

# L'état de la planification successorale au Canada

Il devrait se produire un énorme transfert intergénérationnel de patrimoine au Canada – dépassant les 1 000 milliards de dollars – entre 2020 et 2030.<sup>1</sup> Mais dans quelle mesure le Canadien moyen est-il préparé? Et pourquoi cette préparation est-elle nécessaire?

« **Une planification successorale réfléchie peut permettre d'atteindre de nombreux objectifs importants** », indique John Natale, chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale, Gestion de placements Manuvie. L'objectif principal est de veiller à ce que l'actif soit versé aux bénéficiaires désignés de la manière la plus efficace et la plus fiscalement avantageuse possible. Une bonne planification peut aussi comprendre des conversations transparentes entre ceux qui donnent et ceux qui reçoivent.

« Si ces conversations n'ont pas lieu, cela peut causer des divisions au sein de la famille, même pour des montants insignifiants, juste en raison de la nature symbolique ou sentimentale de certaines composantes de la succession, explique M. Natale. Donner aux gens l'occasion de communiquer et d'expliquer les raisons d'une décision en permettant aux autres de poser des questions réduit de manière significative les chances de litige et augmente beaucoup l'harmonie au sein de la famille. »

Pour mieux comprendre la situation, Gestion de placements Manuvie a mené un sondage auprès d'environ 2 000 Canadiens pour leur demander ce qu'ils font en matière de planification successorale, à qui ils en parlent et ce qu'ils en comprennent.

Voici quelques faits saillants :

- Près d'un répondant sur cinq (19 %) a indiqué que la pandémie avait eu une incidence sur son approche en matière de planification successorale. Un pourcentage élevé de répondants indiquent qu'ils ont maintenant plus de conversations sur le transfert de patrimoine et la planification successorale (33 %) ou qu'ils sont en train de passer en revue ou de mettre à jour leurs désignations de bénéficiaire (31 %).

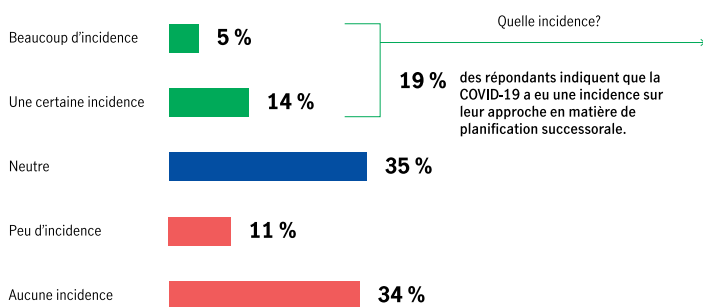
<sup>1</sup> Investor Economics, Household Balance Sheet Report – Canada, 2021.



# Comment la pandémie a changé les conversations et les attentes en matière de planification successorale

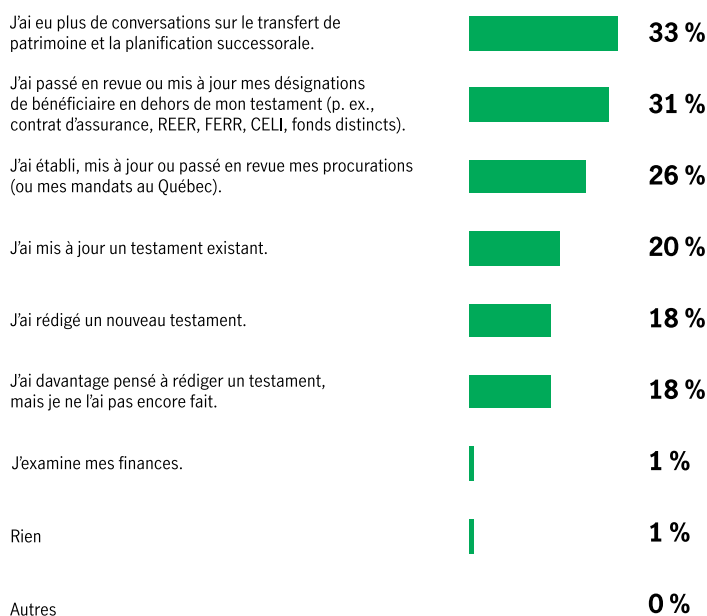
- Ceux qui ont un testament ou un plan successoral en discutent de plus en plus avec leur conseiller financier et leurs bénéficiaires (28 %, une augmentation de 4 % par rapport à 2020), peut-être parce que l'incertitude causée par la pandémie a rendu ces conversations nécessaires.
- Ceux qui s'attendent à recevoir un héritage sont moins susceptibles d'indiquer en avoir parlé avec leur conseiller financier (s'ils en ont un) qu'au cours des derniers jours qui ont précédé la pandémie au début de 2020. C'est peut-être parce qu'ils ne veulent pas avoir une telle discussion virtuellement.
- La réception d'un héritage prend plus de temps que prévu. Un plus grand nombre de Canadiens qui ont reçu un héritage durant la pandémie ont déclaré avoir dû attendre plus d'un an avant de le recevoir (18 %), par rapport à 12 % en 2020.
- Fait intéressant, un moins grand nombre de Canadiens (23 %, une baisse de 3 points) déclarent avoir un plan financier écrit par rapport au début de mars 2020, avant la pandémie.

## Quelle incidence la pandémie a-t-elle eue sur la planification successorale des Canadiens?



Q3. Quelle incidence la COVID-19 a-t-elle eue sur votre approche en matière de planification successorale? Base : A un testament ou un plan successoral (n = 807)

## De quelles façons la pandémie a-t-elle influencé la planification successorale?



Q4. De quelles façons la COVID-19 a-t-elle influencé votre approche en matière de planification successorale? (Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent) (n = 163)



# Attitudes des Canadiens à l'égard de la planification successorale

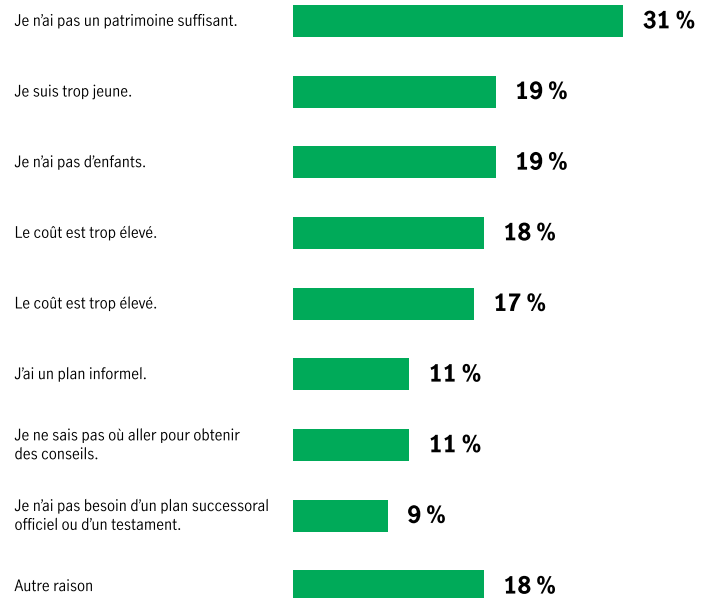
Mis à part les problèmes causés par la pandémie, une proportion importante de Canadiens ne sont pas entièrement préparés au transfert de patrimoine. Le sondage a révélé que 46 % d'entre eux continuent de n'avoir AUCUN des éléments suivants :

- conseiller financier
- plan financier écrit
- plan successoral officiel

À peine 13 % des répondants disent avoir les trois.

Parmi ceux qui n'ont pas de plan successoral, la raison la plus souvent invoquée est l'absence de patrimoine.

## Les raisons les plus courantes de ne pas avoir de plan successoral :

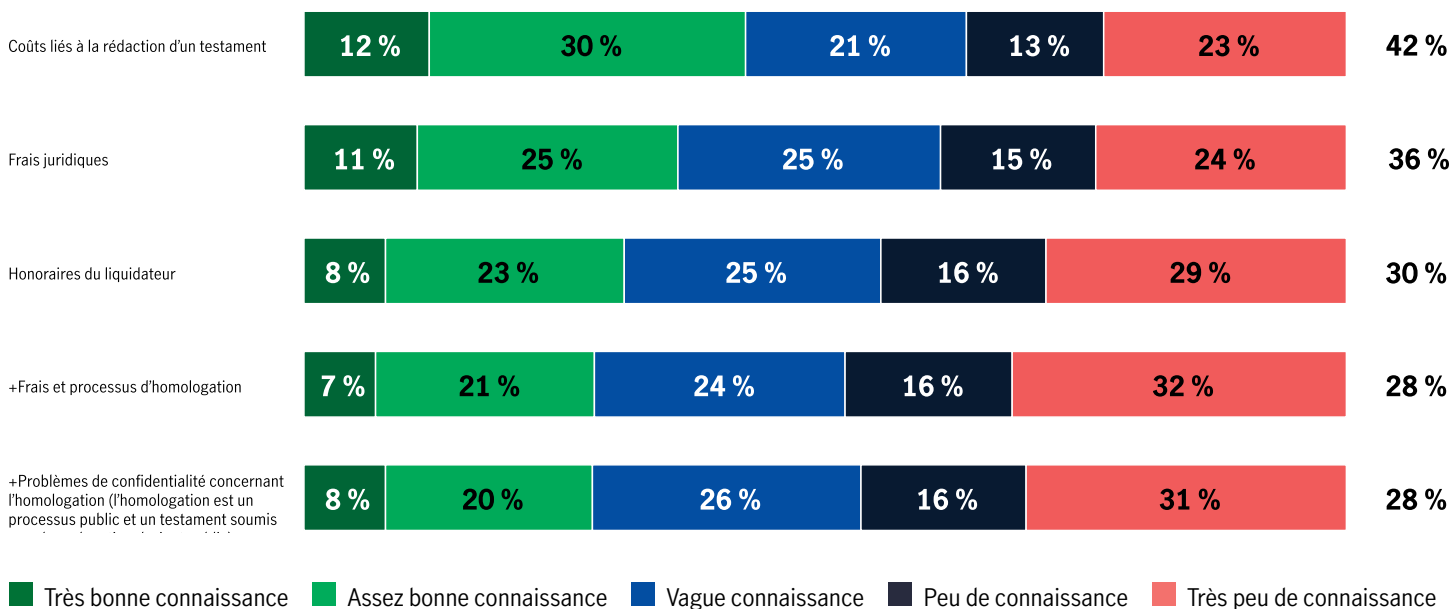


Q13 : Vous avez indiqué ne pas avoir de plan successoral ou de testament. Pourquoi?  
Base : N'a pas de plan successoral ou de testament (n = 1 194)

# Manque de compréhension du processus de planification successorale

La plupart des Canadiens admettent ne pas bien connaître les principaux aspects de la planification successorale. Ils indiquent le mieux connaître les coûts associés à la rédaction d'un testament (42 %) et le moins connaître le processus d'homologation ou les questions de confidentialité associées à l'homologation (28 %). Remarque : les répondants du Québec ont été exclus des questions concernant l'homologation, le processus et les frais d'homologation ne s'appliquant pas au Québec.

## Connaissance des sujets liés à la planification successorale et au transfert de patrimoine



Q14. Dans quelle mesure connaissez-vous les éléments suivants habituellement liés à la planification successorale et aux transferts de patrimoine?  
 Base : Tous les répondants (n = 2 001) + Base : Tous les répondants, sauf ceux du Québec (n = 1 645)

# La planification successorale et la valeur des conseils financiers

Les conseillers peuvent faire beaucoup dans la vie des Canadiens. Deux études indépendantes confirment que le recours à un conseiller a une incidence positive directe sur les placements et l'épargne des ménages, par rapport aux ménages qui n'ont pas de conseiller. ([Saving for the future](#), [The gamma factors and the value of financial advice](#)).

De la même façon qu'ils aident les Canadiens à accumuler un patrimoine, les conseillers jouent aussi un rôle important quand vient le temps de transférer ce patrimoine.

Le sondage de Manuvie a révélé que les Canadiens qui ont des conseillers sont plus susceptibles d'avoir un plan successoral, et sont plus à l'aise d'en parler. La majorité (87 %) des Canadiens qui ont un plan successoral officiel en ont discuté avec leur conseiller financier ou leurs bénéficiaires. Près de trois répondants sur dix (28 %) ont discuté du plan avec les deux parties.

Les Canadiens qui ont un conseiller financier sont également plus susceptibles d'avoir discuté de leur plan successoral avec leurs bénéficiaires (71 % contre 61 % pour ceux qui n'ont pas de conseiller financier).

Un plan successoral rigoureux, détaillé et documenté, accompagné de communications claires, peut faire beaucoup pour assurer un transfert de patrimoine harmonieux et réduire les conflits familiaux.

Avantages d'un plan successoral :



**Efficiencia fiscal.**

Moins d'argent pour le gouvernement, plus pour les personnes qui vous sont chères.



**Harmonie familiale.**

Absence de dispute à propos de qui hérite de quoi.



**Rapidité.**

Absence de long processus judiciaire.



**Contrôle.**

Assurance que votre patrimoine sera transmis aux personnes que vous désignez.



**Tranquillité d'esprit.**

Assurance que les personnes qui dépendent de vous bénéficieront du soutien financier nécessaire.

Pour en savoir plus, visitez  
**[gpmanuvie.ca/troussedoutilssurlaplanificationsuccessorale](https://gpmanuvie.ca/troussedoutilssurlaplanificationsuccessorale)**

**Méthodologie :**

Le sondage a été réalisé par Ipsos pour le compte de Gestion de placements Manuvie. Le sondage en ligne a été effectué par Research House entre le 25 et le 29 novembre 2021. Ipsos a interrogé 2 001 Canadiens âgés de plus de 18 ans, y compris un minimum de 500 Canadiens détenant un actif à placer de 100 000 \$ et plus. La précision des sondages menés en ligne est mesurée au moyen d'un intervalle de crédibilité. Dans le cas présent, les résultats comportent une marge d'erreur de +/- 2,5 points de pourcentage, 19 fois sur 20, par rapport à ce que les résultats auraient été si tous les Canadiens âgés d'au moins 18 ans avaient répondu au sondage.

**Réservé aux conseillers**

Tous les aperçus et commentaires sont de nature générale et ponctuelle. Quoiqu'utiles, ces aperçus ne remplacent pas les conseils d'un spécialiste en fiscalité, en placement ou en droit. Il est recommandé aux clients de consulter un spécialiste qui évaluera leur situation personnelle. Ni Manuvie, ni Gestion de placements Manuvie limitée (anciennement Gestion d'actifs Manuvie limitée), ni Gestion de placements Manuvie, ni leurs sociétés affiliées, ni leurs représentants ne fournissent de conseils dans le domaine de la fiscalité, des placements ou du droit. Le présent document a été préparé à titre indicatif seulement et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part de Gestion de placements Manuvie, à acheter ou à vendre un titre, non plus qu'il indique une intention d'effectuer une opération dans un fonds ou un compte géré par Gestion de placements Manuvie. Aucune stratégie de placement ni aucune technique de gestion des risques ne peuvent garantir le rendement ni éliminer les risques. À moins d'indication contraire, toutes les données proviennent de Gestion de placements Manuvie. Gestion de placements Manuvie est une dénomination commerciale de Gestion de placements Manuvie limitée. Manuvie, Gestion de placements Manuvie, le M stylisé et Gestion de placements Manuvie & M stylisé sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence.