

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 résidentiels¹.

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.

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.

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 ans². C'est près de dix ans de plus que l'espérance de vie moyenne d'il y a 50 ans³. 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 surnom à l'augmentation des taux de natalité après la Seconde Guerre mondiale, représentent environ 30 % de la population du Canada⁴. 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. Ultimement, 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 successoraux. ●



¹ Household Balance Sheet Report 2019, Investor Economics, Retirement and Inheritances, section 3, page 122.

² 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.

³ Statistique Canada. Espérance de vie, 1920-1922 à 2009-2011.

⁴ Les générations au Canada, Tableau 1. Site Web de Statistique Canada, 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.