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.
- Enquérez-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.

BMO Gestion privée

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.

10/20-0628A1