants comprennent aussi les avantages d'un élargissement du cercle des sources de connaissance : 29 % d'entre eux s'adressent à des professionnels comme des banquiers privés et des conseillers financiers [figure 13]. Ils font aussi appel à des amis fiables dans une proportion de 15 %.

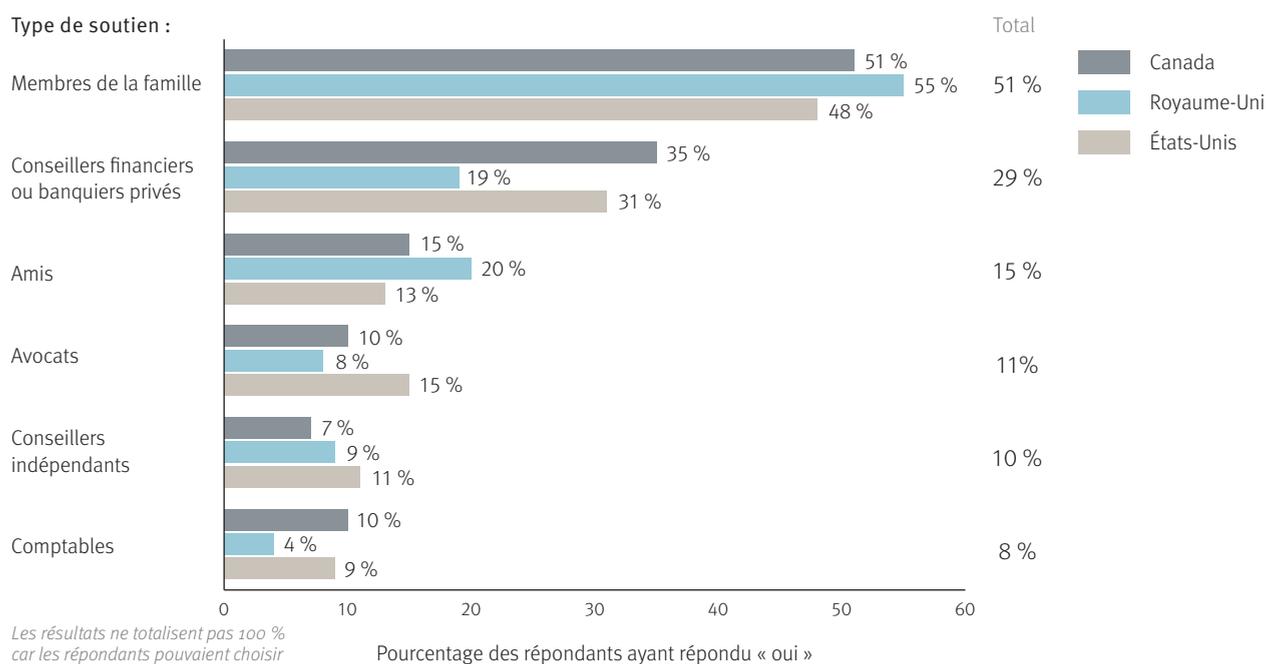
La famille reste la source principale d'information sur le patrimoine pour la génération suivante. À un moindre degré, les répondants comprennent aussi la valeur des contributions extérieures : avocats (11 %), conseillers indépendants (10 %) et comptables (8 %).

D'après notre recherche, une formation financière structurée est plus efficace que des moyens officieux pour inculquer une culture financière. Finalement, la meilleure formation se compose d'un amalgame de méthodes officielles et officieuses; c'est ce qui procure aux familles ce qu'il y a de mieux.



## Qui contribue à l'éducation de vos enfants ?

**FIGURE 13** | Pour sensibiliser vos enfants aux questions de patrimoine et d'argent, faites-vous appel à l'une ou l'autre des sources suivantes ?



### Une communication défailante

En général, les parents ont peu confiance en la capacité de leurs héritiers à préserver et à faire fructifier leur patrimoine. Toutefois, c'est à la maison que commence la préparation. Pour corriger ces lacunes, les parents doivent être tout à fait disposés à discuter d'héritage avec leurs enfants. La plupart de ceux qui attendent avant de discuter des questions d'héritage estiment que leurs héritiers sont encore trop jeunes. Toutefois, comme nous l'avons vu, le degré de confiance dépend largement de la précocité de l'initiation.

Globalement, nos répondants affirment éprouver un grand malaise lorsqu'ils ont à aborder directement le thème du transfert de patrimoine : seuls 40 % d'entre eux disent se sentir à l'aise d'en révéler tous les détails à leurs bénéficiaires. Par conséquent, leurs héritiers risquent de se retrouver dans le climat d'imprécision et d'incompréhension auquel ils ont été confrontés lorsqu'ils ont eux-mêmes hérité.

Près de la moitié des répondants (47 %) préfèrent parler de façon plus générale de l'ensemble du patrimoine à léguer, ce qui peut engendrer des difficultés pour les héritiers. La proportion des répondants qui n'est pas disposée à communiquer quelque renseignement quoi que ce soit est de 13 %. Pourquoi ? Les deux tiers d'entre eux affirment que l'obstacle majeur à un dialogue ouvert et transparent tient au fait qu'ils n'ont pas élaboré en détail leurs propres plans de transfert de patrimoine.

### La préparation engendre la confiance

Il y a une forte corrélation entre le degré de préparation et le degré de confiance. Lorsque les parents ont élaboré une stratégie de transfert de patrimoine, ils sont plus sûrs que leurs héritiers seront capables de préserver le patrimoine familial : 58 % de ceux qui sont parfaitement préparés estiment que leur patrimoine fructifiera au point de créer un legs durable [figure 14, page suivante]. Ce taux est supérieur de 25 % à celui de 33 % représentant le pourcentage de ceux qui n'ont rien fait pour se préparer.



## Les Américains sont les plus enclins à éduquer la génération suivante

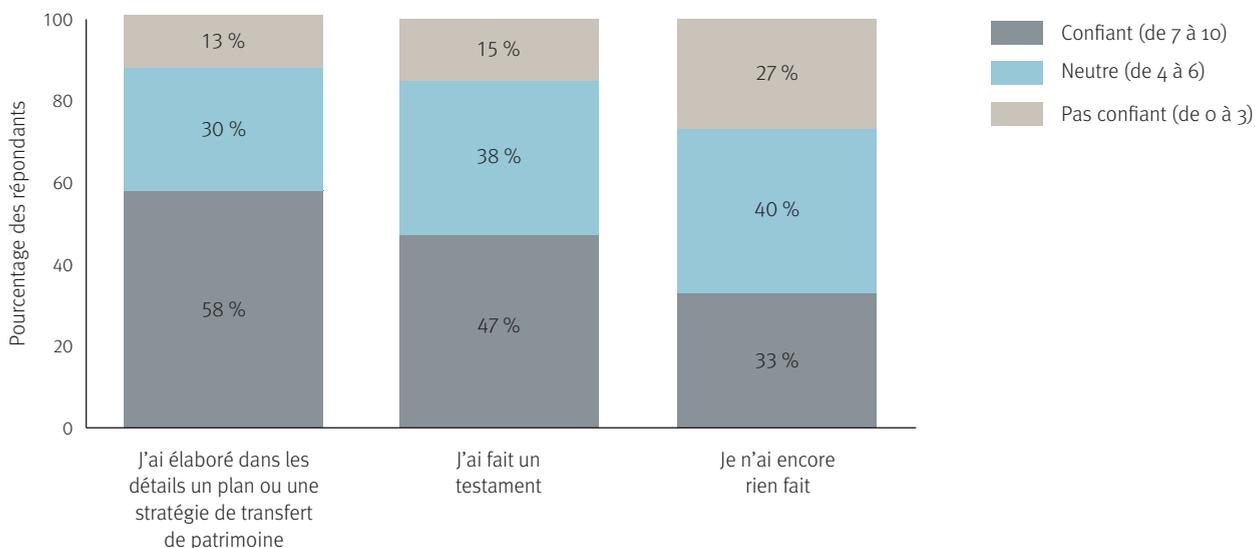
D'après notre recherche, en ce qui concerne l'éducation de la génération suivante, les Américains adoptent une approche dynamique et mettent à profit la gamme complète des ressources à leur disposition pour améliorer les connaissances financières de leurs enfants. Soixante pour cent des Américains ayant répondu à notre sondage dispensent déjà une certaine forme d'éducation financière, soit 7 % de plus qu'au Royaume-Uni et 9 % de plus qu'au Canada.

En général, les Américains ont tendance à être plus disposés à faire appel à des experts indépendants. Pour offrir de la formation, près du tiers d'entre eux, soit 31 %, se fient à leurs conseillers financiers et 15 % s'adressent aussi à leurs avocats, un taux supérieur de plus de 5 % à celui des Canadiens et des Britanniques. L'intérêt qu'ils portent à une éducation officielle semble être le fruit de leurs propres expériences. Aux États-Unis, un répondant sur cinq (19 %) est susceptible d'avoir suivi un programme d'initiation à la finance, alors que cette proportion baisse à un sur dix au Royaume-Uni et au Canada. Les Américains semblent reconnaître que cette approche contribue à améliorer leur confiance en leurs capacités financières, comme le montrent leurs résultats plus élevés au chapitre de l'efficacité de leur formation en comparaison des résultats des autres pays.

Cette approche paraît efficace. Près de la moitié des répondants américains (48 %) croient que leurs enfants seront capables de faire fructifier leur patrimoine, contre 39 % seulement au Royaume-Uni et 42 % au Canada. Il y a encore place à l'amélioration, mais les Américains semblent avoir trouvé un modèle qui les sert bien.

## À quel point avez-vous confiance en vos enfants ?

**FIGURE 14** | Lesquelles des mesures suivantes avez-vous prises dans votre stratégie de transfert de patrimoine ? Si vos enfants devaient recevoir leur héritage demain, à quel point estimez-vous qu'ils seraient capables de préserver votre patrimoine ?



À l'instar de la plupart des parents, les répondants à notre sondage veulent le meilleur pour leurs enfants et ils prennent leurs responsabilités au sérieux. Cependant, leur approche est axée sur un transfert de connaissances qui privilégie l'apprentissage transmis par des membres de la famille immédiate ou élargie au détriment d'une formation officielle dispensée par des professionnels indépendants.

Sans ces modes d'apprentissage complémentaires, qui sont généralement plus poussés, les familles maintiennent le statu quo. Leur choix de confiner l'acquisition de connaissances financières dans le cercle familial nuit involontairement, mais réellement, à la génération suivante. En répétant des comportements connus, ils exposent le patrimoine familial à des risques.

Imran, un ancien spécialiste des services de banque d'investissement qui a cinq fils âgés de 21 à 31 ans, se sent prêt à léguer son patrimoine. Il discute régulièrement de finance avec ses fils, mais leurs conversations restent relativement simples.

« Nous sommes assez bien préparés à procéder à un transfert de patrimoine. Nous avons des testaments, que nous révisons au bout de quelques années. Mais nous nous demanderons toujours si les enfants sauront comment gérer cet argent. Sauront-ils quoi en faire ? Le gaspilleront-ils ? Par chance, ils s'adressent toujours à moi parce que « papa sait ce qu'il fait ». Je donne mon opinion, mais je ne leur dis pas qu'ils se trompent. »

## Conclusion : L'heure de passer à l'action

---

*Ce n'est pas parce qu'une génération a été capable d'accumuler un patrimoine que la génération suivante sera en mesure de gérer ce patrimoine avec sérieux, ou de bien l'administrer pour l'avenir. En fait, notre recherche a montré que pour préserver un patrimoine familial, une bonne préparation et un transfert efficace des connaissances s'avèrent d'une importance capitale.*

Comment les familles d'aujourd'hui peuvent-elles mieux se préparer à préserver les legs qu'elles veulent faire aux prochaines générations ? Tout d'abord, leurs membres doivent éviter les écueils mentionnés dans notre recherche, comme donner à la génération suivante l'éducation financière non structurée qui a fait en sorte qu'ils ont eux-mêmes manqué de confiance, ou encore faire commencer trop tard à leurs héritiers leur formation officielle en matière de patrimoine. Un autre écueil courant consiste à omettre de dresser un plan détaillé de transfert de patrimoine procurant, à un moment difficile, des conseils et un soutien de grande ampleur aux héritiers.

Les gens ont la possibilité de revoir du tout au tout leurs méthodes de gestion et de transfert de patrimoine. En tenant compte des limites de leur propre expérience d'héritiers et d'administrateurs d'un patrimoine, les donateurs peuvent mieux préparer la génération suivante. À titre de parents, ils ont les meilleures intentions. Pour créer les conditions propices à la durabilité d'un legs

familial, ils doivent cependant se rappeler les leçons apprises et utiliser à bon escient leurs bonnes intentions en les traduisant en mesures utiles et efficaces.

Les particuliers et les familles ne pourraient trouver meilleur moment pour relever le défi de la préservation du patrimoine. Plus que jamais auparavant, ils ont accès à des ressources, de l'encadrement et du soutien. Les parents peuvent mieux préparer leurs héritiers à faire une bonne gestion du patrimoine familial s'ils les aident à parfaire leurs connaissances, s'ils planifient le processus de transfert, s'ils favorisent de franches discussions et s'ils leur procurent, à un âge précoce, une formation structurée.

La récompense qui attend ceux qui font bien les choses dépasse largement la transmission de connaissances, l'accroissement de la confiance et la tranquillité d'esprit. Des efforts concertés et une préparation efficace peuvent contribuer à la durabilité du legs familial pour les générations futures.

# Méthodologie

*Cette recherche, conçue par RBC Gestion de patrimoine et Scorpio Partnership, a été menée de juin à août 2016. Les participants sont des personnes vivant au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis ayant acquis de façon indépendante une valeur nette élevée ou très élevée.*

La recherche comprenait un volet quantitatif et un volet qualitatif. La recherche quantitative consistait à mener en ligne un sondage de 15 minutes auprès de 3 105 répondants (voir la répartition de l'échantillon plus bas). Pour l'ensemble des répondants, la valeur moyenne du patrimoine pouvant être investi était de 4,5 millions de dollars US. Cette recherche a été complétée par un volet qualitatif composé de trente entretiens en profondeur.

Le montant minimum du patrimoine investissable d'un répondant était de 500 000 \$ US. Le montant estimatif

de 4 000 milliards de dollars US, qui devrait se retrouver entre les mains de la prochaine génération, a été calculé de la manière suivante : 55 % des répondants prévoient recevoir un héritage d'une valeur moyenne de 525 159 \$ US chacun. Ces chiffres ont été appliqués à la base de données d'évaluation de marché exclusive de Scorpio Partnership. Cette base modélise des données démographiques concernant le Royaume-Uni et l'Amérique du Nord pour prévoir la valeur potentielle des héritages que recevront les gens dans ces régions.

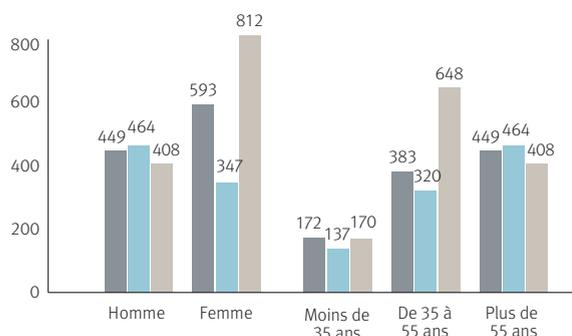
3 105 RÉPONDANTS

1 054  
CANADA

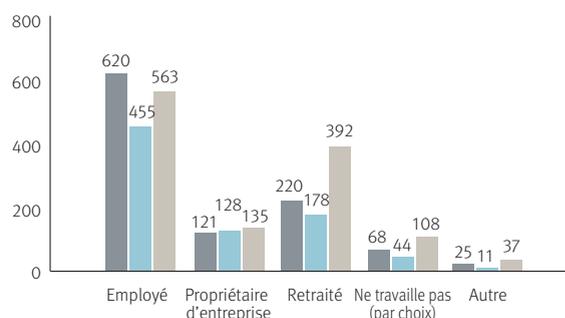
816  
ROYAUME-UNI

1 235  
ÉTATS-UNIS

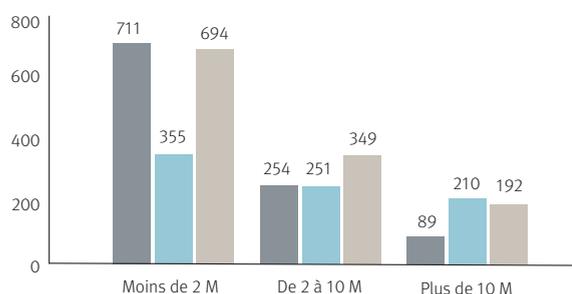
## ÂGE ET SEXE



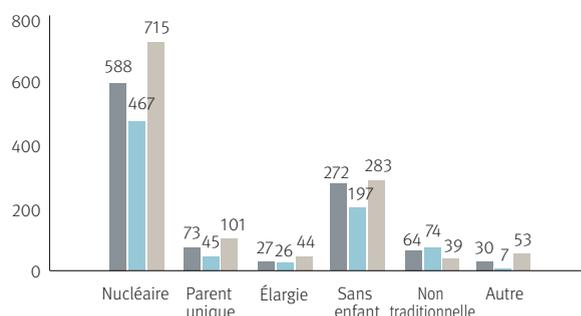
## PROFESSION



## NIVEAU D'ACTIF



## CELLULE FAMILIALE



Gestion  
de patrimoine

## RBC Gestion de patrimoine

RBC Gestion de patrimoine est l'un des cinq plus importants gestionnaires de patrimoine au monde\*. RBC Gestion de patrimoine sert directement des clients aisés, fortunés et ultrafortunés dans le monde entier en leur offrant une gamme complète de services bancaires, de services de placement, de services de fiducie et d'autres solutions de gestion de patrimoine depuis ses principaux centres opérationnels au Canada, aux États-Unis, dans les îles Britanniques et en Asie. Elle fournit en outre aux clients institutionnels et aux particuliers des produits et des services de gestion d'actifs directement et par l'intermédiaire de RBC et de distributeurs externes, au moyen de sa division RBC Gestion mondiale d'actifs (qui comprend BlueBay Asset Management). RBC Gestion de patrimoine administre plus de 875 milliards de dollars canadiens d'actifs, gère plus de 580 milliards de dollars canadiens d'actifs et emploie 4 780 conseillers financiers, banquiers privés et chargés de comptes des services fiduciaires.

**Pour obtenir de plus amples renseignements, rendez-vous sur le site [rbcwealthmanagement.com](http://rbcwealthmanagement.com)**

\*Classement de Global Private Banking KPI Benchmark 2016 de Scorpio Partnership.

## Scorpio Partnership

Scorpio Partnership est un chef de file du domaine des conseils en analyse et stratégie auprès du secteur mondial de la gestion de patrimoine. La société est spécialisée dans l'étude du comportement des particuliers à valeur nette élevée et très élevée et des institutions financières avec lesquelles ils interagissent. Elle a conçu quatre disciplines transformationnelles appelées SEEK, THINK, SHAPE et CREATE, chacune visant à permettre aux dirigeants d'entreprise de faire des évaluations stratégiques, puis de planifier et stimuler la croissance. Ces disciplines comprennent des projets d'analyse de marché, des programmes de mobilisation des clients, des évaluations de proposition de valeur et de marque, ainsi que des projets de recherche de renseignements stratégiques.

Scorpio Partnership a exécuté plus de 450 missions mondiales en matière de patrimoine pour des institutions des secteurs bancaires et de la gestion de fonds et pour des bureaux de gestion de fortune, de même que dans les domaines du droit, des fiducies, de la réglementation, des TI et de la technologie, de l'assurance et de la philanthropie. Au cours de ces missions, la société a mené des entrevues auprès de plus de 60 000 conseillers et investisseurs individuels.

**Pour en savoir plus, allez à [scorpiopartnership.com](http://scorpiopartnership.com)**



## ©Banque Royale du Canada et Scorpio Partnership, 2017. Tous droits réservés.

Banque Royale du Canada et Scorpio Partnership ainsi que leurs marques et logos respectifs, tels qu'utilisés dans le présent document, sont les marques de commerce ou les marques déposées de leurs sociétés respectives. Le présent document ne peut être reproduit ou copié en totalité ou en partie de quelque façon que ce soit sans l'autorisation écrite de Banque Royale du Canada et de Scorpio Partnership.

### Avertissement

Le présent document est fourni uniquement à des fins d'information et ne s'adresse pas à toute personne ou entité (et n'est pas destiné à être utilisé ou distribué par ces personnes ou entités) dans un pays où une telle distribution ou utilisation serait contraire à la loi ou à la réglementation, ou qui soumettrait Banque Royale du Canada ou ses filiales ou unités opérationnelles constitutives (y compris RBC Gestion de patrimoine) à des exigences d'autorisation ou d'immatriculation dans ledit pays.

Ce document n'est pas destiné à être une offre spécifique faite par une entité de Banque Royale du Canada afin de vendre ou de fournir, ou une invitation spécifique à demander, tout compte, produit ou service financier particulier. Banque Royale du Canada n'offre pas de comptes, produits ou services dans les territoires où il n'est pas permis de le faire. Par conséquent, les services de RBC Gestion de patrimoine ne sont pas disponibles dans tous les pays ou les marchés.

Les informations contenues dans ce document sont de nature générale et ne visent pas à donner à l'utilisateur une opinion ou un avis professionnel, ni à lui recommander une approche particulière, et elles ne doivent pas être interprétées comme telles. Ce document ne se veut pas un énoncé complet des approches ou des étapes qui peuvent être appropriées pour l'utilisateur, ne prend pas en compte les objectifs de placement ou la tolérance au risque spécifiques de l'utilisateur et n'est pas destiné à être une invitation à effectuer une opération sur titres ou à participer de toute autre manière à tout service de placement.

Le texte de ce document a été rédigé initialement en anglais. Les traductions dans d'autres langues que l'anglais sont fournies à nos utilisateurs à des fins de commodité. Banque Royale du Canada décline toute responsabilité pour les inexactitudes de traduction. Les informations fournies dans ce document le sont « en l'état ». Banque Royale du Canada ne garantit d'aucune façon toute information fournie dans ce rapport.

Pour en savoir plus, allez à [rbcwealthmanagement.com/wealthtransfer](http://rbcwealthmanagement.com/wealthtransfer)

Pour les demandes des médias au sujet de RBC Gestion de patrimoine, veuillez communiquer avec Lisa Hutniak au +1 416 974-2239.

