

# Le grand transfert intergénérationnel de richesse



PAR DAVID LEMIEUX

Vice-président et directeur général,  
Valeurs mobilières Desjardins

Le Canada connaîtra, dans les prochaines décennies, l'un des plus importants transferts de richesse de son histoire. En effet, d'ici 20 ans, on estime que plus de 1 000 milliards de dollars passeront des mains des baby-boomers à celles de leurs enfants et petits-enfants. Ce grand transfert intergénérationnel de richesse peut représenter un véritable tremplin vers la sécurité financière pour les bénéficiaires, mais il engendre aussi d'importants besoins en matière de planification financière et successorale.

Les propriétaires d'entreprise sont aussi touchés par ce phénomène. Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, près de 75 % des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME) envisagent de vendre ou de transmettre leurs affaires à la génération suivante d'ici les dix prochaines années.



## Les femmes : grandes héritières des prochaines décennies

L'un des aspects marquants de ce transfert de patrimoine est que les femmes en seront possiblement les principales héritières. Cette tendance s'explique en grande partie par leur espérance de vie généralement plus grande que celle des hommes<sup>1</sup>. Elles hériteront donc ainsi non seulement de leurs parents, mais fréquemment aussi de leur conjoint.

Ce patrimoine s'ajoute à leur revenu personnel, qui est supérieur à celui d'il y a 20 ans<sup>1</sup>. Il s'opère donc un important changement de dynamique dans le pouvoir économique.

## La planification successorale : une expertise indispensable

Recevoir, gérer ou transmettre un héritage nécessite une planification rigoureuse, même lorsque celui-ci est effectué avant le décès. Les gestionnaires de patrimoine favorisent la réflexion et le dialogue et ils agissent comme des médiateurs neutres pour tout ce qui touche au transfert de patrimoine entre les générations.



**Moins de la moitié de la population canadienne (48 %) possède un testament** et moins de 30 % ont un plan successoral complet, selon le *National Institute on Ageing*<sup>2</sup>.

Puisque la planification successorale requiert une expertise approfondie, notamment sur les plans juridique et fiscal, les gestionnaires de patrimoine collaborent avec des planificateurs financiers, des notaires et des fiscalistes de leur réseau. Ensemble, ils aident les familles à établir une stratégie claire et structurée, en tenant notamment compte de l'optimisation fiscale, de la croissance du patrimoine, de la protection des actifs et de la gestion des ressources pour les projets de dons du vivant.

Une planification adéquate permet également de réduire au minimum les nombreux frais liés à la transmission du patrimoine. Cela inclut entre autres les frais juridiques et comptables ainsi que l'impôt sur le revenu, en particulier celui lié aux gains en capital réalisés lors de la liquidation de placements.

Les besoins financiers varient grandement d'une génération à l'autre. Votre gestionnaire de patrimoine vous offre ainsi un accompagnement personnalisé et adapté à vos besoins, à vos valeurs et à vos aspirations. Son rôle ne se limite pas à préserver l'héritage familial. Il consiste également à le faire fructifier pour soutenir les générations futures et pérenniser votre vision à long terme. N'hésitez pas à communiquer avec elle ou lui pour discuter de vos besoins en cette matière.

## Dans cette édition :

### PHILANTHROPIE

## La philanthropie, pour laisser une empreinte marquante

Donner à un organisme ou à une fondation peut être un geste spontané qui vient du cœur, mais saviez-vous que ce don peut aussi s'inscrire dans une planification financière pour maximiser sa portée ? Voyez comment mettre sur pied des stratégies avantageuses et alignées sur vos valeurs.

### INVESTISSEMENT

## Le transfert de patrimoine au-delà des chiffres

La transmission du patrimoine implique bien plus qu'un héritage financier. Il est aussi question de valeurs, d'histoire et de responsabilités. Découvrez-en plus sur ces aspects essentiels qui favorisent un transfert serein.

### ENTREPRENEUR

## La société familiale de placements

Cette stratégie peut permettre une transition en douceur entre les générations, en transmettant la richesse de votre entreprise tout en formant la relève à la gérer adéquatement. Apprenez-en plus sur ses avantages et ses inconvénients.

1. Institut de la statistique du Québec - 2024

2. Perspectives canadiennes sur la planification successorale – *National Institute on Ageing*



**Vous êtes propriétaire d'entreprise et le sujet de la planification successorale vous intéresse? Voici une date à inscrire à votre agenda :**

Le 22 octobre, vous pourrez en apprendre davantage sur le transfert d'entreprise lors de la conférence « *Patrimoine et entreprise : transmettre ce que l'on a bâti* ».

**Pour vous inscrire, communiquez avec votre gestionnaire de patrimoine!**

# La philanthropie, pour laisser une empreinte marquante



PAR ANGELA IERMIERI, B.A.A.,  
Planificatrice financière

Existe-t-il une cause vous tenant particulièrement à cœur et à laquelle vous aimeriez contribuer durablement? Au Québec, plus d'un adulte sur deux fait des dons chaque année, et le montant moyen de ces dons a doublé en 20 ans<sup>3</sup>. Au-delà de l'acte de donner, la philanthropie s'impose comme un puissant vecteur de transmission de valeurs et de transformation sociale. Pourtant, la planification stratégique de ces dons demeure sous-utilisée.

Saviez-vous qu'il est possible d'intégrer cette démarche philanthropique à une planification financière globale, optimisée sur les plans financier, fiscal et successoral?



## Quand devrait-on amorcer la réflexion?

Certains événements se prêtent naturellement à l'élaboration ou la révision d'un plan financier : l'approche de la retraite, la vente d'une entreprise, la réception d'un héritage, la rédaction d'un testament ou bien le décès d'un proche. Quand des décisions importantes s'imposent, il s'agit d'un bon moment pour évaluer si vous désirez soutenir une œuvre que vous chérissez. Votre gestionnaire de patrimoine peut alors vous accompagner afin de déterminer les meilleures stratégies pour maximiser la portée de votre don.

## Quelles sont les options pour les donateurs?

Chacune des trois principales avenues comporte des avantages sur les plans de la simplicité, du contrôle et de la flexibilité :

### 1 Donner directement à un organisme

Il s'agit d'une solution simple et rapide, dont l'effet est immédiat, mais elle permet d'exercer peu de contrôle sur l'utilisation des fonds.

### 2 Créer une fondation privée

Ce choix nécessite une participation active, mais il permet de conserver un contrôle direct sur la gestion et la distribution des dons. Cette option demande toutefois un investissement de temps et de ressources plus important, tant pour la mise en place que pour la gestion continue.

### 3 Créer un fonds philanthropique

Voilà une autre solution simple à mettre en place et qui permet de garder la maîtrise des dons, tout en profitant d'une grande flexibilité. Ce type de fonds est un projet évolutif et durable, offrant la possibilité de soutenir différents organismes au fil du temps, selon l'évolution de vos priorités.

## Pourquoi intégrer la philanthropie à votre planification?

La philanthropie est plus accessible qu'on peut le croire. En discuter avec votre gestionnaire de patrimoine constitue une première étape pour explorer vos options et valider vos préférences. Il ou elle sera en mesure de vous guider à chaque étape du processus, afin de déterminer ce qui est préférable pour vous : considérer faire un don de votre vivant ou à votre décès? Un don en argent ou un don d'actifs? On peut penser ici aux valeurs mobilières, aux comptes enregistrés ou à une assurance vie. Les possibilités sont variées et elles ne se limitent pas qu'aux legs testamentaires. L'accompagnement de votre gestionnaire de patrimoine vous permettra d'intégrer avantageusement la philanthropie à votre plan financier, car cette dernière pourrait réduire la charge fiscale sur votre revenu ou votre succession. En définitive, vous aurez la certitude que votre geste reflétera vos valeurs et votre engagement.

« LA PHILANTHROPIE S'IMPOSE COMME UN PUISSANT VECTEUR DE TRANSMISSION DE VALEURS ET DE TRANSFORMATION SOCIALE. »

3. Institut de la statistique du Québec - 2024

# Le transfert de patrimoine au-delà des chiffres



**PAR MICHEL DOUCET**

Vice-président, stratège d'investissement  
et gestionnaire de portefeuille

*Transmettre, c'est semer demain sans oublier de fleurir aujourd'hui.*

## Préparer bien plus qu'un héritage

Transmettre son patrimoine, c'est transmettre des connaissances. C'est aussi créer un pont entre passé et avenir, en conjuguant héritage financier et valeurs profondes. Tout commence par des discussions ouvertes sur la réalité du patrimoine familial : sa composition, les valeurs qui l'ont façonné, mais également les risques et possibilités s'y rapportant. Il faut ensuite préparer ses héritiers non seulement à recevoir des actifs, mais à les préserver efficacement pour les faire fructifier, les protéger et les utiliser avec discernement et responsabilité. On pourrait, par exemple, leur confier la gestion d'un investissement de manière progressive ou les associer à des décisions philanthropiques. En planifiant au-delà de l'argent, on offre à ses héritiers la plus précieuse des richesses : l'autonomie et la sérénité pour construire leur propre avenir.



## Comprendre pour mieux transmettre

Les écarts de valeurs entre générations ne datent pas d'hier. Aujourd'hui, ils prennent cependant une nouvelle dimension. Les jeunes générations se montrent souvent plus sensibles aux questions environnementales, sociales ou éthiques. Elles peuvent privilégier des investissements responsables, préférer la liberté plutôt que la possession de biens matériels, ou même refuser certains actifs jugés « non conformes » à leurs principes. Parfois, elles n'ont aucun intérêt à reprendre une entreprise familiale ou un patrimoine immobilier lourd à gérer. Ces différences ne constituent pas un simple conflit de générations; elles sont à l'image d'une évolution rapide des priorités et des modèles économiques. Les comprendre permet d'éviter les malentendus et de favoriser une transmission plus harmonieuse.

## Trouver le juste équilibre

On entend souvent dire qu'il est judicieux de transmettre une partie de son patrimoine de son vivant pour alléger la fiscalité ou aider ses proches plus tôt. Or, transmettre, c'est d'abord veiller à ne pas fragiliser son propre avenir. La durée de la vie s'allonge, les coûts de santé augmentent et le risque de perte d'autonomie pèse sur plusieurs retraités. Avez-vous pensé aux revenus nécessaires pour financer votre mode de vie actuel et futur? Les imprévus, notamment liés à la santé, peuvent peser lourd. Trouver le juste équilibre entre une transmission généreuse et la préservation de sa propre sécurité financière n'est pas toujours simple. Les enjeux fiscaux, familiaux et émotionnels s'entremêlent et rendent chaque situation unique. Votre gestionnaire de patrimoine vous aidera à poser les bonnes questions et vous accompagnera dans l'élaboration d'une planification solide et sur mesure.



En somme, transmettre son patrimoine exige bien plus qu'une simple répartition de biens. Il s'agit d'un acte profondément personnel, pour lequel l'expertise financière, fiscale et légale doit s'allier à la compréhension humaine et à une vision à long terme.

# La société familiale de placements



**PAR CAROLINE MARION**

Planificatrice financière, notaire et fiscaliste

Depuis le début des années 2000, beaucoup de propriétaires de sociétés exploitant une petite entreprise ont créé une fiducie familiale dans l'optique de conserver le contrôle des activités et de l'actionnariat, tout en s'offrant la possibilité de multiplier, avec d'autres membres de leur entourage, l'utilisation de l'exonération cumulative des gains en capital lors de la vente d'actions admissibles.

Cette exonération cumulative, qui se chiffrait à 500 000 \$ par personne à vie jusqu'en 2006, atteint aujourd'hui 1 250 000 \$. Or, pour qu'un proche puisse bénéficier de son exonération, il faut que les fiduciaires de la fiducie lui paient ou lui attribuent un montant minimal équivalent à la portion imposable du gain en capital, soit 50 % du gain réalisé.

**EXEMPLE  
CONCRET**

**Prenons l'exemple d'une entrepreneure ayant créé, il y a plus de 20 ans, une société exploitant une petite entreprise.**



Après 10 ou 15 ans d'activité, alors que la société était sur sa lancée, Madame a procédé à un gel successoral, et de nouvelles actions de la société ont été souscrites par une fiducie familiale. Lors de la création de la fiducie, il était raisonnable de penser que l'entreprise continuerait à prendre de la valeur au cours des années suivantes.

Madame reçoit maintenant une offre d'achat intéressante pour toutes les actions de son entreprise. Les vérifications fiscales requises pour bénéficier de l'exonération cumulative de gains en capital sont satisfaisantes.

Le gain en capital réalisé sur les actions de gel détenues par Madame lors de la vente est de 750 000 \$, et le gain enregistré sur les actions détenues par la fiducie familiale est de 5 000 000 \$. La portion imposable du gain en capital pour la fiducie est de 2 500 000 \$, soit 50 % du gain réalisé.

Parmi les bénéficiaires de la fiducie, il y a les deux fils de Madame et trois de ses nièces, tous de jeunes adultes majeurs. Madame pourrait choisir d'attribuer un gain en capital de 1 000 000 \$ à chacun de ses fils et chacune de ses nièces, de manière à ce que l'ensemble du gain réalisé lors de la vente profite d'une exonération du gain en capital. Génial! Oui, mais... Pour obtenir ce résultat, les fiduciaires de la fiducie devront réellement payer ou attribuer un montant de 500 000 \$ à chacun des fils et à chacune des nièces, soit la portion imposable d'un gain en capital de 1 000 000 \$. La partie non imposable du gain pourrait être versée à Madame, si elle figure parmi les bénéficiaires de la fiducie.

Lorsque Madame exprime un certain malaise avec l'idée de remettre à chacun des bénéficiaires une telle somme, parce qu'elle considère que certains n'ont pas encore la maturité financière nécessaire pour l'administrer, on lui suggère de mettre en place une société familiale de placements.

Une telle structure permet à ceux qui n'ont pas atteint leur pleine maturité financière d'apprendre à gérer une somme d'argent substantielle et à Madame de déterminer, grâce à des actions super-votantes et à une convention entre actionnaires, à quel moment chaque bénéficiaire sera suffisamment mature et autonome pour administrer son capital. Elle permet même de profiter de réductions de frais de gestion grâce au regroupement d'actifs.

La stratégie repose toutefois sur l'adhésion volontaire des jeunes adultes à cette forme de mentorat d'investissement et elle peut s'avérer moins optimale sur le plan fiscal qu'une détention directe des placements. Elle est simple à mettre en place et à administrer. Elle est aussi flexible pour s'ajuster avec le temps.



Si vous croyez qu'une telle stratégie pourrait s'appliquer à votre situation, n'hésitez pas à en discuter avec votre gestionnaire de patrimoine!