

## À quoi ressemblera l'héritage de demain?

**T**out est en place pour le plus important transfert de richesse de l'histoire, au profit de la génération du baby-boom. Amplement prévenus du phénomène depuis une décennie, les baby-boomers et les aînés y sont-ils bien préparés? Quelle incidence une conjoncture économique plus difficile pourrait-elle avoir sur la transmission du patrimoine? Et comment adapter ses attentes à la réalité?

Dans la dernière décennie, plusieurs études ont tenté de quantifier l'ampleur du transfert de richesse entre les générations. Au Canada, les baby-boomers devraient hériter d'environ 1 billion \$ au cours des vingt prochaines années<sup>1</sup>. Aux États-Unis, le montant, encore plus important, avoisinerait les 41 billions \$, selon certaines estimations<sup>2</sup>.

Objet de débat, la taille du gâteau demeure tributaire des conditions du marché et d'autres facteurs. Mais on s'attend à ce qu'un transfert de richesse sans précédent ait lieu au cours des prochaines décennies, à mesure que les aînés décéderont. Selon un sondage récent du Centre Info-retraite BMO, 30 % des boomers canadiens devraient hériter d'un membre de leur famille immédiate ou élargie. De plus, bien des Canadiens maintiennent leur point de vue en matière de succession : seulement 19 % estiment que les difficultés économiques actuelles les empêcheront de laisser un héritage<sup>3</sup>. En dépit de cet optimisme, les études montrent qu'une grande proportion de boomers sont mal préparés pour gérer cette entrée de fonds et qu'ils n'ont envisagé aucune stratégie successorale au bénéfice de leurs enfants.

### Un tien vaut mieux...

Il est risqué d'incorporer un héritage futur dans une stratégie de retraite sans tenir compte de tous les scénarios possibles (par exemple, un legs moins important que prévu). En 2006, une étude a révélé qu'environ 1,5 million de Canadiens misaient principalement sur leur héritage pour financer leur retraite<sup>4</sup>. En moyenne, ils comptaient recevoir au total 150 600 \$ en liquidités et 151 200 \$ en actifs non liquides<sup>5</sup>. En réalité, les montants reçus cette année-là ont été bien moindres, soit 56 000 \$ en moyenne<sup>6</sup>.

Le Centre Info-retraite BMO a été créé en 2008 pour présenter des points de vue novateurs et des stratégies financières aux personnes sur le point de prendre leur retraite ou déjà retraitées.

Tina DiVito, directrice générale – Planification de la retraite, BMO Groupe financier, dirige le Centre Info-retraite BMO. Pour de plus amples renseignements ou pour recevoir nos prochains rapports, veuillez envoyer un courriel au Centre à [bmo.retirementinstitute@bmo.com](mailto:bmo.retirementinstitute@bmo.com).

<sup>1,4,5,6</sup> The Canadian Inheritance Study, Decima Research, 2006

<sup>2</sup> Boston College Social Welfare Research Institute, January 2003

<sup>3</sup> Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, 2009

Aux États-Unis, les boomers ont eux aussi reçu moins que prévu. Selon un rapport, la valeur moyenne de l'héritage reçu par les bénéficiaires d'au moins une succession avant 2004 s'établissait à 64 000 \$ US<sup>7</sup>. De plus, d'après une étude commandée en 2002 par l'*American Association of Retired Persons* (AARP), la grande majorité des Américains (82,2 %) n'avaient reçu aucun héritage. Et parmi les heureux bénéficiaires, seulement 6,9 % avaient touché plus de 100 000 \$US<sup>8</sup>.

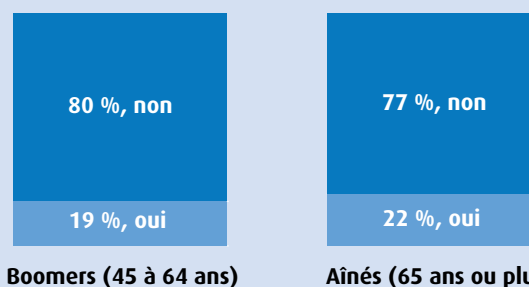
## Adapter ses attentes à la réalité

Il va de soi que le transfert du patrimoine comporte des incertitudes, comme la date et le montant réel de l'héritage. Une discussion entre membres de la famille peut permettre de régler certaines de ces questions, bien que la mort, le transfert du patrimoine et la rédaction d'un testament soient souvent des sujets tabous, particulièrement pour la génération plus âgée. Néanmoins, la difficulté pour les générations d'avoir une conversation franche apparaît comme un obstacle majeur à la planification de la retraite et de la succession. Cette absence de discussion entre les boomers et les aînés entraîne souvent des doutes et de l'insécurité financière à la retraite. Par exemple, de plus en plus de personnes envisagent de léguer une partie de leur patrimoine à des œuvres de charité<sup>9</sup>, ne laissant à leurs enfants aucun héritage ou un héritage moins généreux que prévu.

Le dialogue fait défaut non seulement entre les générations, mais aussi avec les conseillers. Ainsi, un sondage récent du Centre Info-retraite BMO a conclu que la plupart des boomers et des aînés n'avaient pas consulté de conseiller financier à propos des questions d'héritage ou de succession<sup>10</sup>. Pour les héritiers, les décisions – notamment s'il faut réduire l'emprunt hypothécaire, cotiser à un REER ou ouvrir un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) – peuvent avoir des conséquences financières à long terme. Quant aux testateurs, ils risquent de mal évaluer leur patrimoine global (actions, obligations, fonds communs de placement,

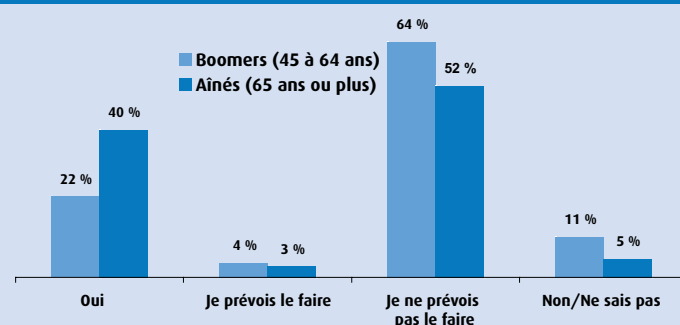
propriétés, entreprises et autres éléments d'actif importants) ou de négliger les efforts pour réduire la ponction fiscale à leur décès.

### Avez-vous consulté un conseiller financier à propos de l'héritage que vous avez reçu?



Source : Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, 2009. Les pourcentages ont été arrondis; leur total n'équivaut donc pas nécessairement à 100 % (± 1 %)

### Avez-vous consulté un conseiller financier à propos de l'héritage que vous comptez laisser?



Source : Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, 2009. Les pourcentages ont été arrondis; leur total n'équivaut donc pas nécessairement à 100 % (± 1 %)

## Déterminants de la valeur de l'héritage

### Les facteurs suivants déterminent la valeur de l'héritage :

- Espérance de vie et âge à la retraite
- Événements et dépenses de santé imprévus
- Conditions du marché, taux d'intérêt et inflation
- Impôts au décès
- Taille de la famille

<sup>7</sup> *In Their Dreams: What will Boomers Inherit?*, AARP Public Policy Institute, mai 2006

<sup>8</sup> *Pennies from Heaven: Will inheritances bail out the Boomers*, AARP, 2003

<sup>9,10</sup> Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, mai 2009

## Espérance de vie et âge à la retraite

Notre mode de vie plus sain et les progrès de la médecine nous permettent de vivre plus vieux. Selon Statistique Canada, l'âge médian au pays s'établit à 82,7 ans pour les femmes et 78,0 ans pour les hommes<sup>11</sup>. C'est presque dix ans de plus que l'espérance de vie moyenne d'il y a cinq décennies<sup>12</sup>. Voilà une donnée encourageante. Mais, sous l'angle de l'argent disponible à la retraite, ces années supplémentaires exigent une épargne beaucoup plus importante – surtout si l'on songe aux soins de santé normalement associés au vieillissement.

## Événements et dépenses de santé imprévus

Vivre plus vieux augmente le risque d'avoir besoin de soins médicaux coûteux ou d'aide pour effectuer les tâches de la vie quotidienne. L'État assure un certain soutien financier à tous les Canadiens, mais impose des limites. De plus, la couverture varie d'une province à l'autre. En 2006, 45 % des Canadiens d'âge mûr (50 ans ou plus) ont consacré plus qu'ils n'avaient prévu à leurs frais de subsistance et à leurs soins médicaux<sup>13</sup>. Il fallait s'y attendre, puisque les coûts pour l'hébergement de base dans les centres de soins de longue durée financés par l'État variaient alors entre 540 \$ et 3 960 \$ par mois par personne<sup>14</sup>. Les Canadiens doivent par conséquent se préparer à assumer une plus grande part des frais rattachés aux services médicaux et aux soins de longue durée.

Perdre son conjoint à la retraite peut aussi modifier sensiblement les revenus et les dépenses. Selon un rapport précédent du Centre Info-retraite BMO, cette probabilité est relativement forte. Ce rapport souligne également que les adultes mariés qui divorcent ou dont le conjoint meurt risquent de subir une baisse de revenu pouvant atteindre 34 %. Les coûts de santé des célibataires peuvent être plus élevés que ceux d'un couple parce que, comme aucun conjoint ne leur offre de soutien, ils doivent

payer un supplément pour la préparation des repas et les tâches de la vie quotidienne. *(Pour plus de détails sur les autres défis que doivent relever les célibataires, consultez le rapport du Centre Info-retraite BMO : Seul à la retraite – par hasard ou par choix, janvier 2009.)*

## Conditions du marché, taux d'intérêt et inflation

De nos jours, les marchés touchent toutes les générations. Les aînés, qui investissent en général davantage dans les produits à revenu fixe comme les CPG et les obligations, doivent composer avec un faible taux de rendement et un taux d'imposition élevé, comparativement aux gains en capital et au revenu de dividendes canadiens. Aussi, beaucoup devront puiser plus que prévu dans leurs économies simplement pour tenir compte de l'inflation – au désavantage de leurs héritiers. Quant aux boomers sur le point de prendre leur retraite, le pécule avec lequel ils comptaient financer leur train de vie est susceptible d'avoir fondu si leur portefeuille a imité le repli boursier. La valeur de la succession pourrait diminuer d'une génération à l'autre.

## Impôts au décès

Au Canada, il n'y a pas d'impôt sur la succession, mais celle-ci risque d'être absorbée en bonne partie par les frais d'homologation et les impôts sur les gains en capital au décès (voir l'exemple ci-dessous). Néanmoins, beaucoup n'en tiennent pas compte dans leur planification successorale. Les impôts et les frais d'homologation peuvent non seulement écorner la valeur de la succession, mais aussi forcer la vente d'actifs. Par exemple, les héritiers pourraient devoir vendre le chalet familial ou des placements pour régler les impôts ainsi que les frais d'homologation, de liquidation testamentaire, de fiducie et de notaire. L'obligation de céder des actifs pour rembourser des frais diminuera la valeur nette de la succession.

<sup>11</sup> Statistique Canada, Tableau CANSIM 102-0511 et Catalogue 84-537-XPB

<sup>12</sup> Le Conference Board du Canada, 2008

<sup>13</sup> *The Canadian Inheritance Study*, Decima Research, 2006

<sup>14</sup> Syndicat national des employées et employés généraux du secteur public  
*Dignity Denied: Long-Term Care and Canada's Elderly*, 2007

## Exemple : comment le fisc peut réduire un héritage

Veuve et mère de trois jeunes adultes, Margaret vit en Ontario et possède des actifs importants enregistrés à son nom, notamment 250 000 \$ en REER et 100 000 \$ en placements (payés 50 000 \$). À son décès, sa succession vaudra 350 000 \$. Mais ce montant ne sera pas distribué entièrement aux enfants en raison des impôts à payer sur les placements. Le fisc prélèvera environ 115 000 \$ sur les REER et 11 500 \$ sur 50 % des gains en capital (en présumant l'imposition au taux marginal supérieur de 46 %<sup>15</sup>). Si elle ne laisse aucune autre dette à ses héritiers, la valeur nette de sa succession s'établira à 223 500 \$, montant duquel il faudra aussi soustraire les frais d'homologation, de liquidation testamentaire, de fiducie et de notaire.

## Taille de la famille – Bien des façons de répartir le gâteau

Les boomers, surnommés ainsi en raison de l'explosion démographique survenue après la Deuxième Guerre mondiale, représentent un important pourcentage de la population mondiale. Au Canada, leur proportion avoisine les 30 %<sup>16</sup>. On comprend donc que la succession laissée aux boomers risque d'être répartie entre de nombreux héritiers.

Mais les enfants ne seront pas seuls à se partager le gâteau. Selon le récent sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, les aînés et les boomers comptent avantager d'autres héritiers, en plus de leur conjoint ou partenaire ou de leurs enfants. Les aînés sont aussi plus susceptibles que les boomers d'inscrire dans leur testament leurs petits-enfants (37 % contre 18 %, respectivement) ou une œuvre de charité (28 % contre 18 %, respectivement)<sup>17</sup>. La part d'héritage de chaque bénéficiaire s'en trouve ainsi réduite.

Il peut arriver que le gâteau ressemble davantage à un sandwich. Faire partie d'une unité familiale

interdépendante et intergénérationnelle comporte certains coûts. Aujourd'hui, il n'est pas rare que les boomers, aussi appelés la « génération sandwich », soutiennent financièrement leurs enfants adultes, leurs parents, voire même dans certains cas leurs petits-enfants. Le quart des boomers sondés au Canada avaient au moins un parent qui nécessitait régulièrement de l'aide, et la majorité (59 %) de ceux qui avaient des enfants de 18 ans ou plus leur assurait encore un soutien financier<sup>18</sup>. D'un autre côté, un sondage américain révèle que 40 % des grands-parents (soit 2,5 millions de personnes) qui accueillent des petits-enfants sous leur toit subviennent à la majorité des besoins essentiels de ceux-ci<sup>19</sup>. Ces responsabilités accrues non seulement diminuent l'héritage des boomers et l'argent prévu pour la retraite, mais amenuisent, voire éliminent, l'espoir d'une succession pour les générations subséquentes.

## La situation générationnelle influe sur l'héritage

Nombre des facteurs de risque présentés précédemment, comme la longévité, la hausse du coût de la vie et les obligations intergénérationnelles, menacent le patrimoine qui aurait autrement été transféré aux générations futures. Mais les nuances dans la façon dont les générations perçoivent le monde de même que les événements indépendants de leur volonté peuvent aussi modifier sensiblement la transmission du patrimoine.

## Points de vue sur l'héritage

Si aînés et boomers reconnaissent l'importance de laisser un héritage, les premiers sont susceptibles d'en sentir davantage l'obligation<sup>20</sup>. Cette distinction s'explique par le fait que les aînés ont grandi à une époque de privations, apprenant d'abord à survivre à la Crise de 1929 pour ensuite prendre les armes durant la Deuxième Guerre mondiale. Après avoir traversé autant d'épreuves, certains aînés ont l'impression de devoir apporter leur soutien financier aux autres. À l'inverse, les boomers ont connu durant leur jeunesse une

<sup>15</sup> Seulement la moitié des gains en capital sont imposables.

<sup>16</sup> Recensement du Canada, 2006

<sup>17,20</sup> Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, mai 2009

<sup>18</sup> Globe and Mail/BMO 2006 State of the Boomer Study – The Strategic Counsel

<sup>19</sup> 2006 American Community Survey

période de paix et d'affluence relatives et se sont habitués à l'abondance. Du point de vue social, ces idéalistes recherchent l'autonomie financière, souhaitent améliorer le sort de la planète et jouissent d'un train de vie enviable. Contrairement aux aînés, ils estiment tant mieux de pouvoir laisser un héritage, mais n'en font pas une obligation. Par conséquent, la divergence d'opinions intergénérationnelle quant à l'héritage influence la distribution de la richesse.

### Différences dans le comportement et le mode de vie

Si les aînés sont souvent fiers de mener une vie frugale et de pouvoir subvenir aux besoins de leurs proches après leur décès, les boomers, eux, ont compris dès l'enfance le lien direct entre l'ardeur au travail et l'enrichissement, et estiment avoir droit de profiter du fruit de tant d'efforts. Selon le dernier sondage du Centre Info-retraite BMO, les boomers redoutent de survivre à leur épargne-retraite et certains songent, pour regarnir leurs coffres, à prolonger leur carrière ou à retourner au travail. *(Pour plus de détails, consultez le rapport du Centre Info-retraite BMO : Des départs à la retraite retardés par la conjoncture, avril 2009.)* À l'inverse, les aînés s'inquiètent moins de leur situation financière, compte tenu de leur mode de vie et de leur préférence pour les placements moins risqués. Dans la présente conjoncture, on peut présumer que la priorité n'est pas tant de laisser un héritage que de préserver son propre mode de vie.

### Plus de dettes, moins d'héritage

Rembourser des dettes fait partie de la réalité de plusieurs retraités. De fait, en tant que participants à une économie fondée sur le crédit, certains boomers sont plus endettés à la retraite que leurs parents. Ainsi, un sondage réalisé en 2006 auprès des boomers retraités révèle que 64 % d'entre eux avaient des dettes à rembourser<sup>21</sup>. À leur décharge, il faut dire que les boomers et les aînés ont à cœur de rembourser leurs emprunts. Quoique la majorité des boomers et des aînés sondés estiment important

de régler leurs prêts hypothécaires et personnels<sup>22</sup>, les dettes courantes réduiront la valeur du patrimoine transmis.

### Les rentes pourraient gagner en popularité, les retraités faisant face à des obstacles sans précédent

Le maintien de l'autonomie financière durant la retraite est une préoccupation majeure pour la plupart des gens. Cependant, les boomers devront accumuler plus de réserves que leurs prédécesseurs pour surmonter les difficultés économiques récentes. La longévité accrue intensifie encore la pression pour satisfaire simplement les besoins essentiels et les désirs durant la retraite. Pour cette raison, les rentes et les autres produits qui garantissent une source de revenus stable durant une certaine période ou toute la vie pourraient devenir des options de revenu de retraite privilégiées. Mais d'un point de vue successoral, les rentes peuvent réduire, voire épuiser, le patrimoine à transmettre aux héritiers.

### Les boomers seront-ils la dernière génération d'héritiers?

D'une part, les boomers manifestent une générosité extrême, de nobles idéaux et un profond sentiment d'engagement concernant leurs proches et le monde qu'ils laisseront derrière eux. D'autre part, compte tenu de la conjoncture et des autres défis décrits plus tôt, certains boomers sont tiraillés entre leur désir de générosité et la responsabilité qu'ils ressentent de préserver leur autonomie durant la retraite.

Malgré les facteurs et la situation générationnelle mentionnés dans le présent rapport, les boomers ne seront probablement pas la dernière génération d'héritiers. Un grand nombre d'entre eux devraient hériter, et la majorité voudront en faire profiter les générations futures<sup>23</sup>. Cela étant dit, la réalité s'est passablement complexifiée. Les boomers qui comptent toujours sur un héritage pour financer leur retraite risquent d'être déçus. De plus, les

<sup>21</sup> Globe and Mail/BMO 2006 State of the Boomer Study - The Strategic Counsel

<sup>22,23</sup> Sondage sur l'héritage du Centre Info-retraite BMO, mai 2009

héritiers des générations futures doivent être conscients des nombreux facteurs susceptibles de réduire la somme qu'ils recevront.

Plusieurs stratégies s'offrent aux familles canadiennes qui veulent concrétiser leurs projets d'héritage et optimiser le transfert du patrimoine. La communication et la planification sont essentielles. Réunir d'avance la famille pour discuter de patrimoine peut susciter des émotions que certains préféreront éviter. Mais l'entretien d'attentes irréalistes aura sans doute des conséquences bien plus graves. En outre, plus que jamais auparavant, les boomers et les aînés sont invités à consulter des professionnels dans les domaines qui les touchent financièrement, comme la succession d'entreprise, les ressources de retraite, les options de soins de longue durée et les stratégies de planification successorale. En favorisant le dialogue sur les héritages entre les générations et en prenant conseil auprès de professionnels, les boomers et leurs familles seront à même de planifier avec prudence leur projet successoral.

BMO Groupe financier met ces renseignements à votre disposition uniquement pour bien vous informer. Ces renseignements ne sont nullement destinés à remplacer les conseils d'un professionnel quant à la situation personnelle ou financière d'une personne donnée. Les opinions exprimées ne reflètent pas nécessairement celles de BMO Groupe financier ou de ses filiales. Veuillez communiquer avec votre représentant de BMO Groupe financier pour obtenir des conseils au sujet de votre situation financière. Les renseignements contenus dans le présent document proviennent de sources que nous avons jugées fiables au moment de publier, mais nous n'en garantissons pas l'exactitude ni le caractère exhaustif. En outre, ces renseignements ont pu changer après la publication.

<sup>MC/MD</sup> Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. Toute reproduction sans autorisation écrite est interdite.