

Info-Patrimoine de BMO

VOLUME 2

Numéro 1 | Octobre 2020
Édition canadienne

La Gestion de patrimoine
réunit les générations



Mobilisation de la
génération suivante

Préparer ses héritiers
à faire des dons de
bienfaisance tout au
long de leur vie

Assurer un transfert
de patrimoine
harmonieux au
moyen d'un plan
successoral

Au cours de la prochaine décennie, un montant de 1100 milliards de dollars changera de mains, ce qui constituera le transfert de patrimoine sur dix ans le plus important de l'histoire du Canada.¹ Non seulement assistons-nous à un changement au niveau de la propriété des fonds, mais le processus de transfert de patrimoine évolue également à mesure que l'argent passe d'une génération à l'autre. Il peut être difficile de s'y retrouver et les familles devront communiquer et planifier ensemble pour préparer les héritiers à leur héritage futur.

Il s'agit d'une excellente occasion pour les particuliers et les familles de réfléchir de façon plus proactive à leur legs et à la planification successorale pour les générations futures. Le présent numéro met l'accent sur les enjeux qui ont une incidence sur le transfert réussi du patrimoine d'une génération à l'autre. Nous explorerons les différences entre le fait de laisser un héritage et d'en recevoir un, ainsi que les nombreux facteurs qui touchent les familles dans le cadre du transfert de patrimoine. Il arrive souvent que les donateurs veuillent influencer la façon dont leurs cadeaux seront utilisés et préparer leurs héritiers à être d'excellents gardiens de patrimoine. Ils peuvent également souhaiter faire un legs à des organismes de bienfaisance et à des institutions qui leur sont chers. Le transfert de patrimoine est assujéti aux lois fiscales et successorales, dont l'incidence peut être atténuée par des stratégies de planification de patrimoine efficaces. Enfin, les propriétaires d'entreprise doivent tenir compte de la façon dont la vente ou le transfert de leur entreprise peut être contrebalancé par l'espoir que cette dernière leur fournisse une source de revenu de retraite.

Par nos services, nous pouvons contribuer à réduire ce niveau de complexité, ce qui vous permet de vous concentrer sur ce qui compte pour vous. Nous pouvons également fournir des conseils sur le transfert de patrimoine et la création d'un héritage durable pour la prochaine génération.

Table des matières

Mobilisation de la génération suivante	3
Transmission du patrimoine ? Laisser et recevoir un héritage – les attentes et la réalité.....	7
Préparer ses héritiers à faire des dons de bienfaisance tout au long de leur vie.....	11
Assurer un transfert de patrimoine harmonieux au moyen d'un plan successoral.....	14
En tant que propriétaire d'entreprise, quel est votre plan de relève et de transition?	19
Philanthropie familiale.....	24
Conclusion	29



Mobilisation de la génération suivante

Êtes-vous prêt? Les enfants et les petits-enfants doivent se préparer à leur rôle d'héritier.

Pour de nombreuses familles à valeur nette élevée, l'accumulation de patrimoine peut s'avérer facile. C'est au niveau de la transmission des connaissances et des outils nécessaires à un transfert de patrimoine réussi que les choses deviennent plus complexes. Occupés par leur entreprise et leurs obligations, il se peut que les créateurs de richesse négligent cette étape importante ou, situation plus courante, qu'ils ignorent par où commencer.

En tant qu'héritier, cela peut vous placer dans une position inconfortable. Vous ne savez peut-être pas ce qu'on attend de vous, quel rôle vous devriez jouer et comment vous devriez vous préparer en vue de votre héritage. C'est une situation trop courante. Selon le

livre de Williams et Preisser, *Preparing Heirs: Five Steps to a Successful Transition of Family Wealth and Values*, un quart des héritiers ne se sentent pas préparés à leur rôle.

Acquérez des connaissances et des compétences en la matière. Vous serez ainsi en mesure d'aider le créateur de richesse à prendre les meilleures décisions pour lui-même, ainsi que pour l'héritage de votre famille.

Un héritage est un défi

Vos goûts musicaux plaisent-ils à vos parents? Ont-ils les mêmes points de vue en matière d'engagement au sein de la collectivité? Les parents et leurs enfants ont des opinions divergentes sur plusieurs points, et

la façon dont vous utilisez votre héritage pourrait en faire partie. Lorsque nous collaborons avec des familles, nous constatons quatre principaux défis :

1 Héritage tenu pour acquis

Il se peut que vos parents craignent que le patrimoine ne mine vos ambitions ou votre responsabilité financière. S'ils souhaitent s'assurer que vous serez un bon gardien de leur patrimoine, ils pourraient vouloir échelonner votre héritage en fonction d'étapes importantes, comme l'obtention d'un diplôme d'études collégiales ou l'atteinte d'un certain seuil de revenu. Pour votre part, vous estimez peut-être qu'un héritage devrait être donné sans condition.

2 Besoins différents des héritiers

Les parents souhaitent généralement traiter leurs enfants de façon égale ou équitable, en fonction de leurs différents besoins et capacités. Par exemple, supposons que vous avez un frère ou une sœur souffrant d'une maladie chronique, ou touchant un salaire moins élevé parce qu'il ou elle a choisi d'être un artiste ou un enseignant, ou de travailler pour un organisme sans but lucratif. Si vos parents envisagent de donner un héritage plus important à votre frère ou à votre sœur, il se peut que vous trouviez que cette décision n'est pas équitable.

3 Petits-enfants

Vos parents pourraient avoir de la difficulté à diviser leur succession de façon équitable si vous et vos frères et sœurs avez un nombre différent d'enfants. Les grands-parents cherchent souvent à traiter tous leurs petits-enfants sur un pied d'égalité, ce qui pourrait signifier que la famille d'un des frères et sœurs recevra une plus grande part si elle compte un plus grand nombre d'enfants. Encore une fois, il est important ici de comprendre la philosophie pour éviter les conflits.

4 Sommes forfaitaires ou distribution étendue

Les parents pourraient être inquiets de laisser des sommes forfaitaires si leurs enfants n'ont pas atteint un certain niveau de maturité. Ils peuvent aussi se soucier de protéger un héritage contre des créanciers ou d'anciens conjoints. C'est pour de telles raisons que les parents envisagent souvent d'utiliser des fiducies pour protéger l'héritage de leurs enfants, à l'avantage de ces derniers.

Pour relever ces défis, il est essentiel de communiquer ouvertement, donnant ainsi à vos parents l'occasion d'expliquer leurs intentions et vous permettant de les

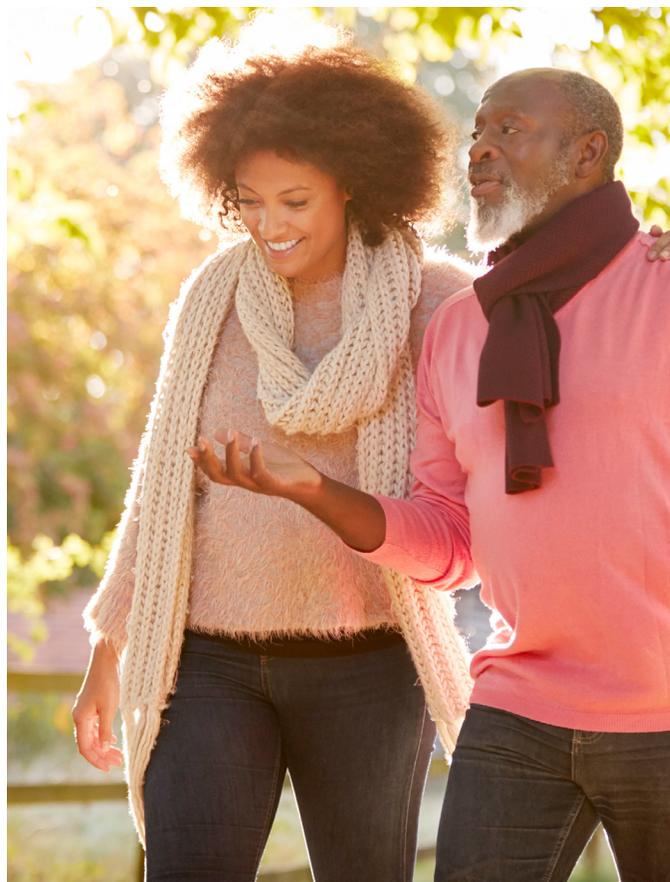
comprendre, et de vous donner le temps d'acquérir les compétences dont vous avez besoin pour devenir un héritier préparé et responsable.

Les récits aident les autres à comprendre vos valeurs, votre vision et votre mission à l'égard du patrimoine familial

Tout le monde aime parler de lui-même, en particulier les gens qui ont vécu des vies stimulantes et qui ont bâti des entreprises et des carrières florissantes. Même si vos parents peuvent être réticents à parler de leurs plans successoraux, de leur valeur nette et de ce qu'ils comptent vous léguer, il est probable qu'ils se réjouiront à l'idée de raconter leur histoire.

Les récits ne portent pas sur l'argent – cette partie vient plus tard. Il s'agit plutôt d'une occasion d'en apprendre davantage sur le parcours unique de votre famille, afin que vous puissiez comprendre les valeurs, la vision et la mission qui ont mené à la création du patrimoine familial, ainsi que la place que vous y occupez.

N'oubliez pas que chaque génération et chaque personne a son propre style de communication. Pour



tirer le maximum des récits de vos parents, assurez-vous de communiquer de la façon dont ils se sentent le plus à l'aise. Évitez les textos si vos parents accordent une grande importance à la communication en personne. Il se pourrait même qu'ils préfèrent vous écrire une lettre ou un court mémoire décrivant leur vie.

Rappelez-vous également que des types de personnalité différents abordent les récits de façons différentes. Par exemple, certains membres de la famille peuvent être très axés sur les détails, tandis que d'autres peuvent avoir plutôt tendance à dresser un portrait général et à souligner les éléments marquants. La prise en compte des préférences personnelles peut également faciliter la communication ouverte.

Voici quelques points à garder à l'esprit lorsque vous parlez :

- Faites preuve d'empathie et de respect.
- Demandez à vos parents comment ils ont créé leur patrimoine.
- Demandez-leur quelles difficultés ils ont rencontrées et comment ils les ont surmontées.
- Enquêtez-vous de ce qu'ils considèrent comme leur plus grande réalisation (la réponse pourrait vous surprendre).
- Demandez-leur s'ils ont des regrets.
- Écoutez davantage, parlez moins.
- Tenez compte des similitudes et des différences par rapport à vos valeurs, à votre vision et à votre mission, ainsi que de la façon de combler l'écart.

Pour vous sentir mobilisé par les récits de famille, la clé consiste à comprendre que l'histoire familiale contient les valeurs et les stratégies qui ont été déployées par votre famille pour amasser son patrimoine.

Le plan familial

Lorsque vous comprenez l'histoire de votre famille, vous pouvez passer à l'étape suivante. Cela signifie que vous devez commencer à documenter la vision, la mission et les valeurs de la famille dans le cadre d'un plan global. Il se peut que vos parents aient déjà commencé à en faire un, mais dans le cas contraire, aidez-les à exprimer leurs visions plus clairement et à les consigner.

Un plan familial peut comprendre un arbre généalogique, un énoncé de mission (objectifs de la famille), un diagramme de l'entité familiale, le bilan familial, des projections d'impôt sur le revenu, des prévisions de flux de trésorerie et un aperçu de la disposition de la succession. Ce document peut servir de guide, non seulement pour les valeurs chères à votre famille, mais aussi pour la façon dont les actifs, les flux de trésorerie et la disposition de la succession servent cet objectif. Il peut également vous aider à comprendre vos rôles et vos responsabilités au sein de cette structure familiale.

Par exemple, si l'exploitation d'une entreprise prospère est au cœur des valeurs de votre famille, le plan familial aide à définir les rôles que les membres de la famille peuvent jouer à cette fin.

Le plan familial aide à définir les rôles que les membres de la famille peuvent jouer.

Le plan familial peut expliquer les intentions philanthropiques de vos parents, s'il s'agit de l'orientation qu'ils souhaitent prendre. Cela peut contribuer à inculquer le sens de la générosité et de la gratitude chez les plus jeunes membres de la famille, ainsi qu'à contrer l'idée de l'héritage tenu pour acquis qui préoccupe peut-être vos parents. Il permet à la jeune génération d'en apprendre davantage sur la gestion financière et la diligence raisonnable dans un cadre de soutien, sous l'œil attentif d'une matriarche ou d'un patriarche.

Le plan familial est un document évolutif qui reflète les conditions du marché, l'évolution de la dynamique familiale, les événements de la vie et l'orientation philanthropique. Il devra être révisé à maintes reprises, à mesure que les choses évoluent. Il peut servir de référence pour les objectifs de la famille, d'aperçu de la stratégie visant à les atteindre et de moyen d'informer les membres de la famille sur le patrimoine familial.



Le travail à accomplir – la réunion de famille

Lorsque vous comprenez l'histoire de votre famille, vous êtes prêt à approfondir vos entretiens sur le transfert de patrimoine. Utilisez la structure d'une réunion de famille pour ce faire. Les réunions de famille peuvent constituer une occasion de recueillir des renseignements et de collaborer pour résoudre des problèmes potentiels.

Certaines familles ont des canaux de communication ouverts et bien établis. Leurs réunions de famille peuvent se dérouler simplement dans le cadre d'une randonnée dans les bois ou d'un brunch du dimanche – pratiquement toutes les occasions où la famille se réunit s'y prêtent. D'autres familles préfèrent une approche plus officielle. Elles préfèrent peut-être se réserver plusieurs moments au cours de l'année pour discuter de l'entreprise familiale.

Peu importe la façon dont votre famille mène ses réunions, assurez-vous qu'il y a un ordre du jour pour que rien ne passe entre les mailles du filet, et attribuez des tâches que chaque membre devra réaliser avant la prochaine réunion. Si votre famille a de la difficulté à commencer ces discussions,

envisagez de faire appel à un tiers neutre pour animer une réunion de famille.

À mesure que votre famille progresse dans le processus de transfert de patrimoine, vos parents peuvent commencer à attribuer des rôles à différents membres en fonction de leurs intérêts et de leurs compétences. En général, les membres de la génération suivante peuvent occuper quatre différents rôles dans le cadre du transfert de patrimoine familial : bénéficiaire, fiduciaire, gardien et actionnaire. Souvent, les membres d'une famille jouent un ou plusieurs de ces rôles. Ils doivent comprendre les différents chapeaux qu'ils peuvent porter lorsqu'ils assument chacun de ces rôles.

Mot de la fin

Dans un monde idéal, les parents auraient un plan de transfert de patrimoine bien réfléchi, expliqueraient leurs intentions et aideraient leurs héritiers à apprendre leurs rôles et leurs responsabilités. Mais dans la vie, les choses ne se déroulent pas toujours dans l'ordre, ou nous n'avons pas nécessairement accès à une telle feuille de route. Parfois, les héritiers doivent assumer un rôle plus actif pour se donner les moyens d'être informés, responsables et préparés. ●



Transmission du patrimoine ?

Laisser et recevoir un héritage – les attentes et la réalité.

Tout est en place pour le plus important transfert de richesse de l'histoire. Mais dans quelle mesure les différentes générations ont-elles bien planifié cet événement? Quelle incidence des conditions économiques plus difficiles pourraient-elles avoir sur les legs futurs? Et comment pouvons-nous combler l'écart entre les attentes et la réalité ?

Au cours de la dernière décennie, plusieurs études ont tenté de quantifier l'ampleur du transfert de richesse entre les générations. Au Canada, on estime que 1 100 milliards de dollars d'actifs inscrits au bilan des ménages seront transférés. Représentant près de 1,4 million de cas de transfert de patrimoine, ce mouvement d'actifs personnels constitue le plus

important transfert de patrimoine de l'histoire du Canada. Dans le cadre de ces transferts, environ 699 milliards de dollars seront sous forme de produits de dépôt, de fonds d'investissement et de titres directs, et 360 milliards de dollars sous forme d'actifs immobiliers, principalement des biens immobiliers résidentiels.²

L'absence de discussions franches entre les générations semble être souvent un facteur qui contribue beaucoup à la mauvaise planification de la retraite et de la succession.

Bien que la taille du gâteau fasse l'objet d'un débat et continue d'être influencée par les conditions du marché et d'autres facteurs, il n'y a pas de doute dans les attentes quant à la survenue, au cours des prochaines décennies, d'un transfert sans précédent de la richesse d'une génération à la suivante. Devant un transfert de patrimoine de si grande envergure, il est possible que de nombreuses personnes qui recevront ou laisseront un héritage ne soient pas bien préparées à gérer ces entrées ou sorties de fonds de façon à s'assurer qu'un héritage sera également transmis à leurs enfants.

Comblent l'écart entre les attentes et la réalité

Pour les gens qui s'attendent à recevoir un héritage, le transfert de patrimoine peut comporter de nombreuses inconnues, comme le moment et la valeur monétaire de l'héritage. Certaines de ces incertitudes peuvent être résolues par l'intermédiaire de discussions entre les membres de la famille. Cependant, certaines personnes peuvent avoir de la difficulté à discuter de leur décès et du transfert de leur succession, de même qu'à rédiger un testament. L'absence de discussions franches entre les générations est souvent un facteur qui contribue à la mauvaise planification de la retraite et de la succession. En outre, un dialogue transparent déficient au sein d'une famille peut entraîner des appréhensions et de l'insécurité financière.

Alors que les discussions intergénérationnelles au sein d'une famille peuvent être difficiles, il peut être tout aussi difficile d'avoir un entretien avec un conseiller financier. Toutefois, le fait de ne pas demander de conseils peut avoir des conséquences importantes. Lorsqu'une personne reçoit un héritage, sa décision de rembourser un prêt hypothécaire ou de cotiser à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou à un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) peut avoir des répercussions financières à long terme. D'un autre côté, lorsqu'une personne laisse un héritage, il se peut qu'elle n'ait pas correctement évalué son patrimoine total, y compris les actions, les obligations, les fonds d'investissement, les propriétés, les entreprises et les autres actifs importants qui pourraient être disponibles aux fins de distribution, ou qui n'auraient pas fait l'objet d'un examen adéquat afin de réduire au minimum les impôts exigibles au décès.

Facteurs ayant une incidence sur un héritage

La taille d'un héritage dépend d'un certain nombre de facteurs :

- L'espérance de vie et l'âge de la retraite
- Les événements et les frais médicaux imprévus
- Les conditions difficiles des marchés, les taux d'intérêt et l'inflation
- Les impôts et frais au décès
- La taille de la famille

L'espérance de vie et l'âge de la retraite

Grâce à des habitudes de vie plus saines et aux progrès de la médecine, nous vivons plus longtemps. Selon Statistique Canada, l'espérance de vie médiane des femmes canadiennes est de 84,1 ans et celle des hommes, de 80 ans.³ C'est près de dix ans de plus que l'espérance de vie moyenne d'il y a 50 ans.⁴ Il s'agit d'une bonne nouvelle du point de vue de la longévité, mais en ce qui concerne les actifs nécessaires à la retraite, ces années additionnelles exigent davantage d'épargne-retraite, surtout si l'on prend en compte les besoins supplémentaires en matière de soins de santé qui accompagnent habituellement le vieillissement.

Les événements et les frais médicaux imprévus

Le fait de vivre plus longtemps augmente le risque qu'une personne ait besoin de soins médicaux coûteux ou d'une aide aux activités de la vie quotidienne. Bien qu'un soutien gouvernemental soit octroyé à tous les

Canadiens, il est limité et la couverture varie d'une province à l'autre. Les Canadiens peuvent s'attendre à payer davantage de leur poche à l'avenir pour couvrir leurs soins médicaux essentiels et leurs services de soins de longue durée. Le fait de devenir célibataire à la retraite peut également avoir une incidence importante sur votre revenu et vos dépenses. Les personnes divorcées ou veuves pourraient être confrontées à des coûts plus élevés pour composer avec un problème de santé ou un handicap sans l'aide d'un conjoint ou d'un partenaire.

Les années supplémentaires exigent une épargne-retraite importante, surtout si l'on tient compte des besoins supplémentaires en matière de soins de santé.

Les conditions difficiles des marchés, les taux d'intérêt et l'inflation

Aujourd'hui, les marchés touchent toutes les générations. Les aînés, qui investissent habituellement davantage dans les produits à revenu fixe, comme les certificats de placement garanti (CPG) et les obligations, sont forcés de composer avec un faible taux de rendement assorti d'un taux d'imposition plus élevé, comparativement à ceux des gains en capital et des revenus de dividendes canadiens. Par conséquent, plusieurs d'entre eux pourraient être forcés d'utiliser une plus grande partie de leurs actifs que ce qu'ils avaient prévu initialement, simplement pour suivre la hausse des coûts due à l'inflation, laissant ainsi peu d'actifs pour leurs successeurs. Il pourrait en résulter un héritage de moins en moins élevé d'une génération à l'autre.

Les impôts et frais au décès

Bien qu'il n'y ait pas d'impôt sur les successions au Canada, une proportion importante d'un héritage pourrait être absorbée par les frais d'homologation et l'impôt sur les gains en capital exigibles au décès. Pourtant, plusieurs personnes omettent d'en tenir

compte lorsqu'ils planifient le transfert de leur succession. Non seulement les impôts et les frais d'homologation peuvent éroder la valeur d'une succession, mais ils peuvent aussi forcer la vente d'actifs. Par exemple, il pourrait être nécessaire de vendre le chalet familial ou d'autres placements pour payer les impôts, les frais d'homologation, les honoraires du fiduciaire et du liquidateur et les frais juridiques.

Étude de cas sur le décès et les impôts

De quelle façon les taxes et les frais peuvent-ils réduire un héritage? Prenons l'exemple de Margaret, veuve et mère de trois enfants adultes. Elle vit en Ontario et elle possède d'importants actifs enregistrés en son nom seulement. Ses actifs comprennent des REER d'une valeur de 250 000 \$ et des placements d'une valeur de 100 000 \$ (qu'elle a payés 50 000 \$). À son décès, la valeur totale de la succession sera de 350 000 \$. Toutefois, ce n'est pas ce montant qui sera distribué à ses enfants, car il y aura des impôts à payer pour ses placements. La succession devra payer environ 120 000 \$ d'impôt sur ses REER et 12 000 \$ sur ses autres placements (seulement la moitié des gains en capital sont imposables, avec un taux marginal maximal supposé de 48 %). En supposant qu'aucune autre dette ne doive être réglée par sa succession, la valeur nette de celle-ci sera de 218 000 \$, somme qui pourrait être réduite davantage par les frais d'homologation, les honoraires du fiduciaire et du liquidateur et les frais juridiques.

La taille de la famille – plusieurs façons de diviser le gâteau

Les baby-boomers, qui doivent leur sobriquet à l'augmentation des taux de natalité après la Seconde Guerre mondiale, représentent environ 30 % de la population du Canada.⁵ Il va de soi que tout héritage laissé par des parents de baby-boomers sera probablement divisé entre plusieurs frères et sœurs.

Mais la demande pour une part de gâteau ne s'arrête pas là. Les baby-boomers ne sont pas les seuls à hériter de ce patrimoine. Les héritages peuvent également être partagés avec des petits-enfants, attribués à des fonds en fiducie ou légués à des organismes de bienfaisance. Ultiment, cela pourrait réduire la taille de l'héritage qui sera distribué à chaque bénéficiaire.



Parfois, au lieu d'une part de gâteau, vous obtenez un sandwich. Il y a des coûts associés au fait d'être membre d'une unité familiale intergénérationnelle et interdépendante. Il n'est pas rare aujourd'hui que les baby-boomers, qu'on appelle aussi la génération sandwich, fournissent simultanément une aide financière à leurs enfants adultes, à leurs parents vieillissants et, dans certains cas, à leurs petits-enfants. Non seulement ces responsabilités supplémentaires diminuent-elles les héritages des baby-boomers et leurs revenus de retraite actuels, mais elles peuvent aussi réduire ou éliminer tout espoir d'héritage pour les générations subséquentes.

Les baby-boomers seront-ils la dernière génération à hériter?

Comme tout héritier, les baby-boomers seront confrontés à deux impulsions potentiellement concurrentes : le désir de soutenir leur famille et de subvenir à leurs besoins dans le futur et le besoin de demeurer autosuffisants tout au long de leur retraite.

Malgré les défis, il est peu probable que les baby-boomers soient la dernière génération à hériter. Néanmoins, la situation est complexe. Pour les baby-boomers qui espèrent encore financer leur retraite par l'intermédiaire d'un héritage, la réalité pourrait ne pas répondre à leurs attentes, tandis que les membres des générations futures qui comptent recevoir un héritage devraient être conscients des nombreux facteurs de risque susceptibles de réduire le montant d'argent qu'ils recevront.

Il existe des stratégies que les familles canadiennes peuvent adopter pour favoriser la réalisation de leur vision en matière d'héritage et maximiser le transfert intergénérationnel de patrimoine. La clé réside dans une combinaison de communication et de planification. Même si, pour certains, il peut sembler intimidant sur le plan émotif d'entamer de façon proactive un entretien familial sur le transfert de patrimoine, le risque de maintenir des attentes irréalistes pourrait avoir des conséquences bien pires.

Mot de la fin

Plus que jamais, les Canadiens et leurs enfants sont encouragés à obtenir des conseils professionnels sur des sujets ayant une incidence financière sur eux – comme la relève d'entreprise, les ressources pour la retraite, les options de soins de longue durée et les stratégies de planification successorale. Grâce à des entretiens intergénérationnels ouverts sur l'héritage, et avec l'aide d'un professionnel en services financiers de BMO, les baby-boomers et leur famille peuvent être habilités à prendre des décisions de planification prudentes au sujet de leurs plans successorales. ●



Préparer ses héritiers à faire des dons de bienfaisance tout au long de leur vie

Six façons d'enseigner à vos enfants le rôle du don dans la gérance du patrimoine

Au-delà des déductions fiscales, il y a de nombreux avantages à faire des dons de bienfaisance en famille.

Les enfants de tous âges peuvent apprendre à utiliser leur patrimoine pour contribuer à améliorer la vie d'autrui ou soutenir de bonnes causes. Même les très jeunes enfants peuvent apprendre à faire des dons de bienfaisance et du bénévolat. Que votre famille ait

un programme de dons de bienfaisance bien établi ou que vous n'en soyez qu'à vos débuts, il existe des moyens efficaces d'établir une culture de gérance et de philanthropie qui mobilise toute la famille. Voici des suggestions de stratégies qui pourront vous aider à accompagner vos enfants ou vos petits-enfants, à mesure qu'ils grandissent, pour les préparer à faire des dons de bienfaisance pendant toute leur vie.

Enfants d'âge préscolaire

1 Amenez les enfants avec vous lorsque vous faites du bénévolat

Votre temps est l'un des biens les plus précieux que vous et les membres de votre famille pouvez donner. Qu'il s'agisse d'aider un voisin âgé avec l'entretien de son terrain ou de vous engager auprès d'une soupe populaire, vos enfants peuvent constater par eux-mêmes comment ils peuvent contribuer à changer les choses dans la vie des autres. Le bénévolat renforce également l'estime de soi et la confiance des enfants, tout en les sensibilisant à leur collectivité et à sa diversité.

2 Créez un compte consacré aux dons de bienfaisance

Attribuez une partie du budget du ménage à des organismes de bienfaisance particuliers. Cela peut être aussi simple que l'ouverture d'un compte bancaire désigné, ou plus complexe, comme l'établissement d'une fiducie. Envisagez de réaffecter à un organisme de bienfaisance des dépenses de votre budget, ne serait-ce qu'une petite dépense courante. À mesure que vos enfants vieillissent, ce geste peut leur montrer comment un sacrifice personnel relativement petit peut mener à une contribution importante dans le futur.

Vos enfants en apprendront davantage sur le fait de donner si vous prenez le temps de participer avec eux.

Premières années du primaire

3 Encouragez vos enfants à faire un don à un organisme de bienfaisance

À mesure que vos enfants vieillissent, ils peuvent commencer à faire des dons par eux-mêmes. Les vêtements sont un exemple parfait, étant donné la rapidité à laquelle les enfants grandissent et passent d'une taille à l'autre. À mesure que leurs vêtements légèrement usés ou neufs deviennent trop petits, invitez-les à décider quels articles peuvent être donnés. Laissez-les remplir le sac et l'apporter au centre de dons en votre compagnie. Vous pouvez adopter la même approche avec les jouets que vos enfants n'utilisent plus. N'hésitez pas à donner des cadeaux qu'ils ont



reçus si vous savez qu'ils ne les utiliseront ou ne les porteront jamais. Pourquoi ne pas laisser en profiter une personne qui appréciera ces articles?

C'est également l'âge auquel les enfants peuvent participer à des activités de bienfaisance à l'école, dans des groupes de scouts ou des groupes religieux. Il peut être tentant de simplement faire un don en argent lorsque ces groupes communiquent avec vous, mais vos enfants en apprendront plus sur le fait de donner si vous prenez le temps de participer avec eux. Par exemple, si vous recevez un appel vous invitant à donner des denrées non périssables à un comptoir alimentaire, faites une courte visite dans un magasin d'alimentation local avec vos enfants pour choisir des produits. Sinon, vous pouvez leur permettre de fouiller dans votre garde-manger pour choisir des aliments à donner.

4 Utilisez un système de pots « Dépenser, épargner et partager »

Une fois que vos enfants commencent à gagner leur propre argent, que ce soit par l'intermédiaire de cadeaux, d'une allocation ou d'un revenu, montrez-leur comment répartir leur argent en fonction de besoins précis. Cela leur enseigne la responsabilité financière et jette les bases qui leur permettront plus tard de gérer leur argent. Voici comment fonctionne ce système :

Pot « Épargner » : Il s'agit de l'argent mis de côté pour des projets à long terme. Pour les enfants, il peut être utilisé pour acheter un jouet onéreux, leur premier téléphone cellulaire ou un nouveau vélo. Pour un adulte, cela représente les placements traditionnels

pour l'épargne ou la retraite, comme les cotisations à un REER.

Pot « Partager » : Ce pot est réservé aux œuvres de bienfaisance. Les enfants peuvent y prélever de l'argent lorsque la famille fait un don en espèces ou achète des articles qui seront donnés. Au fil des ans, ce pot devient la source de diverses actions philanthropiques.

Pot « Dépenser » : Ces fonds couvrent les dépenses courantes. Pour les enfants, cela peut comprendre une partie de leur argent pour le dîner, ou peut-être une petite contribution à un souper familial spécial. Pour les adultes, cet argent sert à payer les dépenses liées au mode de vie.

Éventuellement, les enfants peuvent apprendre comment utiliser un budget pour déterminer le montant d'argent qu'ils versent dans chaque pot, ainsi que la façon dont chaque pot est lié aux comptes d'épargne et de placement des institutions financières.

Enfants plus âgés de l'école primaire et intermédiaire

5 Faites participer vos enfants à l'affectation d'une partie des dons de bienfaisance de la famille

À ce stade-ci, il se peut que vos enfants connaissent très bien les organismes de bienfaisance soutenus par votre famille. Songez à leur fournir plus de renseignements sur les montants que vous donnez habituellement et sur la façon dont vous les distribuez. Pour vous, il s'agit d'une excellente occasion d'apprendre ce qui est important pour vos enfants et la façon dont ils aimeraient être utiles. Quant à eux, ils apprennent la responsabilité d'aider les autres de façon plus directe, et ils constatent l'effet des dons de bienfaisance. Enfin, cela les encourage à comprendre comment les fonds sont utilisés par les bénéficiaires, que vous fassiez un don à un organisme ou à une personne.

Enfants à l'école intermédiaire ou à un niveau supérieur

6 Permettez aux enfants de proposer des organismes de bienfaisance que la famille pourrait soutenir

C'est le moment pour vos enfants d'apprendre à faire des recherches et à choisir une bonne cause. Vous pouvez même leur demander de vous soumettre une proposition officielle ou de faire une présentation

sur les organismes de bienfaisance qu'ils aiment. Un bon âge pour commencer cette étape est entre 10 et 12 ans. Encouragez-les à faire des recherches en ligne sur les organismes de bienfaisance, même s'ils connaissent déjà l'organisme. S'il s'agit d'un organisme local, réservez-vous un moment pour vous y rendre en famille et voir ce que fait le groupe. Ensuite, discutez du pour et du contre de chaque organisme de bienfaisance afin de déterminer ceux que vous soutiendrez.

Créez des habitudes qui peuvent aider à définir la façon dont vos enfants géreront leur temps et leur patrimoine à mesure qu'ils gagneront en maturité.

Ensuite, demandez aux enfants de participer au don. Même s'il est pratique de simplement transférer les fonds en ligne, en procédant ainsi, vous raterez l'étape la plus gratifiante du processus : constater l'effet du don pour le bénéficiaire. Si possible, allez porter votre don en personne. Ce moment est souvent la partie la plus inspirante du processus de don, en plus de favoriser les dons futurs.

Mot de la fin

Soulignons que ces six étapes créent des habitudes qui peuvent aider à définir la façon dont vos enfants géreront leur temps et leur patrimoine à mesure qu'ils gagneront en maturité. Par exemple, il est probable qu'ils continueront à faire du bénévolat tout au long de leur vie s'ils commencent jeunes. De même, ils profiteront d'avantages à long terme en apprenant à gérer leur argent d'une manière qui leur permet d'atteindre leurs objectifs tout en aidant les autres. Enfin, la recherche de renseignements sur les organismes de bienfaisance et la présentation des options à la famille aideront vos enfants à acquérir des compétences qui leur seront utiles plus tard.

Demandez à votre professionnel en services financiers de BMO des renseignements sur les stratégies en matière de dons de bienfaisance qui peuvent convenir à votre famille. ●



Assurer un transfert de patrimoine harmonieux au moyen d'un plan successoral

La planification successorale constitue le processus que vous devez suivre pour transférer et préserver votre patrimoine de manière efficace et harmonieuse.

Il existe différentes techniques pour atteindre l'objectif d'un plan successoral bien structuré. Il est toutefois surprenant de constater que très peu de gens ont pris le temps d'élaborer un plan successoral pouvant les aider à organiser leurs actifs, à réduire leur impôt à payer et à transmettre leur patrimoine de la manière qui leur convient. Le résultat prévisible est que des impôts excédentaires seront payés sur les actifs liés

à la retraite. Lorsque viendra le temps de régler la succession, sa valeur pourrait être considérablement réduite. Plusieurs personnes ont tout simplement omis de faire de la préservation de leur patrimoine une priorité.

Il existe plusieurs stratégies pour transférer des actifs à la prochaine génération ou à des organismes de bienfaisance; un testament, une fiducie et une assurance constituent des outils efficaces pour atteindre cet objectif. Un testament rédigé en bonne et due forme est la base de tout plan successoral stratégique. Le testament comprend les dispositions relatives au transfert des actifs aux membres de la famille et aux héritiers. L'établissement d'une fiducie pour vos enfants aide à maximiser les économies d'impôt futures et à assurer un héritage familial durable. Une police d'assurance vie peut couvrir les impôts prévus au moment du décès.

Votre héritage commence par un testament

Le testament est un document important que tout le monde devrait avoir. Il s'agit du seul document juridique permettant de garantir que vos actifs seront distribués aux bénéficiaires ou héritiers de votre choix, de la façon dont vous le souhaitez et d'une manière harmonieuse, avec le moins d'impôt à payer possible. En l'absence d'un testament, vos actifs seront distribués par le gouvernement dans le cadre d'un processus appelé homologation.

Un testament est le seul document juridique permettant de garantir que vos actifs seront distribués aux bénéficiaires ou héritiers de votre choix.

Votre testament n'entre en vigueur qu'après votre décès. Vous pouvez réécrire ou modifier votre testament en tout temps, et vous devriez le passer en revue au moins une fois par année. Vous devez aussi le passer en revue si vos besoins familiaux ou votre état matrimonial ont changé, si vos actifs ont

augmenté ou diminué, si vous avez déménagé dans une nouvelle province ou un nouveau territoire, ou si de nouvelles lois ont été adoptées et qu'elles ont une incidence sur vos plans successoraux.

Si vous n'avez pas de testament, ou que votre testament n'est pas valide, le règlement de votre succession pourrait entraîner des désaccords entre les membres survivants de votre famille et leur causer des inconvénients. Le fait de ne pas avoir de testament valide au moment du décès s'appelle « décès intestat ». Cela signifie que vous n'avez pas laissé d'instructions sur la façon dont vous voulez que vos actifs soient distribués à votre décès et que vous n'avez désigné personne pour assumer légalement la responsabilité de votre succession. Par conséquent, la législation provinciale couvre les procédures relatives aux successions ab intestat. Éventuellement, le tribunal nommera un administrateur et votre succession sera distribuée conformément aux critères de la loi de votre province. Ce processus peut s'avérer rigide et ne pas refléter vos désirs personnels ou les besoins de votre famille.

Qu'y a-t-il dans un testament?

Selon la complexité de votre succession, votre testament pourrait être simple ou complexe. Il peut comprendre différents éléments :

- L'identification de la personne qui fait le testament (le testateur).
- La révocation de tous les anciens testaments et codicilles (document supplémentaire ajouté au testament permettant d'y apporter des modifications, des ajouts ou des suppressions de formulation).
- La nomination d'un liquidateur⁶ et possiblement d'un fiduciaire.
- L'autorisation de rembourser les dettes, y compris les impôts, différents frais, les frais funéraires et les autres frais administratifs, avant que tout don de bien puisse être effectué.
- La désignation d'un tuteur pour les enfants à charge, en ce qui a trait à leurs soins et à leur éducation en cas de décès de leurs parents.
- Les instructions quant aux funérailles – arrangements funéraires et disposition du corps.
- La répartition de vos biens aux personnes ou aux organismes qui recevront une partie de votre succession

Répartition des biens

La répartition des biens constitue l'une des principales finalités de votre testament. Autrement dit, il s'agit de la façon dont votre succession sera distribuée entre vos héritiers et vos bénéficiaires.

Bien particulier

Il est courant de laisser un bien précis ou un legs en espèces à une personne en particulier. Si vous voulez faire des legs personnels, c'est-à-dire laisser à une personne un bien particulier, vous devez l'indiquer expressément dans votre testament. Pour ce faire, vous pouvez joindre une feuille de papier distincte à votre testament, qui y sera désignée comme étant une note explicative ou une lettre d'ordre. Faites une description suffisamment détaillée de l'article et identifiez le bénéficiaire par son nom complet et son adresse.

Don en espèces

Si vous faites des legs en espèces, vous devriez passer en revue le montant à donner de façon périodique pour vous assurer qu'il est toujours suffisant et qu'il reflète vos intentions. Vous voudrez peut-être augmenter la valeur de certains legs en espèces à intervalles de quelques années pour tenir compte du pouvoir érosif de l'inflation. Vous devriez également vous assurer qu'il y aura suffisamment d'argent dans votre succession pour couvrir tous vos legs en espèces.

Le testament est un document détaillé important qui sert à administrer une succession; vous devriez demander des conseils juridiques professionnels lors de sa préparation.

Pourquoi recourir à une fiducie?

La fiducie est une façon particulière de détenir des biens qui, si elle est bien structurée, protège ces biens contre les créanciers, peut orienter la gestion et l'utilisation de votre patrimoine de votre vivant et après votre décès, en plus de vous permettre de concrétiser une stratégie de réduction d'impôts exigibles. Si vous voulez transférer votre patrimoine à vos enfants, mais doutez de leur capacité à en assurer la gestion, ou craignez qu'à la fin de leur vie, vos enfants n'aient pas protégé et préservé ce patrimoine (peut-être en raison d'un train de vie dispendieux ou de problèmes conjugaux), une fiducie peut se révéler une bonne solution pour assurer le transfert de votre patrimoine entre les générations.

Il existe deux principaux types de fiducie : la fiducie non testamentaire (« entre vifs ») et la fiducie testamentaire. Une fiducie non testamentaire est établie de votre vivant et elle entre en vigueur une fois que la convention de fiducie est signée et que la fiducie est provisionnée. Une fiducie testamentaire est créée en vertu des dispositions de votre testament et elle est provisionnée à même le produit de votre succession à votre décès.

Comment fonctionne une fiducie?

Le terme « fiducie » symbolise la relation qui se crée lorsque le propriétaire initial des biens (le constituant) transfère la possession et la propriété légale des biens à une autre partie (le ou les fiduciaires) au bénéfice d'autrui (le ou les bénéficiaires) conformément à certaines dispositions. Pour qu'une fiducie soit créée de façon valide, trois éléments doivent être définis :

1. L'intention expresse (verbale ou écrite) du constituant de renoncer de façon permanente à la possession et au contrôle du bien et de créer la fiducie qui s'accompagne de la remise aux fiduciaires des biens en fiducie.
 2. La description claire et précise du bien qui doit être détenu dans la fiducie.
 3. La description claire et précise des bénéficiaires.
- Ces éléments sont désignés par le terme « les trois certitudes ».

La fiducie n'est pas une entité juridique, mais, en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, elle est considérée comme un contribuable distinct aux fins de l'impôt sur le revenu. Elle est représentée par le fiduciaire, du fait que la loi lui donne certains droits relativement aux biens. Par conséquent, seul le fiduciaire peut prendre des mesures au nom de la fiducie. Le fiduciaire doit agir selon les intentions du constituant telles qu'elles sont exprimées dans le document de fiducie (communément appelé déclaration, convention, acte ou instrument de fiducie). La propriété effective est conférée aux bénéficiaires et les mesures que prend le fiduciaire découlent de son obligation d'agir dans l'intérêt des bénéficiaires.

Étant donné que la propriété juridique est séparée de la propriété effective, la fiducie dispose de la souplesse voulue pour assurer le contrôle et la protection des biens de la fiducie, ainsi que pour les gérer et les distribuer.

La déclaration de fiducie

Une déclaration de fiducie bien rédigée est un élément essentiel d'une structure de fiducie efficace. La déclaration de fiducie reflète les intentions du constituant et décrit les pouvoirs accordés au fiduciaire. Plus précisément, elle contient des instructions à l'intention du fiduciaire quant à la façon dont les distributions du revenu et du capital doivent être effectuées, au moment où elles doivent l'être et à qui elles doivent être versées. La déclaration de fiducie détermine à quel moment la fiducie sera dissoute et qui en seront les bénéficiaires ultimes (peut-être d'autres membres de la famille ou des organismes de bienfaisance).

Au Canada, en plus d'indiquer les trois certitudes, une fiducie doit satisfaire à certaines exigences pour être valide. Cela signifie que la terminologie utilisée dans la déclaration de fiducie – les modalités de la fiducie – doit faire l'objet d'une attention particulière. Par exemple, une fiducie ne peut pas exister indéfiniment. Si elle est bien structurée, une fiducie peut être utilisée par des grands-parents pour distribuer leur patrimoine à des petits-enfants qui ne sont pas encore nés. Le choix du fiduciaire doit également faire l'objet d'une attention particulière.

Entre autres exigences, il faut que le fiduciaire possède des connaissances suffisantes sur les affaires financières, y compris les placements. Il ne doit pas se trouver en situation de conflit avec les intérêts des bénéficiaires. Dans certains cas, il est approprié de désigner un fiduciaire professionnel (ou un fiduciaire corporatif). Cette option comporte plusieurs avantages. Un fiduciaire corporatif n'a aucun lien de parenté avec les membres de la famille qui sont les bénéficiaires de la fiducie. Il est donc vraiment indépendant et n'est pas en situation de conflit d'intérêts. Contrairement à une personne, un fiduciaire corporatif ne peut pas mourir ou devenir inapte, ce qui rendrait nulle l'administration de la fiducie.

Avantages d'utiliser une fiducie

Lorsqu'elles sont bien rédigées, les fiducies peuvent offrir des avantages fiscaux ainsi que d'autres types d'avantages. Par exemple, sans une fiducie, vos actifs peuvent ne pas être protégés contre les créanciers, ils peuvent être épuisés par des membres de la famille dépendants ou assujettis à des taux d'imposition plus élevés.

En général, les biens détenus dans une fiducie au profit d'autres personnes ne sont pas assujettis aux frais d'homologation à votre décès, puisque ces biens ne font pas partie de votre succession.

Avantages fiscaux limités des fiducies testamentaires

Depuis 2016, les fiducies testamentaires ne peuvent plus tirer parti des taux d'imposition progressifs au-delà d'une période de trois ans après la date du décès (dans certaines situations). Toutes les fiducies possèdent néanmoins des avantages, en matière fiscale ou autre. La fiducie est un contribuable et, par conséquent, elle doit produire des déclarations de revenus annuelles. Lorsque le taux d'imposition du bénéficiaire est inférieur à celui de la fiducie testamentaire, il est possible, selon les circonstances, de fractionner le revenu et d'obtenir une réduction d'impôt.

La fiducie familiale

Il est possible de réduire les frais d'homologation et l'impôt sur le revenu d'une génération à l'autre par l'intermédiaire d'une fiducie. Vos enfants adultes et vos petits-enfants peuvent recevoir des distributions de revenu et de capital de votre vivant et payer moins d'impôt sur le revenu que vous ne le feriez, si leur revenu se situe dans une fourchette d'imposition inférieure. À votre décès, votre succession n'aura pas à payer de frais d'homologation sur les biens détenus dans une fiducie et vos enfants et petits-enfants continueront de recevoir des distributions de revenu et de capital. Au décès d'un enfant adulte, aucun des biens détenus dans la fiducie n'aura à faire l'objet d'une homologation, ce qui permettra d'économiser les frais d'homologation sur la succession de votre enfant. Vos petits-enfants pourront continuer de recevoir des distributions de revenu et de capital de la fiducie après le décès de leurs parents, en vertu des modalités particulières de la fiducie que vous avez créée.

Fiducies pour les personnes handicapées

Les fiducies sont souvent utilisées au profit d'un bénéficiaire handicapé, sans compromettre le droit aux prestations d'invalidité du gouvernement. Il est également possible de créer une fiducie pour un bénéficiaire dépendant, et de la structurer de manière à prévenir l'épuisement des actifs de la fiducie et à offrir une protection contre les créanciers. Comme

elle procure une protection des actifs ainsi que des occasions en matière de planification fiscale, la fiducie est un outil de planification successorale intéressant. Les fiducies sont extrêmement souples et elles peuvent être adaptées pour répondre à des besoins précis.

Il est essentiel d'obtenir des conseils de professionnels lors de la création d'une fiducie, car les règles concernant les dispositions relatives aux fiducies peuvent être très complexes et les lois fiscales sont appelées à changer. Vous devriez demander les conseils de professionnels du droit et de la fiscalité qui traitent les questions liées aux testaments et aux successions.

Assurance vie

En fonction de votre situation personnelle, il peut être très efficace de recourir à une assurance vie pour le transfert de votre patrimoine pendant votre vie ou à votre décès. L'assurance vie fait l'objet d'un traitement unique en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu. Songez à l'utiliser pour réduire ou éliminer vos impôts et ainsi offrir davantage de fonds non imposables aux membres de votre famille et à vos organismes de bienfaisance préférés.

En règle générale, une police d'assurance vie peut couvrir les obligations en matière de dettes ou offrir une protection de revenu à un conjoint ou à un partenaire survivant. Elle peut également couvrir l'impôt exigible sur la succession afin de réduire au minimum le fardeau fiscal au moment du décès. Cela est particulièrement important si vos actifs, comme un chalet ou une entreprise, ont pris de la valeur et que vous voulez les transmettre à vos bénéficiaires tout en évitant que ces derniers soient obligés de les liquider pour payer l'impôt exigible.

L'assurance vie peut également fournir des liquidités dans le cadre d'une succession. Par exemple, si la succession compte deux frères et sœurs, et que l'un d'entre eux a un plus grand intérêt que l'autre à reprendre l'entreprise familiale ou à garder la résidence secondaire familiale, mais qu'il n'a pas les moyens de racheter la moitié de la propriété dont a hérité l'autre frère ou sœur, l'assurance vie peut fournir à la succession des fonds suffisants pour rembourser l'autre frère ou sœur en espèces et ainsi égaliser la succession.

Transférer le patrimoine maintenant ou plus tard

Vous pouvez aussi, de votre vivant, transférer votre patrimoine à l'un de vos enfants ou de vos petits-enfants de manière fiscalement avantageuse en souscrivant une police d'assurance sur la vie de l'enfant ou du petit-enfant. En tant que titulaire de la police, vous payez les primes et effectuez des versements supplémentaires pour accumuler la valeur de rachat. Dans une assurance vie permanente, la croissance des placements est à l'abri de l'impôt, en respectant certaines limites. La police d'assurance est transférée en franchise d'impôt à l'enfant, pourvu que l'enfant soit assuré en vertu de la police. Si vous transférez la police à l'enfant lorsqu'il atteint l'âge de 18 ans et qu'il y a un gain lié à la police, ce revenu est attribué à l'enfant et celui-ci aura accès à la valeur de rachat.

Il est important de noter que les règles d'attribution peuvent s'appliquer et que vous pourriez être tenu de payer l'impôt exigible sur la croissance si l'enfant effectue un retrait de la police avant l'âge de 18 ans. Le décès prématuré du titulaire est un autre facteur pouvant avoir une incidence sur cette stratégie de transfert de patrimoine. Vous devriez nommer l'enfant comme titulaire successeur de la police, au cas où vous décéderiez avant qu'ait lieu le transfert de la propriété à l'enfant, lorsque celui-ci atteindra l'âge de 18 ans. Dans ce cas, la police contourne la succession et est directement transférée à l'enfant. Cela empêche la disposition de la police, ce qui pourrait entraîner son imposition dans votre déclaration finale.

Vous avez la possibilité de transférer votre patrimoine à la génération suivante. Que vous le fassiez avant ou après votre décès dépend de vos objectifs en matière de planification successorale. Collaborez avec un conseiller en assurance chevronné qui pourra évaluer vos besoins et vous proposer des stratégies appropriées pour atteindre vos objectifs.

Mot de la fin

Une planification adéquate vous permet de vous assurer que votre succession est gérée conformément à vos objectifs et que votre patrimoine est transféré de la façon la plus efficace et efficiente possible. Discutez avec votre professionnel en services financiers de BMO pour déterminer si ces stratégies de transfert de patrimoine conviennent à votre situation. ●



En tant que propriétaire d'entreprise, quel est votre plan de relève et de transition?

Il peut être difficile de quitter son entreprise pour prendre sa retraite après avoir investi toutes ces années de travail pour réussir. Aussi, les propriétaires d'entreprise qui souhaitent léguer leur entreprise prospère peuvent être confrontés à un plus grand dilemme, à savoir si et comment ils doivent transférer le patrimoine qu'ils ont accumulé par l'intermédiaire de leur entreprise. Un certain nombre de facteurs essentiels doivent être pris en considération, notamment la façon dont ils quitteront leur entreprise, l'évaluation de l'entreprise, les considérations et les attentes familiales, et leurs propres plans de retraite.

Plusieurs options s'offrent au propriétaire quittant son entreprise. Il peut entre autres la vendre à un tiers ou à l'équipe de direction en place, ou en transférer la propriété au sein de sa famille. La valeur de l'entreprise aura également une incidence sur le montant de patrimoine qui peut être transféré ou utilisé pour la retraite. Enfin, le propriétaire de l'entreprise a-t-il épargné suffisamment pour financer sa retraite, ou bien devra-t-il la financer en vendant son entreprise ou en continuant à tirer un revenu de l'entreprise en exploitation pour la financer? Ces considérations font en sorte que les propriétaires d'entreprise qui envisagent une vente ou une transition future doivent établir sans tarder leur vision, leurs objectifs et leur plan de sortie, ces éléments étant essentiels à leur réussite.

Faire de l'entreprise un actif de retraite et partager le patrimoine

Il faut se poser deux questions lorsqu'on essaie de convertir une entreprise en exploitation en liquidités pour financer sa retraite et transmettre le patrimoine à la génération suivante :

- Combien l'entreprise vaut-elle?
- Quelles méthodes peut-on utiliser pour convertir une entreprise en capital de retraite?

Avant de répondre à ces questions, les propriétaires d'entreprise doivent d'abord déterminer s'il est même seulement possible de trouver un acheteur pour l'entreprise ou de la convertir en fonds de retraite. Si l'exploitation de l'entreprise dépend fortement de la participation active du propriétaire pour générer de futurs flux de trésorerie, cela peut constituer un obstacle à la réussite de la reprise de l'entreprise, y compris concernant la valeur de l'entreprise sur le marché et la conversion d'une entreprise en capital de retraite.

Options de sortie pour les propriétaires d'entreprise

Les propriétaires de société fermée ont le choix entre diverses options de sortie, dont certaines peuvent influencer sur le transfert de patrimoine :

- vendre leur entreprise à une personne non apparentée;
- transférer ou vendre leur entreprise à un membre de leur famille;

- liquider et fermer l'entreprise

Un propriétaire d'entreprise qui envisage un transfert ou une vente au sein de sa famille doit d'abord déterminer si certains membres de la famille souhaitent assumer les responsabilités liées à la propriété de l'entreprise, puis aider ces derniers à établir des attentes à l'égard des futurs postes liés à la gestion et à la propriété. Si les membres de la famille ne manifestent pas suffisamment d'intérêt ou de motivation ou qu'ils n'ont pas toutes les compétences nécessaires, le propriétaire de l'entreprise pourrait avoir à faire preuve d'une plus grande souplesse dans les options de sortie qu'il envisage. Mais avant toute chose, la façon dont il quitte son entreprise aura une incidence sur la façon dont il transférera son patrimoine.

Les défis liés au départ de l'entreprise

La sortie d'une entreprise peut comporter des obstacles, et il est donc essentiel de formuler un plan de relève et de transition bien avant que celle-ci ait lieu pour vous permettre de prendre votre retraite et de transférer votre patrimoine de façon réussie. Voici quelques situations qui peuvent compromettre vos plans en matière de patrimoine :

- **Déclin de l'entreprise** – Vous pouvez aider l'entreprise à traverser des périodes difficiles en y investissant des fonds personnels. Mais lorsqu'on finance l'exploitation courante au moyen de fonds personnels sans un plan de revitalisation à long terme, on risque de ne jamais recouvrer ses investissements.
- **Financement de l'achat par le vendeur** – Il arrive que l'acheteur d'une société fermée ne détienne pas le capital ou soit incapable d'emprunter les fonds nécessaires pour financer l'achat. Cette situation est courante dans le cas d'une vente à des employés clés ou à des membres de l'équipe de direction ne faisant pas partie de la famille. Il arrive souvent que, pour faciliter la vente, le propriétaire d'entreprise fournisse le financement en prévoyant être remboursé sur un certain nombre d'années. Si les nouveaux dirigeants ou les nouveaux propriétaires ne réussissent pas à exploiter l'entreprise de façon rentable ou ne respectent pas leurs engagements financiers, vous risquez de perdre une partie du prix de vente négocié.
- **Échec de l'entreprise familiale** – Plusieurs propriétaires qui prévoient transmettre leur

entreprise à la génération suivante mettent en place des structures de propriété visant à leur assurer des flux de trésorerie continus, souvent sous forme de dividendes, pour financer leur retraite. Malheureusement, comme certaines entreprises familiales ne survivent pas jusqu'à la deuxième génération, vous pourriez ne pas toucher le revenu de retraite continu auquel vous vous attendiez.

- **Manque de souplesse de la structure d'entreprise**

– Il arrive parfois que la disponibilité des rentrées de fonds de l'entreprise au moment de la retraite soit restreinte en raison de mesures de planification antérieures, comme les gels successoraux, qui transmettent le fruit de la croissance de l'entreprise à d'autres propriétaires.

Toutes ces situations pourraient avoir une incidence négative sur la capacité de quitter l'entreprise de façon efficace, de prendre une retraite confortable et de transférer le patrimoine à la génération suivante. La planification de la sortie d'une entreprise comprend deux composantes fondamentales qui doivent être prises en considération bien avant la sortie, soit le transfert de propriété et la transition de la direction. Lorsque le propriétaire prévoit quitter l'entreprise, lui et les membres de sa famille se concentrent souvent au départ sur le transfert de propriété, qui comprend, entre autres éléments procéduraux, la structuration fiscale et les évaluations de l'entreprise connexes, ainsi que les conventions juridiques. La transition de la direction de l'entreprise, un processus qui nécessite beaucoup de temps et d'attention, est un aspect couramment négligé au départ. Lorsqu'il se prépare à quitter son entreprise, il est essentiel que le propriétaire travaille sur la structure de l'entreprise plutôt que sur son fonctionnement interne, en vue de bâtir une équipe de direction et une organisation qui peuvent fonctionner efficacement en son absence, et ce, idéalement avant son départ éventuel. Cela permet de réduire les risques pour l'entreprise, d'offrir une souplesse quant aux options de sortie et de rendre l'entreprise plus attrayante pour les acheteurs potentiels.

Évaluation d'une société fermée

Il n'est pas facile d'estimer une valeur raisonnable pour une société fermée. La quantité de renseignements disponibles pour évaluer une entreprise est souvent

limitée. Lorsqu'un propriétaire de société fermée a besoin d'une évaluation officielle de son entreprise, il peut consulter un spécialiste en évaluation d'entreprise. Il arrive souvent que le résultat d'une telle évaluation soit plus faible que ce que le propriétaire de l'entreprise prévoyait, la seule valeur réelle d'une entreprise étant le montant qu'en donnerait un acheteur consentant et informé. On peut évaluer une société fermée selon diverses méthodes :

- Méthode axée sur les revenus – en appliquant un multiple approprié à la valeur des flux de trésorerie ou des revenus futurs
- Méthode axée sur le marché – selon le prix obtenu pour la vente d'entreprises semblables
- Méthode axée sur l'actif – selon la valeur des actifs de l'entreprise moins ses passifs.

La transition de la direction est un aspect couramment négligé au départ.

La détermination de la valeur d'une société fermée repose sur plusieurs facteurs et elle est souvent complexe. En termes simples, la juste valeur marchande d'une entreprise est tributaire du risque lié à la réalisation de flux de trésorerie ou de revenus futurs. Pour arriver à la juste valeur marchande d'une entreprise, un niveau normalisé de revenus futurs durables est établi, ce qui nécessite des rajustements pour supprimer les dépenses du propriétaire actuel qui ne sont pas liées aux opérations, aux éléments qui ne sont pas à la juste valeur marchande et à tout élément anormal ou ponctuel. De plus, les transactions comparables sont rares étant donné la disponibilité limitée des déclarations relatives aux transactions des sociétés privées, sans compter qu'il peut être difficile d'effectuer des évaluations objectives des actifs physiques d'une entreprise.

Quel montant faut-il prévoir?

Il n'y a pas de façon simple de déterminer le montant qu'il faut épargner en vue de la retraite. Les propriétaires d'entreprise et leurs familles ont tous leur propre ensemble de circonstances et d'exigences. Le

montant des économies nécessaires pour une retraite confortable peut dépendre de divers facteurs :

- le montant que vous comptez dépenser annuellement à la retraite;
- le montant que vous êtes en mesure d'épargner chaque année précédant la retraite;
- l'âge que vous avez maintenant et le moment où vous prévoyez prendre votre retraite;
- l'incidence qu'aura votre longévité sur la durabilité de votre épargne;
- les autres sources de revenus auxquelles vous aurez accès, comme le Régime de pensions du Canada (RPC) et la Sécurité de la vieillesse (SV);
- les coûts futurs des soins de santé et l'impôt à payer sur les sources de revenus de retraite?

Un plan financier personnel peut vous aider à tenir compte de tous ces facteurs afin de déterminer le montant des économies nécessaires pour atteindre vos objectifs de retraite.

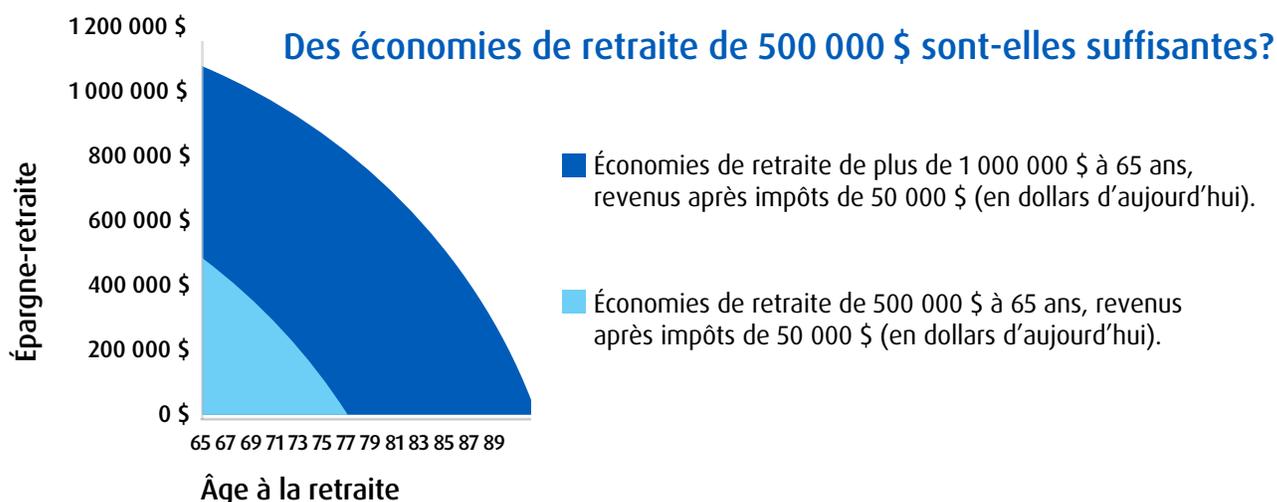
De nombreux propriétaires d'entreprise pourraient devoir compter sur la valeur de leur entreprise pour bonifier leur épargne-retraite afin de financer leur futur revenu de retraite. Par exemple, le retrait d'un revenu de 50 000 \$ par année peut épuiser des économies de retraite de 500 000 \$ à l'intérieur d'une période d'environ 12 ans (voir le graphique).

Pour maintenir ce niveau de revenus de retraite entre l'âge de 65 et de 90 ans, il faudra plus du double du montant initial des économies, soit près de 1 100 000 \$. Cet écart considérable met en lumière l'importance de pouvoir compter sur la valeur de votre entreprise pour votre retraite.

Planification de l'avenir

La planification de la retraite peut être une tâche complexe pour les propriétaires de société fermée, qui doivent disposer d'un plan de relève de l'entreprise et d'un plan financier personnel axé sur la retraite qui soient compatibles, et ce, bien avant que la transition ait lieu. Ces deux types de plans exigent de la part du propriétaire un engagement personnel en vue d'élaborer un plan de retraite global qui soit atteignable.

Le plan de relève officiel écrit comporte de nombreux éléments et il faut tenir compte de diverses options dans son élaboration. Il vise à établir le processus global et l'échéancier sur plusieurs années du départ à la retraite du propriétaire de l'entreprise, afin d'assurer une transition réussie. Il doit avant tout porter à la fois sur les aspects techniques (questions juridiques, comptables, fiscales et relatives à l'évaluation) et sur d'autres éléments liés aux relations interpersonnelles qui sont d'une très grande importance pour les



Hypothèses : Les économies sont accumulées dans un compte de placement non enregistré affichant un taux de rendement de 4 % en revenus d'intérêts, selon un taux d'imposition moyen de 20 %. Les retraits de 50 000 \$ en revenus après impôts à la retraite sont indexés à un taux de 2 %. Les calculs ne tiennent pas compte d'autres sources de revenus comme les prestations gouvernementales, les régimes de retraite d'entreprise, les éléments d'actif enregistrés ou les comptes d'entreprise.

membres de la famille, les employés clés et d'autres parties prenantes de l'entreprise, y compris la poursuite des activités en l'absence du propriétaire. Il faut un certain nombre d'années pour mettre en œuvre les plans de relève d'entreprise les plus efficaces et traiter les questions techniques et les aspects interpersonnels, y compris la transition et la préparation de la direction de l'entreprise, ce qui nécessite plusieurs années, selon la nature des activités de l'entreprise.

Mise en place de plans de relève, de transition et de retraite efficaces

Si vous avez l'intention de vendre votre entreprise dans le cadre de votre plan de retraite, vous pouvez prendre certaines mesures à l'avance, notamment en collaborant avec des conseillers d'affaires afin de réduire les risques pour l'entreprise, d'accroître le fonds commercial transférable ainsi que le produit de la vente connexe et, en suivant les conseils de votre spécialiste en fiscalité, de réduire le montant de l'impôt que vous aurez à payer. Un propriétaire d'entreprise peut recevoir jusqu'à 833 384 \$ du produit de la vente de ses actions, libres d'impôt, aux termes de l'exonération cumulative des gains en capital (chiffres de 2020). À noter que ce montant augmente annuellement, car il est indexé à l'inflation. Il est aussi possible d'obtenir d'autres avantages fiscaux à long terme en ayant recours à des sociétés de portefeuille, à des polices d'assurance ou à des régimes de retraite (y compris des régimes de retraite individuels [RRI]) mis en place avant la vente.

La mise en œuvre des plans de relève d'entreprise les plus efficaces exige un certain nombre d'années.

Un plan de retraite efficace doit prévoir des économies autres que les actifs de l'entreprise que vous pourrez utiliser pour financer votre retraite. Vous pouvez diversifier vos actifs de retraite en maximisant l'épargne dans des REER, des CELI, des régimes de pension agréés collectifs (RPAC) et des placements non enregistrés alloués à la retraite.

Il existe une autre option pour les propriétaires d'entreprise qui détiennent des immeubles, des terrains ou d'autres actifs de valeur dans le cadre de leur entreprise. Même si l'entreprise en exploitation ne peut être vendue ni convertie en fonds suffisants pour assurer la retraite, ces actifs sont plus liquides et ont souvent une grande valeur. Il faut toutefois tenir compte de l'incidence fiscale de la vente des actifs de l'entreprise.

On ne saurait trop insister sur l'importance de détenir des économies de retraite personnelles diversifiées à l'extérieur de son entreprise, étant donné les risques et défis liés à la conversion des actifs de l'entreprise en fonds pouvant être utilisés pour la retraite et le transfert de patrimoine à la génération suivante.

Mot de la fin

La capacité d'un propriétaire d'entreprise à transférer son patrimoine à la génération suivante dépendra fortement de ses plans pour quitter l'entreprise. La sortie de l'entreprise sera largement influencée par la façon dont il prévoit effectuer la transition relative à l'entreprise, la valeur de celle-ci et les plans de retraite mis en place pour financer sa retraite. Enfin, toutes ces considérations auront une incidence sur le transfert de patrimoine à la génération suivante.

Le fait de travailler avec des professionnels en services financiers de BMO qui comprennent les besoins et les défis propres aux propriétaires de société fermée et à leurs familles peut vous aider à élaborer en parallèle les plans nécessaires pour votre entreprise et votre situation personnelle afin que vous ayez un avenir confortable financièrement. ●



Philanthropie familiale

Au profit de la collectivité et de la famille.

La philanthropie familiale comporte deux avantages : les avantages que tire la collectivité de la générosité des familles fortunées et la valeur qui en découle pour les familles elles-mêmes. Nos hôpitaux, nos galeries d'art et nos programmes de services sociaux ne pourraient indéniablement pas offrir les services que le public réclame sans d'importants dons de particuliers et de familles fortunés. Toutefois, ce ne sont pas que les organisations qui profitent de la générosité de ces donateurs. Les donateurs en bénéficient également, en particulier lorsqu'ils adoptent une approche réfléchie et stratégique en matière de dons.

Le présent article examine certains des avantages

qu'une famille tire d'un programme de subvention efficace, notamment si les subventions sont remises par l'intermédiaire d'une fondation familiale.

Pourquoi mettre l'accent sur une stratégie de subvention efficace?

Comme Aristote l'a dit : « Donner de l'argent est chose facile et accessible à tous. » Puis, il a ajouté ceci : « mais la capacité de décider à qui donner, combien, à quel moment, dans quel but et de quelle façon n'est ni accessible à tous ni chose facile. » On voit clairement qu'Aristote faisait une distinction entre la philanthropie et les dons de bienfaisance. Autrement dit, il peut être facile de donner de l'argent, mais une réflexion

et des efforts sont nécessaires pour faire des dons qui permettent de remédier à une situation particulière et de changer les choses de façon durable. Contrairement aux dons de bienfaisance, qui consistent à faire des chèques pour de bonnes causes, la philanthropie implique l'établissement d'objectifs qui peuvent être atteints grâce à une prise de décision rationnelle et réfléchie, ainsi qu'à une surveillance et une évaluation rigoureuses. Cela nécessite des fonds, mais aussi une vision, des efforts et une perspective à long terme.

La philanthropie familiale doit être fondée sur les croyances et les valeurs des membres de la famille.

Élaborer une stratégie de subvention efficace

Pour que la philanthropie familiale soit efficace à long terme tout en étant porteuse de sens pour les membres de la famille, elle doit être fondée sur les croyances et les valeurs de ceux-ci, qui doivent les définir avec soin et en convenir. Ces croyances et valeurs peuvent servir de base à l'énoncé de mission d'une fondation familiale qui aura pour objectif de les mettre en œuvre. Les valeurs et les intérêts philanthropiques de la famille traceront une voie qui transcendera les générations, en plus de constituer un héritage tant au sein de la collectivité que de la famille elle-même.

Après avoir établi des objectifs pour leur fondation, les membres d'une famille doivent se poser quelques questions :

- Quels sont les problèmes les plus urgents dans le secteur que nous avons choisi de financer?
- Quelles organisations sont les mieux outillées pour résoudre ces problèmes?
- Y a-t-il des écarts en matière de financement que notre fondation peut combler?

Il est essentiel de se poser ce genre de questions et de chercher les réponses afin de mieux comprendre les causes d'un problème et d'appliquer les solutions les plus appropriées. De telles recherches aideront également à déterminer les points névralgiques du problème et les façons dont la fondation pourrait avoir le plus de retombées. Il est essentiel d'analyser les problèmes pour déterminer une stratégie qui permettra à la fondation d'atteindre au mieux ses objectifs.

Étude de cas : La famille Stephens⁷

Pour illustrer ce type de stratégie, nous allons examiner le rôle que la philanthropie a joué dans la vie des membres de la famille Stephens.

Après leur mariage et l'obtention de leur diplôme universitaire au début des années 1960, Liz et Bill, qui avaient tous deux fait leurs études dans le domaine du commerce et des affaires, ont accepté de se joindre à la petite quincaillerie du père de Bill. Leur objectif était de mettre à profit leurs connaissances nouvellement acquises pour faire croître l'entreprise afin qu'elle devienne une organisation de plus grande envergure. En quelques années, Liz a donné naissance à une fille, puis à un fils et à une autre fille. Avec trois enfants à élever, elle était moins impliquée dans l'entreprise que Bill, qui s'affairait à l'expansion de la quincaillerie afin d'en faire une vaste entreprise à plusieurs succursales. À l'adolescence, leurs enfants travaillaient dans les quincailleries pendant l'été et les fins de semaine, mais aucun d'entre eux n'a choisi de faire carrière dans l'entreprise familiale.

Lorsque Bill a subi une crise cardiaque fatale dans la soixantaine, Liz a accepté à contrecœur une offre attrayante et a vendu l'entreprise à une grande société internationale. La famille, qui avait toujours vécu de façon modeste, s'est retrouvée avec plus d'argent que ce à quoi elle aurait pu s'attendre. Élevée par des parents de l'époque de la Grande Dépression, Liz était préoccupée par les répercussions possibles de ce nouveau patrimoine sur ses enfants et, en particulier, sur ses petits-enfants.

Quelques années avant le décès de Bill, Liz et lui avaient établi une petite fondation familiale. Comme Bill ressentait le besoin de faire sa part pour la collectivité qui lui avait permis de prospérer, la fondation a soutenu divers projets communautaires.

Le financement accordé par la fondation ne portait sur aucun intérêt ou aucune priorité en particulier.

Après le décès de Bill, Liz a décidé d'utiliser une partie des fonds provenant de la vente de l'entreprise pour augmenter la dotation de la fondation. Elle a pensé qu'il était temps d'initier ses enfants et ses petits-enfants à la fondation, et d'en définir le mandat clairement, un mandat dans lequel ils pourraient tous se reconnaître. Elle a vu la fondation comme un moyen de maintenir des liens plus étroits entre les membres de sa famille, qui vivent maintenant loin les uns des autres, en les faisant travailler ensemble pour réaliser des objectifs communs. Elle a aussi pensé que la fondation aiderait les petits-enfants à être plus à l'aise en matière de patrimoine et à apprendre à bien gérer la richesse dont ils hériteraient.

Liz était consciente qu'elle n'avait pas l'expérience ou les compétences nécessaires pour élaborer un énoncé de mission clairement défini que tout le monde pourrait appuyer, non plus que pour créer une structure pour l'octroi stratégique de subventions. Elle aurait besoin d'aide pour réunir les membres de sa famille dans ce processus. Elle a également réalisé qu'une personne extérieure à la famille et ayant de l'expérience dans un tel domaine serait plus crédible pour les membres de la famille, et qu'en les faisant tous participer au processus, le résultat serait plus facilement accepté. Elle a consulté les conseillers professionnels avec qui elle faisait déjà affaire et a trouvé une conseillère qui serait non seulement en mesure d'aider la famille à articuler sa vision et ses valeurs collectives, mais aussi d'apporter son aide dans l'octroi de leurs subventions.

La conseillère a guidé la famille tout au long d'un processus comportant plusieurs étapes :

- Elle a d'abord interrogé individuellement chaque membre de la famille au sujet de leur expérience, de leurs valeurs, de leurs aspirations et de leurs intérêts dans le domaine des œuvres de bienfaisance.
- La conseillère avait également besoin de savoir de quelle façon les membres de la famille travaillaient ensemble en tant que groupe. Pour que la fondation fonctionne efficacement, il fallait que les membres de la famille soient en mesure de collaborer de façon constructive. Par conséquent, lors des entrevues avec chaque membre de la famille, elle a

également posé des questions d'approfondissement concernant la dynamique familiale. De quelle façon prennent-ils leurs décisions? Y a-t-il des obstacles à la communication au sein de la famille? À quel niveau la confiance se situe-t-elle?

- Les membres de la famille et la conseillère ont ensuite discuté du rapport découlant des entrevues individuelles. Le rapport faisait état des observations, des conclusions et des recommandations de la conseillère en vue de l'élaboration d'un énoncé de mission et d'une stratégie d'octroi de subventions qui représenteraient les valeurs fondamentales et les intérêts des membres de la famille. Ensemble, ils ont apporté les ajustements nécessaires.
- Ils ont également élaboré une structure de gouvernance pour permettre à la famille d'administrer la fondation de manière professionnelle et d'ainsi éviter des querelles personnelles inutiles.
- Ils ont également abordé un autre enjeu important, à savoir comment et quand impliquer la génération suivante au travail de la fondation. À cette fin, ils ont ajouté certains des cousins plus âgés au comité d'examen des subventions.
- La conseillère a collaboré avec les membres de la famille pendant quelques cycles d'octroi de subventions pour les aider à repérer des projets louables, leur montrer comment examiner les projets et leur apprendre comment faire le suivi et l'évaluation de leurs subventions.

Les retombées de la fondation pour les membres de la famille

Tout en soutenant des programmes innovants dans la ville de Bill et de Liz, la fondation a également créé de nombreux avantages inattendus pour la famille.

Un sentiment d'identité et de postérité

Dans le cadre du processus simplifié, la famille a déterminé l'objectif prioritaire de ses dons : aider les jeunes défavorisés qui n'ont pas les mêmes occasions que les autres pour réaliser leur plein potentiel. Même si les membres de la famille avaient de nombreux autres intérêts, tous partageaient des préoccupations à l'égard des jeunes défavorisés, un problème qui était particulièrement important pour Bill. Il était connu pour sa générosité envers les jeunes employés qui

éprouvaient des difficultés financières, ainsi que pour le soutien qu'il apportait à divers programmes éducatifs et récréatifs locaux destinés aux jeunes.

Le programme de subvention de la fondation a offert aux enfants de Bill un moyen d'honorer leur père et de perpétuer ses valeurs. Le processus entourant la recherche et le financement de projets innovants destinés à aider les jeunes défavorisés a permis d'entretenir le souvenir de Bill, en particulier lorsqu'ils se demandaient entre eux : « Papa aurait-il appuyé ce projet? » Pour les petits-enfants qui avaient à peine connu Bill, le fait d'écouter les discussions de leurs parents leur a donné un aperçu du caractère de leur grand-père, ainsi qu'une idée des valeurs et des croyances de leur famille. De plus, les petits-enfants ont vu ces croyances être mises en œuvre.

Un renforcement de l'unité familiale

Même si les enfants de Bill et de Liz avaient plusieurs points et valeurs en commun lorsqu'ils étaient jeunes, leurs intérêts scolaires et leurs cheminements de carrière ont divergé grandement : l'une est devenue comptable, un autre, enseignant, et la plus jeune est devenue médecin. Deux des enfants du couple ont également quitté leur ville natale. Occupés par leurs jeunes familles et leurs carrières exigeantes, les frères et sœurs se voyaient de moins en moins chaque année. Leurs rassemblements se limitaient principalement aux célébrations des Fêtes et des anniversaires, et aux deux semaines passées ensemble au chalet familial.

Comme Liz l'avait prévu, la fondation a fourni à ses enfants adultes un moyen d'apprendre à se connaître en dehors du cadre familial, en plus de leur permettre de tisser de nouveaux liens grâce à leur collaboration dans des projets importants et gratifiants pour eux.

De même, les petits-enfants, qui avaient passé la plupart de leur temps ensemble à pratiquer des sports, ont commencé à reconnaître leur héritage commun et les valeurs qui définissent leur famille et à s'y identifier. Leurs relations ont évolué au-delà des activités sportives.

Des connaissances financières et des habiletés analytiques

Même si la comptable de la famille était capable de lire et de comprendre les états financiers et les budgets des organismes de bienfaisance, personne de son frère, de sa sœur ou des petits-enfants n'avait

cette capacité. Ils n'avaient pas non plus d'expérience dans l'examen des propositions.

Afin de verser des subventions efficaces, ils devaient se poser les questions suivantes et être en mesure d'y répondre : Ce projet est-il susceptible de réussir? Quels sont les éléments nécessaires à sa réussite? Quel devrait être le montant de la subvention accordée par la fondation et quelle devrait en être la durée?

Il fallait aussi traiter la question des placements de la fondation. Même si la fondation a fait appel à des professionnels pour gérer la dotation, certains membres de la famille devaient avoir suffisamment de connaissances en matière de placements pour pouvoir évaluer le rendement de leurs gestionnaires de fonds.

En ce qui concerne la troisième génération de la famille, les petits-enfants qui hériteraient un jour d'une richesse considérable et dont les valeurs et les modes de vie étaient encore en développement, la fondation constituait le terrain d'entraînement idéal. Ils ont eu l'occasion d'acquérir des connaissances financières, notamment sur les marchés des actions et des obligations, l'importance de la répartition de l'actif, les différents indices en fonction desquels les rendements des placements de la fondation étaient mesurés. En discutant des capacités de divers organismes de bienfaisance, ils ont dû se familiariser avec les concepts d'actifs et de passifs qui font partie des états financiers, ainsi qu'avec les types de dépenses à examiner dans un budget d'exploitation. Afin de préparer ces membres de la famille à leurs responsabilités, la fondation a organisé des séminaires informels. Ceux-ci ont été donnés par le conseiller en placement gérant la dotation de la fondation et le comptable de la famille. Certains des petits-enfants plus âgés ont également commencé à lire la section des affaires dans les journaux afin de parfaire leur apprentissage. Les petits-enfants ont commencé à réaliser que s'ils devaient prendre des décisions éclairées au sujet de leur patrimoine personnel futur, ils auraient besoin de plus qu'une simple familiarité passable par rapport à ces concepts.

Des compétences en matière de gouvernance et de prise de décision

Le conseil d'administration de la fondation était composé de Liz, de ses enfants et de leurs conjoints. Cependant, tous les membres de la famille âgés de

plus de 18 ans étaient membres de la fondation. Même si les petits-enfants n'étaient pas encore en mesure de prendre des décisions au nom de la fondation, ils ont eu l'occasion d'apporter leur contribution en participant au comité des subventions et en assistant à l'assemblée générale annuelle. Ils ont appris les différentes étapes à suivre pour parvenir à un consensus sur une décision relative à une subvention, ainsi que celles du processus permettant de prendre des décisions éclairées. Ils ont commencé à comprendre la raison pour laquelle la fondation appliquait certaines conditions aux subventions qu'elle octroyait, de même que la façon dont les organismes de bienfaisance seraient tenus responsables des projets financés par la fondation. Cette expérience les a aidés à comprendre l'importance de la responsabilité dans les engagements qu'ils prenaient envers les autres et dans leurs relations en général.

Nous gagnons notre vie en travaillant, mais c'est en donnant que nous la construisons.

Les chances de succès pour la pérennité de la transmission du patrimoine familial

Pour les familles ayant un patrimoine important, sa transmission d'une génération à l'autre constitue une grande source de préoccupation. Il existe d'innombrables histoires de transferts de patrimoine désastreux – des situations dans lesquelles des familles ont perdu la plus grande partie de leur argent, et dont les membres ont coupé les ponts entre eux. En fait, il est généralement admis qu'environ 70 % des transferts de patrimoine ne sont pas effectués de façon réussie.⁸ Autrement dit, le patrimoine est retiré du contrôle des bénéficiaires de façon involontaire ou en raison de désaccords familiaux.

Dans l'une des nombreuses études⁸ portant sur la succession de patrimoine, les facteurs menant à des transferts réussis ont été déterminés :

- la participation de toute la famille à la planification et à la préparation de la succession;
- un processus intégrant l'apprentissage et le développement de la famille;

- des valeurs communes bien énoncées;
- la communication efficace, la confiance, la responsabilité et la recherche de consensus.

L'étude a également relevé que la philanthropie familiale était un élément commun aux 30 % de familles ayant une succession de patrimoine réussie. Il ne s'agit pas seulement d'une heureuse coïncidence – trois des facteurs énumérés liés à la réussite des transferts de patrimoine sont également associés à une philanthropie efficace.⁸

En élaborant un programme de subvention efficace fondé sur les valeurs familiales dont ils ont convenu et en acquérant des connaissances sur les questions financières et la gouvernance, les Stephens ont augmenté leurs chances de réussir le transfert de leur patrimoine. Ils ont également établi un lien de confiance et un sens des responsabilités au sein de leur famille.

Au profit de la famille et de la collectivité

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles une famille décide de créer une fondation. Certaines le font par conviction religieuse tandis que d'autres veulent célébrer la chance qui leur sourit et faire leur part pour la collectivité. D'autres encore croient que l'argent qu'elles ont est plus que suffisant pour répondre à leurs besoins et qu'elles devraient le partager avec des personnes moins fortunées. Certaines ont même affirmé que leur principale motivation était de créer un moyen de transmettre leurs valeurs familiales et de créer un héritage au sein de la famille et de la collectivité.

Quelle que soit la motivation première pour créer une fondation, les familles qui font l'effort de se doter d'une approche significative et stratégique pour attribuer des dons estiment qu'elles retirent autant, certaines diront davantage, du geste de donner que l'organisation qu'elles appuient.

Elles donnent vie aux paroles de Winston Churchill : « Nous gagnons notre vie en travaillant, mais c'est en donnant que nous la construisons. » ●

Conclusion

BMO Gestion privée offre des services pour aider ses clients à établir un plan de gestion de patrimoine personnalisé en fonction de leur mode de vie, de leur entreprise et de leurs objectifs. Nos stratégies évoluent en fonction de la situation de nos clients; de cette façon, nous pouvons les aider à combler leurs besoins actuels et futurs en matière de gestion de patrimoine. Nos conseillers s'emploient à comprendre leurs besoins et à leur recommander une solution de gestion de patrimoine globale qui couvre leur situation financière, leurs objectifs personnels et familiaux et l'étape de la vie où ils en sont.

Les clients que nous aidons

Nous servons une vaste clientèle, notamment des clients à valeur nette très élevée et des clients institutionnels, allant des particuliers et des familles aux propriétaires d'entreprise, en passant par les entrepreneurs, les professionnels, les dirigeants,

les sociétés et les institutions. Nous exerçons nos activités au Canada et aux États-Unis, ainsi que dans des marchés mondiaux ciblés tels que l'Asie et l'Europe.

Dans le cas des particuliers et des familles, nous pouvons contribuer à éliminer les complexités qui accompagnent le patrimoine. Nous pouvons également fournir au client des conseils sur la façon de transférer son patrimoine à ses héritiers tout en léguant un héritage durable aux générations futures.

Nous cherchons à simplifier le processus de transfert de patrimoine et à contribuer à la conception d'une stratégie de gestion de patrimoine exhaustive.

Notre approche en matière de gestion de patrimoine consiste à aider le client à planifier, à faire croître, à protéger et à transmettre son patrimoine. Nous faisons équipe avec lui pour concevoir des solutions adaptées à ses besoins. ●



Plan

Un plan de gestion de patrimoine solide est essentiel pour atteindre ses objectifs de gestion de patrimoine actuels et assurer son avenir financier et celui de sa famille.



Croissance

Bien que personne ne puisse prédire l'avenir avec précision, nos professionnels en gestion de patrimoine travailleront avec le client pour l'aider à accroître son patrimoine. À noter qu'il peut également élaborer ses propres solutions à l'aide de nos services de placements autogérés.



Protection

Le juste équilibre entre le risque et le rendement est l'un des principaux avantages qu'offre le recours à des services professionnels de gestion de patrimoine; c'est une façon de protéger son portefeuille contre les fluctuations du marché.



Transition

Nous travaillerons avec le client et sa famille à la mise en place de stratégies qui visent à les préparer aux changements de la vie et à faire en sorte que les transitions imprévues soient aussi harmonieuses que possible.

Publications de BMO Gestion privée

BMO Gestion privée publie différents articles sur les finances, la retraite, la fiscalité et la succession qui fournissent des idées et des stratégies sur la planification de patrimoine. Adressez-vous à votre professionnel en services financiers de BMO pour en savoir plus sur les autres publications de BMO Gestion privée qui peuvent vous aider à prendre des décisions éclairées pour un avenir financier radieux.



¹ Household Balance Sheet Report 2019, Investor Economics (rapport publié le 27 juin 2019).

² Household Balance Sheet Report 2019, Investor Economics, Retirement and Inheritances, section 3, page 122.

³ Tableau 13-10-0389-01 : Espérance de vie, à la naissance et à 65 ans, selon le sexe, moyenne de trois ans, Canada, provinces, territoires, régions sociosanitaires et groupes de régions homologues. Site Web de Statistique Canada, consulté en mars 2020.

⁴ Statistique Canada. Espérance de vie, 1920-1922 à 2009-2011.

⁵ Les générations au Canada, Tableau 1. Site Web de Statistique Canada, 2011.

⁶ Un liquidateur est une personne ou une société désignée pour administrer une succession et veiller au respect des instructions énoncées dans le testament.

⁷ D'après un cas réel relatif à un client; les noms ont toutefois été modifiés pour que l'identité de la famille soit protégée.

⁸ Preparing Heirs, Roy Williams et Vic Preisser, The Williams Group, 2011.

Cette publication de BMO Gestion privée est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue ni ne doit être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion privée ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant de BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion privée est un nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion privée. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion privée. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements, de planification de patrimoine, de planification fiscale et de planification philanthropique sont offerts par BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Gestion privée de placements inc. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Les services de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO. Les entités juridiques de BMO Gestion privée n'offrent pas de conseils fiscaux. La Société de fiducie BMO et BMO Banque de Montréal sont membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

^{MD} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence

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 privée.