

Portez attention aux membres de la génération Y

- ils sont dévoués, instruits et déterminés à réussir.

BMO Gestion de patrimoine offre de l'information et propose des stratégies relatives à la planification du patrimoine et aux décisions financières afin de mieux vous préparer à un avenir financier en toute confiance.



Pour consulter d'autres articles et informations, cliquez ici
[bmo.com/rapports-patrimoine](https://www.bmo.com/rapports-patrimoine)

La génération du millénaire n'est pas la première à vouloir apporter des changements positifs dans le monde dont elle héritera. Ce qui distingue les gens qui en font partie, c'est qu'ils entament leur carrière avec des compétences et une éducation supérieures à n'importe quelle génération précédente. Il semble toutefois qu'ils devraient améliorer leur niveau de littératie financière pour exceller réellement.

La génération du millénaire arrive à une époque où le monde fait d'incroyables progrès technologiques à un rythme qui ne semble pas prêt de ralentir. Au lieu de nous mettre en travers de la prochaine vague de milléniaux et de changements qui déferlent avec eux, ne devrions-nous pas plutôt nous réjouir des nombreux points positifs à venir et les accueillir à bras ouverts?

Les enfants du **millénaire** (aussi appelés « **milléniaux** », « **membres de la génération Y** » ou « **membres de la génération du millénaire** ») se font souvent reprocher par les baby-boomers et les membres de la génération X d'être égoïstes et immatures, de se croire en droit d'exiger, et d'être trop impatients de renverser le statu quo. Ces épithètes ressemblent étrangement aux accusations semblables portées il y a bien des années par la classe dirigeante qui se sentait menacée par les idées nouvelles et les approches des générations qui, aujourd'hui, critiquent les enfants du millénaire.

Dans son article « **The Me decade** » paru dans le magazine New York en 1976¹, l'auteur de renom Tom Wolfe qualifiait les baby-boomers d'« **égoïstes et de gâtés** ». En 1990, le magazine **TIME** décrivait les membres de la génération X comme des gens sceptiques, inaptes à prendre des décisions et ayant une :



« capacité d'attention... aussi courte qu'un coup de zappette »².

Il semble donc injuste – même si cela n'a rien de surprenant – qu'en 2013, le magazine **TIME** ait également critiqué la génération actuellement dans la **vingtaine** dans son article en couverture décrivant les milléniaux comme la génération du « **Moi, moi et moi** »³.

En 1945, **George Orwell**, dans son roman futuriste **1984**, décrivait de main de maître le conflit entre les générations :



« Chaque génération se croit plus intelligente que la précédente et plus sage que la suivante⁴. »

Que cela nous plaise ou non, la génération Y héritera de ce monde, avec ses progrès technologiques toujours plus rapides. Le moment est peut-être venu d'accueillir les nombreux changements positifs qu'elle apportera.

Les membres de la génération Y sont mieux outillés

La génération à venir est animée par un profond désir de changement; il n'y a là rien de nouveau. Cependant, les enfants du millénaire sont mieux outillés pour apporter des changements positifs en raison de leurs compétences et de leur instruction, qui dépassent celles de n'importe quelle génération précédente en début de carrière. Les membres de la génération du millénaire sont également plus philanthropes et plus disposés que leurs aînés à consacrer leur temps, leurs ressources et leur énergie à aider les autres⁵.

La population du Canada compte autant de milléniaux que de baby-boomers, mais les membres de la génération Y forment désormais la plus grande partie de la population active⁶. Cette tendance ira en s'amplifiant à mesure que les jeunes milléniaux intégreront le marché du travail et que les baby-boomers et les membres de la génération X plus âgés prendront leur retraite.

La génération du millénaire et les autres générations en chiffres

	Génération Y	Génération X	Baby-boomers	Pré-boomers
Année de naissance	1981-2000	1966-1980	1946-1965	Avant 1946
Âge en 2015	15-34 ans	35-49 ans	50-69 ans	70 ans et plus
Population en 2015 (en millions)	9,5	7,2	9,5	3,9
Proportion de la population totale	27 %	20 %	27 %	11 %
Proportion de la population active	37 %	31 %	30 %	1 %

Source : Environics Analytics, 2015.

Le pourcentage de Canadiens faisant partie de la génération Y qui ont terminé un programme d'études postsecondaires est très élevé. Les femmes (75 %) sont plus nombreuses que les hommes (65 %) à obtenir un diplôme⁷. Et pourtant, les taux d'emploi à temps partiel et de chômage sont plus élevés parmi les membres de la génération du millénaire que dans l'ensemble de la population⁸. De nombreux milléniaux ont misé sur les études supérieures, estimant que c'était le meilleur moyen d'améliorer leurs chances dans un marché du travail difficile et compétitif. À l'heure actuelle, plus de deux millions d'étudiants poursuivent des études postsecondaires au Canada⁹, soit plus de deux fois plus que les membres de la génération X lorsqu'ils se trouvaient à un stade similaire de leur développement¹⁰.

Les membres de la génération Y forment désormais la **plus grande partie de la population active**.

Faire des choix quand les possibilités sont limitées

Malgré les défis économiques qu'ils doivent relever, les enfants du millénaire s'efforcent de progresser sur les plans personnel et professionnel. Le choix de poursuivre des études, notamment des études supérieures, s'effectue souvent au prix d'un endettement supplémentaire. Selon la Fédération canadienne des étudiantes et étudiants (FCÉÉ), la dette d'études des Canadiens de la génération Y s'élevait en moyenne à près de 27 000 \$ en 2015¹¹. Ce niveau d'endettement peut avoir pour effet de limiter les options et le développement de ceux qui travaillent à temps partiel ou qui cherchent encore un emploi dans leur domaine.

BMO Gestion de patrimoine a commandé une étude pour connaître l'opinion des Canadiens de la génération du millénaire au sujet d'un certain nombre de questions qui les touchent particulièrement¹². Le surendettement était considéré comme le problème financier le plus préoccupant par 29% des enfants du millénaire interrogés, suivi des dépenses importantes telles que l'achat d'une maison ou un mariage (22%) et de l'épargne-retraite (14%). Les milléniaux plus âgés (de 25 à 34 ans) étaient deux fois plus susceptibles (19% par rapport à 8%) que les plus jeunes de leur génération à se soucier davantage de l'épargne-retraite.

La possibilité de se faire plaisir

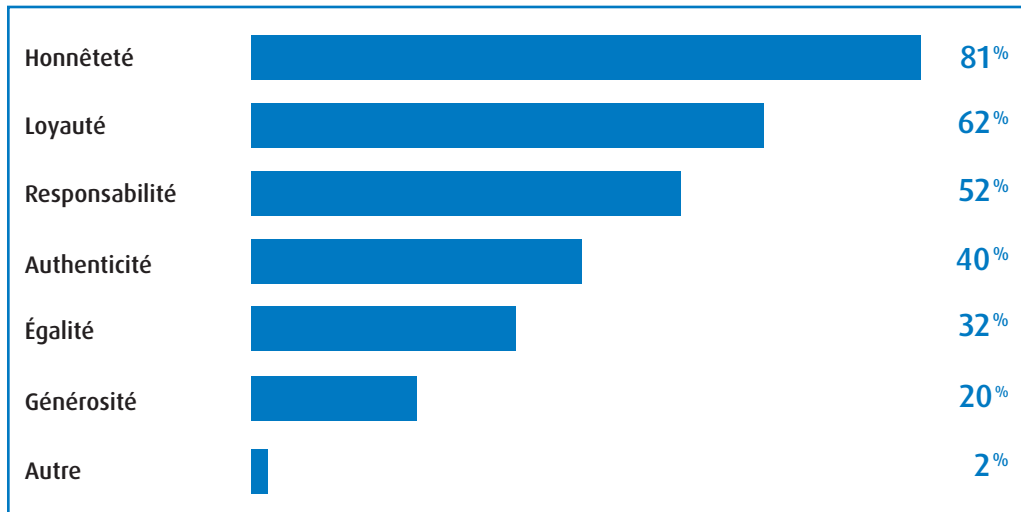
Une caractéristique intéressante des enfants du millénaire est que, même s'ils disposent de peu de ressources à cette étape de leur vie, ils font des choix pragmatiques. Ils font partie d'une génération qui comprend qu'il est possible de faire des compromis. Par exemple, même si, dans l'ensemble, les membres de cette génération aiment « manger sainement », ils se permettent à l'occasion une petite pâtisserie peu coûteuse, comme certaines friandises riches en sucre et en matières grasses. Selon le chef de la direction de Hostess Brands, les membres de la génération du millénaire consomment des Twinkies parce qu'ils « croient qu'on n'a qu'une vie à vivre et qu'il faut en profiter »¹³. Leur intention de vivre pleinement leur vie leur permet de s'adapter à leurs situations changeantes. Ils se concentrent sur les expériences qu'ils cumulent et apprécient les grandes et les petites choses lorsqu'elles se présentent.

Un portrait complexe qui valorise l'individualité et l'intégrité

Lorsqu'on les a interrogés au sujet des traits de personnalité les plus importants pour eux, la majorité des enfants du millénaire répondants ont choisi l'honnêteté (81%), la loyauté (62%) et la responsabilité (52%).

Le **surendettement** constitue la principale préoccupation de **29%** des milléniaux.

Les trois traits de personnalité les plus importants pour la génération Y



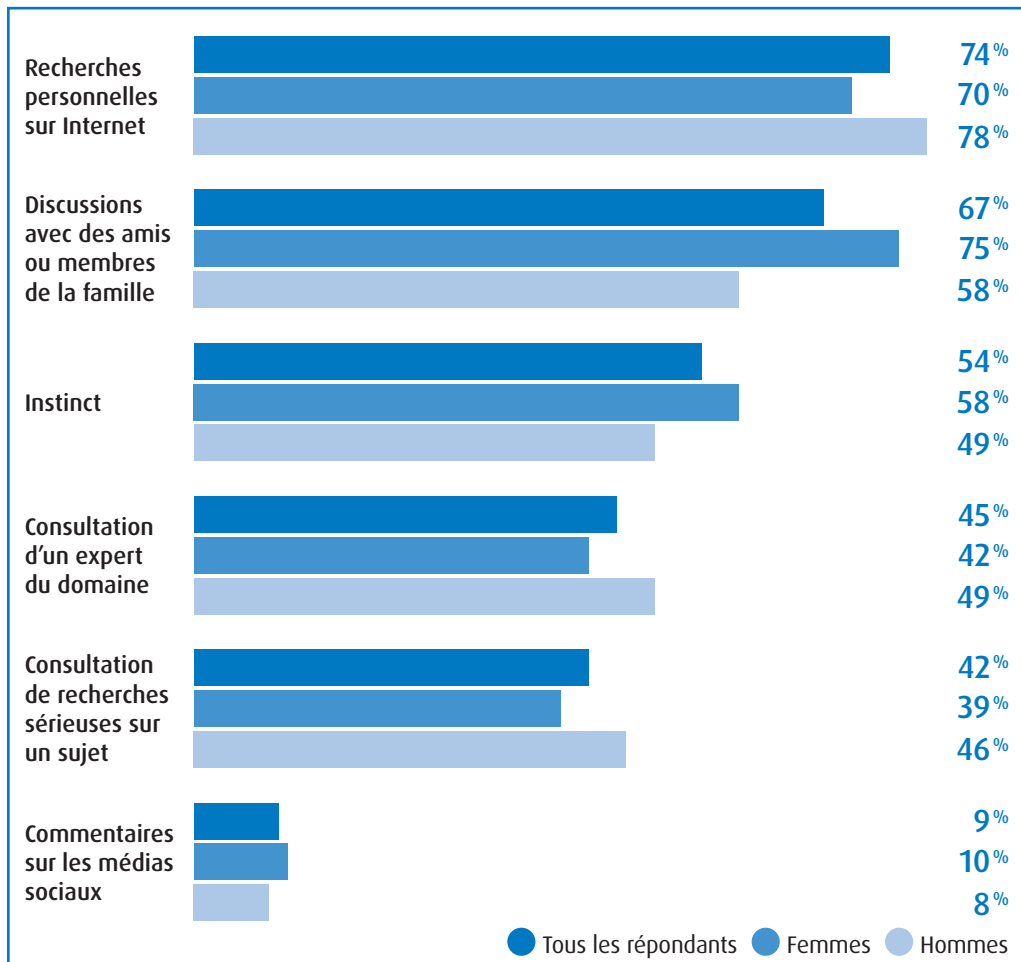
Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en avril 2017.

Les répondants ont également indiqué que les principales caractéristiques requises pour réussir de nos jours étaient la confiance (25 %), la résilience (19 %), la proactivité (17 %), la capacité d'innover (14 %) et la souplesse (11 %). Ces valeurs sont universelles et sont pertinentes d'une génération à l'autre.

L'une des idées fausses les plus répandues sur les milléniaux est que leurs décisions sont fortement influencées par les autres. Près des trois quarts (73 %) des enfants du millénaire utilisent les médias sociaux tous les jours, soit près de deux fois plus que les membres de la génération X (42 %) et trois fois plus que les baby-boomers (24 %)¹⁴. Lorsqu'on leur a demandé vers quelles sources d'information ils se tournaient le plus souvent avant de prendre des décisions importantes, les milléniaux ont indiqué ne pas se fier aux médias sociaux et effectuer plutôt leurs propres recherches sur Internet (74 %), discuter avec des amis ou des membres de leur famille (67 %), écouter leur instinct (54 %) et consulter des experts du domaine (45 %). L'étude révèle que les femmes (75 %) sont beaucoup plus enclines que les hommes (58 %) à discuter des décisions importantes avec leur famille et leurs amis. Malgré le fait qu'ils soient des utilisateurs si assidus des médias sociaux, moins d'un dixième (9 %) des enfants du millénaire interrogés comptaient les commentaires sur les médias sociaux parmi les trois principales sources d'information les aidant à prendre des décisions importantes.

73 %
des membres de
la génération Y
utilisent les
médias sociaux
sur une base
quotidienne.

Sources d'information les plus fiables pour la prise de décisions importantes



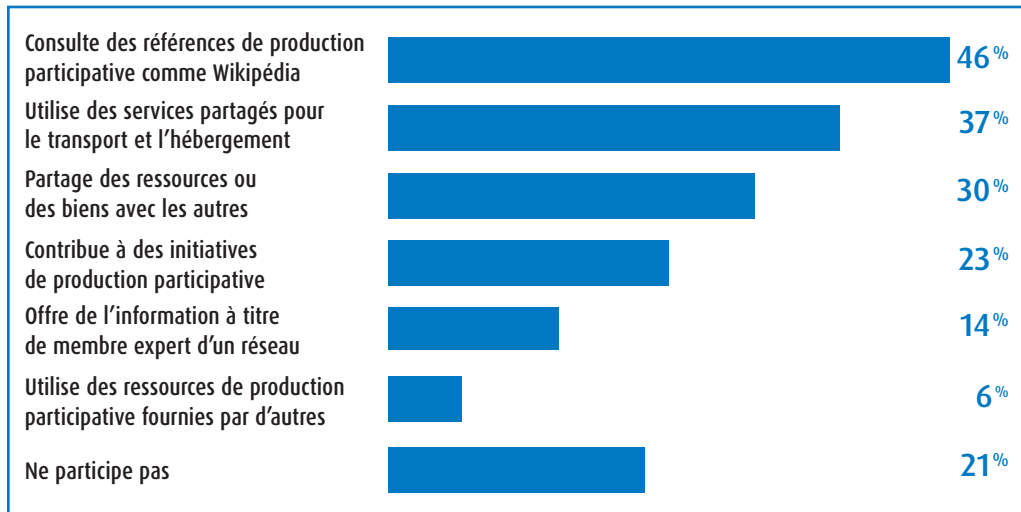
Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en avril 2017.

L'importance du partage

La génération du millénaire est aussi connue pour son désir de posséder moins, en ayant tout de même accès à des biens et services en cas de besoin. Dans le cadre de l'étude, on a demandé aux répondants s'ils participaient à l'économie du partage, que ce soit à titre d'utilisateurs ou de fournisseurs des ressources. La plupart ont indiqué y participer. Parmi les répondants, 46 % utilisent des références de production participative telles que Wikipédia, 37 % utilisent des services partagés pour le transport ou l'hébergement et 30 % fournissent des ressources ou des biens à partager avec les autres.

79 %
des milléniaux
participent
à l'économie
du partage.

Participation des milléniaux à l'économie du partage

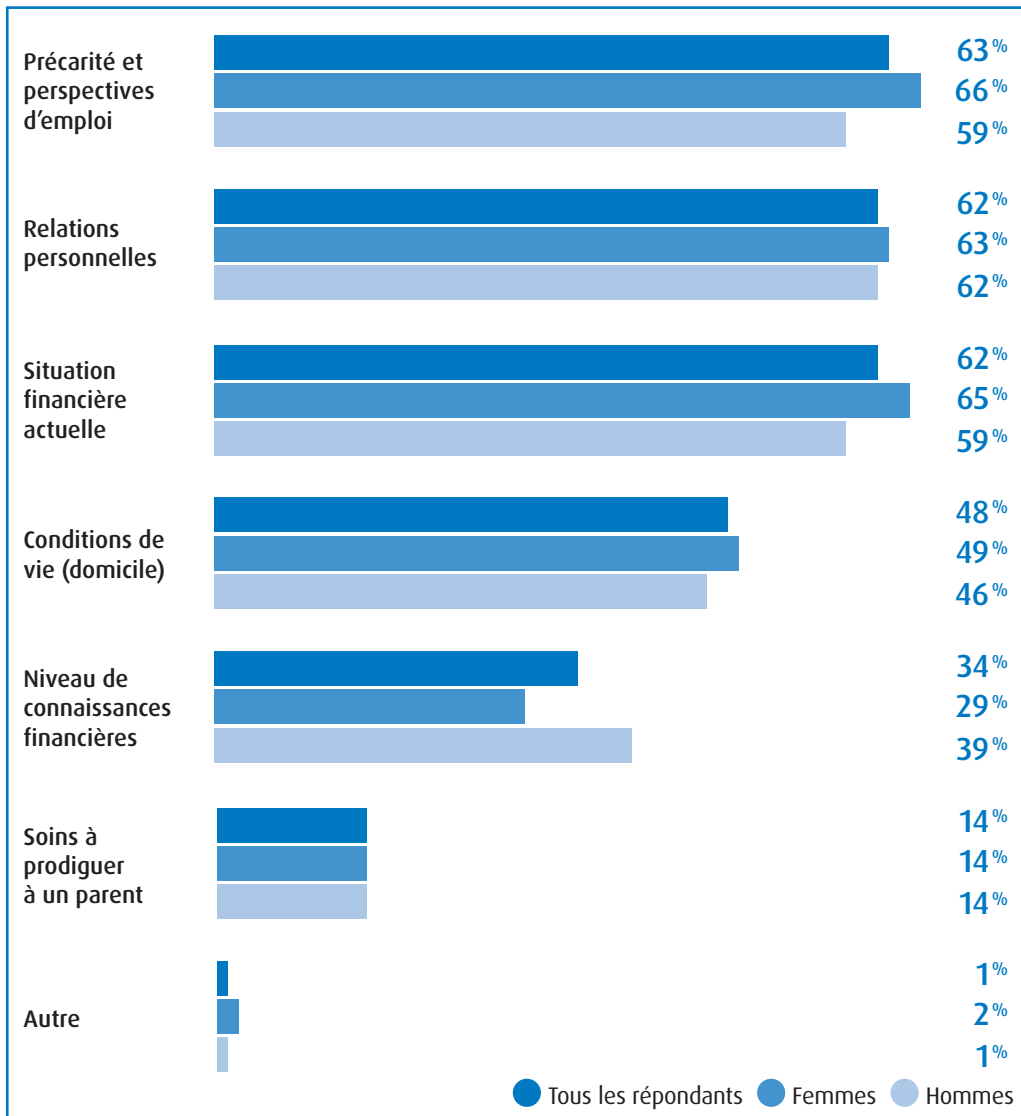


Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en avril 2017.

Préoccupations au sujet du présent et de l'avenir

Une récente étude du gouvernement fédéral a révélé que les Canadiens de la génération Y de 28 à 34 ans sont mieux lotis financièrement que n'importe quelle génération précédente au même âge. Alors que le rapport faisait état de la valeur nette moyenne élevée des Canadiens milléniaux, il faisait aussi ressortir des préoccupations quant à l'écart entre les actifs détenus par les enfants du millénaire se trouvant dans le haut de l'échelle des revenus par rapport à ceux qui se trouvent au bas¹⁵. Ces préoccupations sont évoquées dans les résultats de l'étude. Lorsqu'on les a interrogés au sujet des questions d'ordre personnel qui les préoccupaient le plus, près des deux tiers des répondants se sont entendus sur les trois principales.

Les trois principales préoccupations d'ordre personnel de la génération Y



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en avril 2017.

Parmi les plus jeunes membres de la génération Y (de 18 à 24 ans), 67% étaient plus préoccupés par la précarité de l'emploi, par rapport à 59% parmi ceux de 25 à 34 ans, tandis que les milléniaux plus âgés (66%) se montraient davantage préoccupés par leur situation financière actuelle que les plus jeunes (58%).

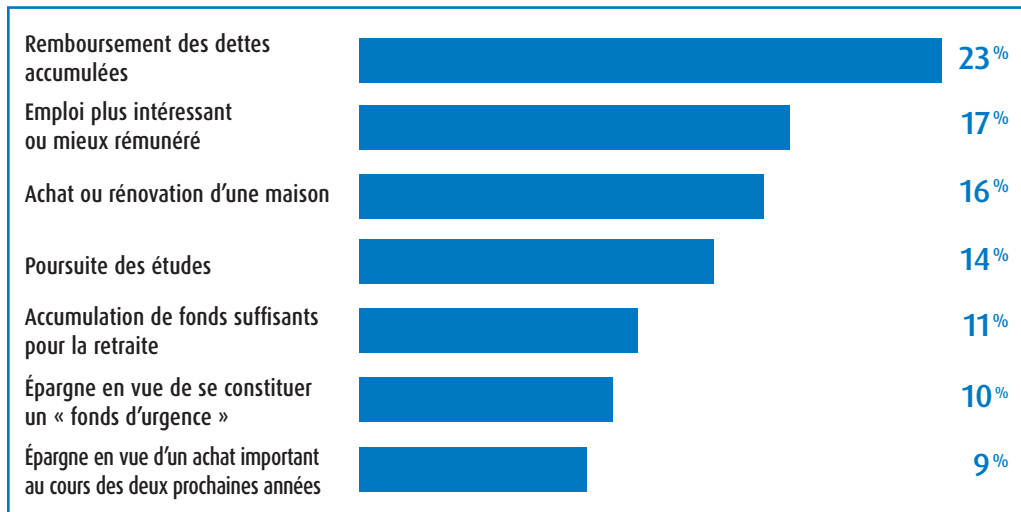
Quand ils ont la possibilité d'épargner, les membres de la génération du millénaire sont habituellement très prudents. Une étude a qualifié la génération Y de génération la plus financièrement prudente depuis la Grande Dépression¹⁶. Les résultats de l'étude de BMO Gestion de patrimoine vont dans le même sens. Lorsqu'on leur a posé la question, 72 % des répondants ont affirmé être capables d'épargner en vue d'effectuer un achat précis ou d'acquérir ou de rénover une maison. Le compte d'épargne était le mode d'épargne mentionné le plus fréquemment, devant les comptes avantageux sur le plan fiscal comme le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou le compte d'épargne libre d'impôt (CELI).

Littératie financière et occasions d'apprendre

En tant que groupe, la génération Y a la possibilité d'accroître sa littératie financière. Une récente étude de PwC révèle que les milléniaux ont tendance à ne pas être suffisamment informés des questions financières. Seuls 24 % des membres de la génération du millénaire interrogés dans le cadre de l'étude de PwC ont démontré qu'ils possédaient une littératie financière de base, et à peine 8 % possèdent de bonnes connaissances financières. Cette absence de savoir-faire financier risque de nuire à leur capacité d'atteindre la réussite financière à laquelle ils aspirent¹⁷.

On a demandé aux participants à l'étude de BMO Gestion de patrimoine de nommer leurs principales priorités financières. Le remboursement des dettes accumulées a été la réponse la plus fréquente (23 %), suivie d'un emploi plus intéressant ou mieux rémunéré (17 %), de l'achat (ou de la rénovation) d'une maison (16 %) et de la poursuite des études (14 %).

Les objectifs financiers les plus prioritaires au sein de la génération Y



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en avril 2017.

L'épargne en vue de réaliser des objectifs à plus long terme (comme la retraite ou des achats plus importants) ne faisait partie des priorités que pour une minorité des milléniaux interrogés.

72 %
des milléniaux
épargnent en vue
d'un achat précis.

24 % des
milléniaux disposent
ne serait-ce que d'un
niveau de littératie
financière de base,
et seulement

8 % possèdent de
bonnes connaissances
financières.

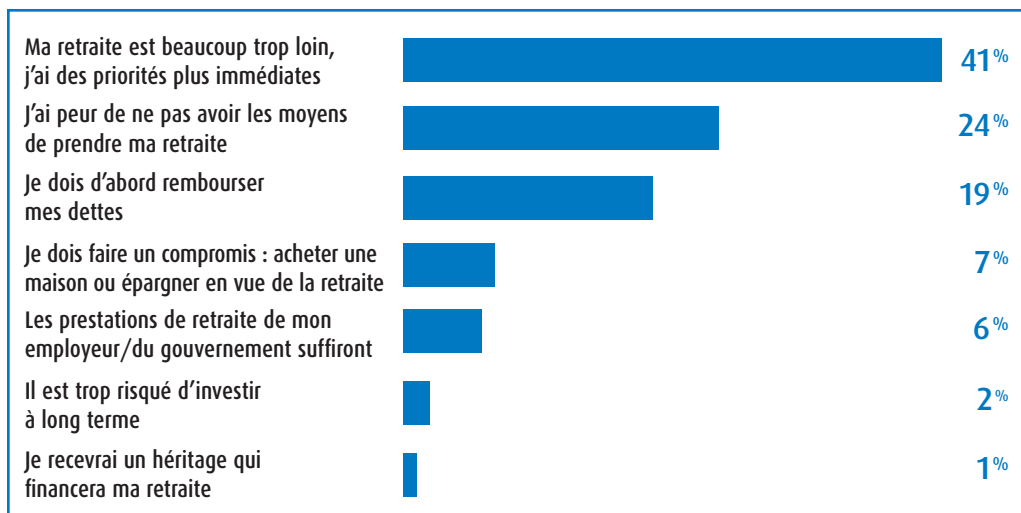
La génération Y et la retraite

Lorsqu'on les a interrogés sur ce qu'ils ressentent par rapport à leur propre retraite, une forte proportion (41%) des répondants de la génération du millénaire ont dit être d'avis que la retraite était trop loin et qu'ils avaient d'autres priorités plus immédiates. Près du quart des répondants (24%) craignent de ne jamais être en mesure de prendre leur retraite. Fait intéressant, les membres les plus âgés de la génération Y étaient près de deux fois plus inquiets (30%) que les jeunes (17%) au sujet de leur capacité à prendre leur retraite.

En outre, une personne interrogée sur cinq (19%) a indiqué préférer payer ses dettes accumulées avant de commencer à épargner en vue de la retraite. Un plus faible pourcentage a indiqué préférer économiser en vue d'acheter une maison plutôt que d'épargner en vue de la retraite.

La retraite n'est pas une priorité immédiate pour les enfants du millénaire.

Sentiments des milléniaux par rapport à leur retraite



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en avril 2017.

Les héritages à venir à la rescousse des enfants du millénaire

Les baby-boomers vieillissent, et une composante importante de leur plan financier porte sur la distribution de leur patrimoine accumulé, tant par l'intermédiaire de la planification successorale que par le partage immédiat de leurs richesses, tandis qu'ils sont en mesure de profiter du plaisir que procure le fait d'offrir de tels cadeaux. Les baby-boomers qui donnent une partie de leurs biens à leurs héritiers faisant partie de la génération Y ont ainsi un plus grand contrôle sur les coûts fiscaux liés à la distribution de leur patrimoine et diminuent le fardeau fiscal pesant sur leur succession après leur décès.

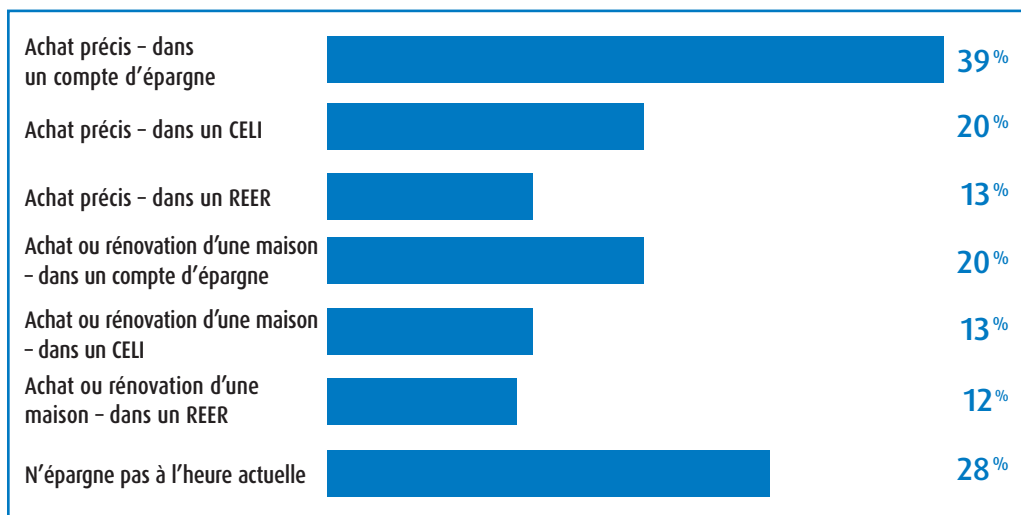
Bien que très peu (à peine 1%) des milléniaux interrogés comptent sur un héritage pour financer leur retraite, les parents baby-boomers peuvent aider par d'autres moyens, notamment en payant une partie des frais liés aux études de leurs petits-enfants ou en contribuant à l'achat de la maison de leur enfant. Le rapport de l'Institut Info-Patrimoine BMO intitulé [La Banque familiale - un réconfort pour tous](#) traite du sujet plus en profondeur¹⁸.

Les héritages et les transferts de cette nature devraient augmenter de manière importante après 2025 et se poursuivre au même rythme au cours des 20 années suivantes et au-delà¹⁹. C'est pourquoi les membres de la génération du millénaire doivent se préparer à recevoir et à gérer efficacement cette richesse dont ils hériteront. Une bonne façon de commencer à acquérir les compétences nécessaires pour tirer le meilleur parti de ce transfert de patrimoine consiste à participer aux discussions de planification successorale de leurs parents avec leur conseiller financier.

Moyens efficaces d'économiser

L'étude révèle que les membres de la génération Y préfèrent les comptes d'épargne aux REER et aux CELI dans une proportion de deux contre un, que ce soit en vue d'effectuer un achat important précis ou d'acquérir ou de rénover une maison. Le tableau qui suit montre le mode d'épargne privilégié des répondants en vue d'achats importants.

Motifs et méthodes privilégiées d'épargne de la génération Y



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en avril 2017.

Bien que les comptes d'épargne permettent aux titulaires d'accéder facilement aux fonds accumulés et de les utiliser comme bon leur semble, ils ne procurent aucun des avantages supplémentaires qu'offrent un REER ou un CELI.

Avantages du REER

Les REER permettent de faire des économies immédiatement et à long terme. Les cotisations à un REER sont déductibles du revenu imposable jusqu'à concurrence du plafond de cotisation du cotisant, ce qui entraîne une économie d'impôt immédiate à son taux d'imposition marginal. Les économies qui sont investies dans un REER fructifient à l'abri de l'impôt aussi longtemps que les fonds demeurent dans le compte. Les fonds accumulés pourront fructifier en report d'impôt pendant de nombreuses années et ne sont imposables qu'au moment de leur retrait du REER.

La génération Y préfère les comptes d'épargne aux REER et aux CELI.

Les comptes REER servent habituellement à épargner en vue de la retraite, mais ils permettent deux autres utilisations qui correspondent bien aux objectifs financiers exprimés par la génération Y dans le cadre de l'étude. Si les circonstances s'y prêtent, les titulaires d'un REER peuvent, grâce au Régime d'accès à la propriété (RAP), emprunter jusqu'à 25 000 \$ de leur compte REER pour financer l'achat d'une maison ou, grâce au Régime d'encouragement à l'éducation permanente (REEP), emprunter jusqu'à 20 000 \$ pour payer les coûts associés aux études postsecondaires. En vertu de ces programmes, les montants empruntés ne sont pas imposables au moment du retrait, mais doivent être remboursés au compte REER à l'intérieur d'un certain nombre d'années.

Une fois que les sommes empruntées sont remboursées au REER, elles demeurent disponibles aux fins de la retraite à venir. Un compte REER peut donc servir à plusieurs fins : achat d'une maison, études postsecondaires et retraite.

Avantages du CELI

Les CELI complètent les REER et présentent des avantages fiscaux uniques. Les cotisations à un CELI peuvent être investies, et tous les gains sont libres d'impôt. Le titulaire peut retirer les fonds de son CELI et les utiliser comme bon lui semble, que ce soit pour financer une dépense importante comme un mariage ou les études des enfants, ou pour s'occuper de parents âgés. Il peut verser à nouveau les sommes retirées dans le CELI au cours des années suivantes afin de continuer à en tirer un revenu non imposable. La souplesse que procure le CELI offre davantage de possibilités que les comptes REER.

Compte d'épargne non enregistré, CELI ou REER : un choix difficile pour les milléniaux

La question qui brûle peut-être les lèvres de certains membres de la génération du millénaire : « Dans quel type de compte devrais-je épargner ? » Le net avantage du CELI par rapport au compte d'épargne non enregistré est d'offrir un revenu libre d'impôt. Le CELI constitue une option intéressante pour toutes les tranches de revenus et tous les groupes d'âge, mais il peut être encore plus avantageux pour les enfants du millénaire.

Les plus jeunes membres de la génération Y en début de carrière ne gagnent peut-être pas assez pour tirer parti du crédit d'impôt pour les cotisations à un REER. Dans leur cas, il est logique de cotiser à un CELI au départ, puis à un REER à mesure que leur revenu augmente. En raison de leur jeunesse, les membres de la génération du millénaire ont particulièrement avantage à choisir le CELI, puisqu'en théorie, ils disposent de nombreuses années pour capitaliser le rendement de leurs investissements à l'abri de l'impôt. En outre, comme en témoignait l'étude plus tôt, les milléniaux ne sont pas dans un état d'esprit propice à épargner en vue de la retraite à cette étape de leur vie. Ils veulent pouvoir fixer leurs objectifs d'épargne et de placement en fonction de leurs priorités actuelles.

Le CELI offre aux membres de la génération Y la souplesse nécessaire pour fixer des objectifs d'épargne en fonction de leurs priorités actuelles.

Les enfants du millénaire qui ont l'intention de se prévaloir du RAP pour acheter une maison peuvent investir dans un CELI afin d'amasser une mise de fonds plus rapidement une fois que le solde de leur REER dépasse la limite de retrait de 25 000 \$ permise en vertu du RAP. Un CELI peut permettre à ceux qui prévoient retourner sur les bancs d'école en effectuant un retrait de leur REER en vertu du REEP d'obtenir des sommes additionnelles tout en profitant de modalités de remboursement plus souples.

Devrais-je souscrire une assurance?

Les membres de la génération Y peuvent penser qu'ils n'ont rien à protéger à ce stade de leur vie, mais rien n'est moins vrai, car leurs biens les plus précieux peuvent être leur santé et leur jeunesse. Protéger leur pouvoir d'achat et les personnes à leur charge est une priorité financière importante. Après tout, la génération du millénaire est peut-être la moins bien outillée pour faire face aux menues dépenses qu'engendre souvent un accident ou une maladie.

Personne n'est à l'abri des imprévus, comme la maladie ou un décès, pas même les jeunes en bonne santé. Ces événements malheureux de la vie entraînent souvent des difficultés financières importantes pour les personnes touchées et leur famille. Une couverture d'assurance inadéquate peut ajouter un fardeau financier à une épreuve déjà difficile.

Dans le cadre de la planification personnelle ou familiale, l'assurance peut aider à faire en sorte que les plans ne soient pas compromis en cas d'invalidité ou de décès.

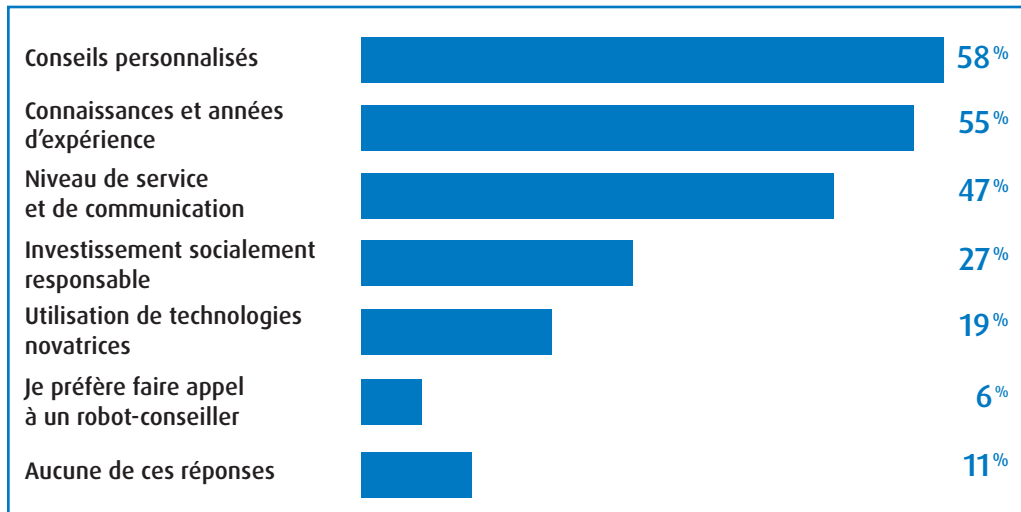
Améliorer la littératie financière

Selon l'étude, les hommes de la génération Y sont plus préoccupés par leur niveau de connaissances financières (39 %) que les femmes (29 %). Les lacunes sur le plan des connaissances financières deviennent également un objet de préoccupation plus important à mesure que le revenu augmente.

Un bon conseiller financier travaillera avec vous pour répondre à vos questions et vous offrir le soutien et les conseils qui vous permettront de tirer le meilleur parti de vos ressources financières afin d'atteindre chacun de vos objectifs financiers personnels et chacune de vos priorités.

Lorsqu'on les a interrogés afin de connaître les trois principales caractéristiques qu'ils recherchent chez un conseiller financier, les milléniaux ont mentionné la capacité d'offrir des conseils personnalisés (58 %), les connaissances et l'expérience (55 %) et un niveau de service élevé et une communication continue (47 %). Ces réponses pourraient s'appliquer à n'importe quelle génération, bien que des réponses plus « typiques » de la génération Y (comme l'investissement socialement responsable et l'utilisation de technologies novatrices) aient aussi été données, mais dans une moindre mesure.

Qualités d'un conseiller financier professionnel recherchées par les milléniaux



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en avril 2017.

La technologie améliore la relation

Bien qu'elle se classe derrière les « conseils personnalisés » et l'« expérience et service » dans le cadre de l'étude, l'utilisation de technologies novatrices peut aider les conseillers financiers à améliorer leurs communications avec les membres de la génération du millénaire en leur permettant de présenter l'information dans le format préféré par ces derniers. Les solutions numériques offrent un moyen rapide et efficace d'accéder aux renseignements, d'échanger des données et de communiquer, mais rien ne remplace la valeur d'une relation solide et de conseils personnalisés, donnés en temps opportun²⁰.

Hiérarchisation des objectifs et des mesures à prendre à l'aide d'un plan financier

L'élaboration d'un plan financier peut aider à établir la priorité de vos objectifs et à déterminer les mesures à prendre pour les atteindre. Un bon conseiller financier peut également vous offrir des renseignements et des conseils qui vous permettront de rehausser votre littératie financière dans les domaines touchant précisément vos préoccupations financières.

Travailler avec un conseiller financier afin d'améliorer ses compétences en matière de finances, c'est un peu comme lorsqu'un directeur recruteur cherche des milléniaux qui maîtrisent bien la technologie afin de tirer parti de compétences qui font parfois défaut aux travailleurs des générations précédentes²¹. Lorsqu'un employeur repère une lacune sur le plan des connaissances, il cherche à embaucher des personnes talentueuses qui disposent des compétences et des connaissances nécessaires pour améliorer les résultats de l'équipe.

Conclusion

En raison de la convergence des nouvelles technologies et de l'augmentation du nombre de milléniaux au sein de la population active, de nombreuses entreprises tentent de déterminer quelles seront les tendances à venir²² et comment en tirer profit. Les enfants du millénaire sont les mieux placés pour participer à ce processus du fait de leur capacité à comprendre et à utiliser les nouvelles technologies qui ont une incidence toujours plus grande sur la société.

Les membres de la génération Y bénéficieront également de la générosité des parents baby-boomers, qui transmettront à la génération suivante une partie du patrimoine qu'ils ont accumulé. La gestion de tous ces changements constituera un défi important.

Faire fructifier le patrimoine que vous accumulerez et celui dont vous hériterez demande du temps et de l'expérience, mais avec le bon planificateur financier de BMO comme partenaire, vous pourrez atteindre vos objectifs plus facilement.

Notes

- 1 « **The “Me” decade and the third great awakening** », Wolfe, T., magazine *New York*, 23 août 1976.
nymag.com
- 2 « **Living: Proceeding with caution** », Gross, D.M. et Scott, S., magazine *TIME*, 16 juillet 1990.
time.com
- 3 « **Millennials: The Me Me Me generation** », Stein, J., magazine *TIME*, 20 mai 2013.
time.com
- 4 « **Review in Poetry Quarterly** », UCL Library Services – Digital Collections. Orwell, G., 1945.
digitoolb.lib.ucl.ac.uk
- 5 « **The try-hard generation** », Zakaria, F., *The Atlantic*, 10 juin 2015.
theatlantic.com
- 6 « **Millennials: The newest, biggest and most diverse target market** », Norris, D., 9^e conférence annuelle des utilisateurs d’Environics Analytics, 2015.
environicsanalytics.ca
- 7 Idem.
- 8 Idem.
- 9 « **Effectifs postsecondaires selon le type d’institutions, le régime d’études, provinces et sexe** », Statistique Canada, 23 novembre 2016.
statcan.gc.ca
- 10 « **Tendances dans le milieu universitaire. Volume 1 : Effectifs** », Association des universités et collèges du Canada, 2011.
univcan.ca
- 11 « **Average student debt difficult to pay off, delays life milestones.** », Sagan, A. *CBC News*, 11 mars 2014
cbc.ca
- 12 Étude de BMO Gestion de patrimoine menée par ValidateIt Technologies Inc. entre le 21 et le 23 avril 2017. Échantillon composé de 1 003 répondants canadiens de 18 à 34 ans appartenant à la génération Y. Les résultats de l’étude sont exacts à plus ou moins 3,02 %, selon un niveau de confiance de 95 %.
- 13 « **Americans are obsessed with eating healthy – and with Twinkies** », Giammona, C. *Bloomberg*, 28 mars 2017.
bloomberg.com
- 14 « **Millennials: The newest, biggest and most diverse target market** », Norris, D., 9^e conférence annuelle des utilisateurs d’Environics Analytics, 2015.
environicsanalytics.ca
- 15 « **Current generation of young Canadians wealthiest ever: Federal study** », Beeby, D., *CBC News*, 24 février 2016.
cbc.ca
- 16 « **Study: Millennial generation most fiscally cautious since Depression** », Hamilton, W., *Los Angeles Times*, 28 janvier 2014.
latimes.com
- 17 « **Millennials and financial literacy – the struggle with personal finance** », PwC, juillet 2014.
pwc.com
- 18 « **La Banque familiale – un réconfort pour tous** », L’Institut Info-Patrimoine BMO, décembre 2015.
bmo.com
- 19 « **The “Greater” wealth transfer – capitalizing on the intergeneration shift in wealth** », Accenture, 2015.
accenture.com
- 20 « **Voices: The richest advisers are targeting millennials now** », Caplan, M.H., *FinancialPlanning.com*, 12 octobre 2016.
financial-planning.com
- 21 « **Hiring managers say millennials surpass prior generations in several key business skills, new study reveals** », Schawbel, D., *Millennial Branding*, 29 octobre 2014.
millennialbranding.com
- 22 « **Why millennials will matter more in 2017** », Jenkins, R., *Inc.com*, 3 janvier 2017.
inc.com

BMO  **Gestion de patrimoine**

Ici, pour vous.^{MD}

BMO Gestion de patrimoine fournit cette publication dans un but d’information seulement. Cette publication ne prétend pas offrir des conseils professionnels et ne doit pas être considérée comme tel. Le contenu de cette publication provient de sources que nous croyons fiables, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut toutefois garantir son exactitude ou son exhaustivité. Il est préférable de consulter un représentant de BMO concernant votre situation personnelle ou financière. L’information contenue dans ce document ne constitue pas une analyse définitive de l’application des lois fiscales, fiduciaires ou successorales. Les commentaires sont de nature générale et, par conséquent, nous vous conseillons d’obtenir un avis professionnel sur votre situation fiscale particulière.

BMO Gestion de patrimoine est un nom commercial qui désigne la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées qui offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée est membre de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par la Banque de Montréal. Les services de gestion de portefeuille sont offerts par BMO Gestion de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successorales et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez vous adresser à votre conseiller en placement pour de plus amples renseignements. Les produits et conseils d’assurance sont offerts par l’intermédiaire de BMO Nesbitt Burns services financiers inc., par des conseillers en sécurité financière au Québec et par des agents d’assurance-vie autorisés ailleurs au Canada.

BMO Nesbitt Burns Inc. est membre du Fonds canadien de protection des épargnants. Membre de l’Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. ^{MD} « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc.

Tous droits réservés. La reproduction de ce document sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l’autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.