

# Rapport de Gestion privée Fidelity sur la population canadienne fortunée

Un aperçu des objectifs, des aspirations et des besoins en gestion de patrimoine de plus en plus diversifiés de la population canadienne fortunée.







## FAITS SAILLANTS DU SONDAGE

- **Le sentiment de sécurité financière est élevé d'une génération à l'autre**, mais la population canadienne fortunée s'appuie sur différentes stratégies pour atteindre ses objectifs financiers selon son âge.
- **Au Canada, les valeurs varient selon les générations :** les personnes plus âgées valorisent le travail acharné et la fixation d'objectifs, tandis que les plus jeunes privilégient la prise de risque et le réseautage.
- **La planification successorale est une priorité universelle;** plusieurs cherchent à laisser un héritage financier à la prochaine génération.
- **La confiance envers la prochaine génération pour ce qui est de bien gérer le patrimoine est relativement élevée,** en particulier chez les familles qui ont des enfants et parmi les membres des générations Y et Z.
- **La planification de la retraite et la planification fiscale sont au cœur des priorités futures;** de nombreuses personnes veulent maintenir leur revenu pendant la retraite.

## FOSSÉ GÉNÉRATIONNEL

# Comment la population canadienne fortunée perçoit et planifie la gestion de son patrimoine

**L**es différentes générations ont des points de vue variés sur leur patrimoine, notamment son accumulation et la manière dont elles prévoient le gérer dans le futur. La population canadienne fortunée plus âgée attribue son succès au travail acharné et à l'établissement d'objectifs. Elle valorise le contrôle et la solidité des liens familiaux. En revanche, les plus jeunes générations associent le succès à la prise de risques calculés et à la croissance de leur réseau, tout en privilégiant la spontanéité et les relations sociales.

Cette divergence générationnelle se reflète dans l'étude « **Portrait de la population canadienne fortunée** » (Understanding the Affluent Canadian), menée par Gestion privée Fidelity. Cette étude explore les nombreuses façons dont les personnes et les familles fortunées perçoivent le patrimoine. Nos conclusions montrent que la population canadienne fortunée forme un groupe diversifié avec un large éventail de besoins et de priorités financières. Ce groupe comprend des personnes de tous les âges et à toutes les étapes de la vie, allant d'entrepreneurs prospères, de retraités qui ont passé leur vie à épargner, en passant par des familles qui ont pris des décisions réfléchies en matière de planification successorale, entre autres.

Dans l'ensemble, notre étude révèle que la population canadienne fortunée se sent généralement stable et en sécurité sur le plan financier. Ce sentiment grandit avec l'âge et le recours à des conseillers ou conseillères en placements. L'une des principales conclusions est que la planification successorale et la retraite sont les priorités de tous les groupes d'âge, pas

seulement pour la population canadienne plus âgée. Cependant, les données révèlent également que différentes générations abordent la gestion de patrimoine de différentes façons. Par exemple, les personnes de plus de 45 ans cherchent principalement à maximiser le rendement de leurs placements et à optimiser leurs stratégies fiscales, tandis que les jeunes cherchent à équilibrer leurs besoins à court et à long terme et à investir dans des options durables. Il existe également des tendances générationnelles distinctes en ce qui concerne les actifs détenus, leurs priorités financières et la façon dont on prévoit transférer le patrimoine à la prochaine génération.

Dans le rapport qui suit, nous analysons les données en profondeur afin de mettre en lumière la façon dont la population canadienne fortunée aborde la gestion de patrimoine aujourd'hui. Nous explorons les moyens de s'assurer que son patrimoine perdure, tant de son vivant que pour les générations futures.

## À propos du rapport sur la population canadienne fortunée







Ce sondage exclusif a été commandé par Fidelity Canada et a été mené du 19 au 30 novembre 2024. Nous avons sondé 501 Canadiens et Canadiennes de 18 ans et plus, disposant d'au moins 1 million de dollars d'actifs à investir.

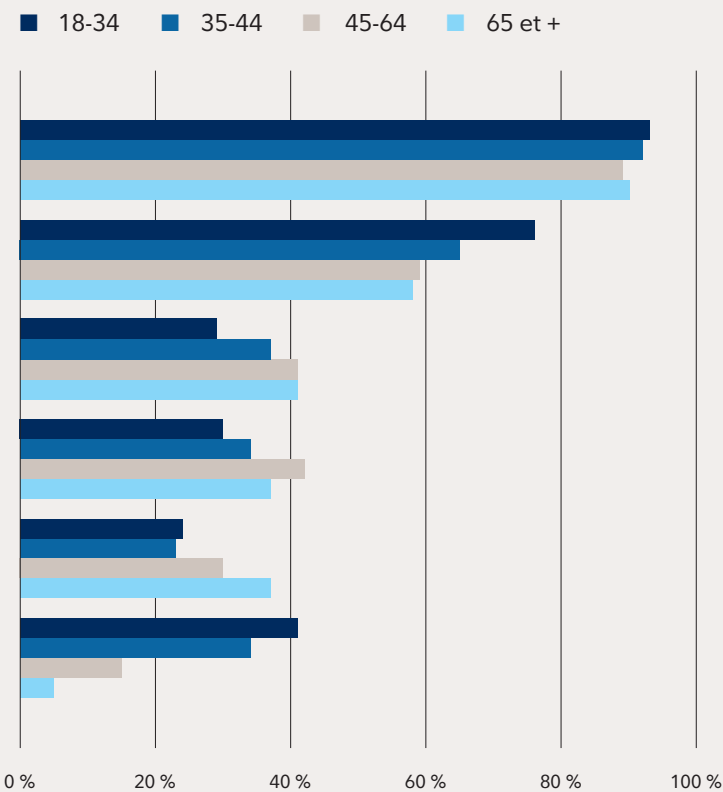
# La sécurité financière est élevée dans l'ensemble, tandis que les approches varient

Notre étude montre qu'une grande majorité de la population canadienne fortunée **se sent en sécurité sur le plan financier aujourd'hui**, une tendance qui varie selon l'âge et le genre. Cependant, même si les personnes plus âgées, ainsi que les plus jeunes, affirment se sentir en sécurité, elles mettent en œuvre différentes stratégies financières pour atteindre leurs objectifs.

Celles âgées de 45 ans et plus comptent davantage sur des **stratégies éprouvées d'épargne et de placement pour bâtir leur patrimoine**. Les jeunes sont plus susceptibles d'affirmer que **suivre un budget et gérer les liquidités** sont des moyens qui fonctionnent bien pour eux. **L'entrepreneuriat** se démarque également comme une approche de création de patrimoine au sein de ce groupe.

## ASPECTS DE LA SITUATION FINANCIÈRE QUI FONCTIONNENT BIEN

	<b>91 %</b>	Épargne et placement
	<b>62 %</b>	Budget et gestion des liquidités
	<b>39 %</b>	Gestion des dettes
	<b>37 %</b>	Planification fiscale
	<b>31 %</b>	Planification successorale
	<b>16 %</b>	Propriété d'entreprise (propriétaire unique ou en copropriété)
Total		





« Grâce à l'excellent rendement du marché ainsi qu'à la facilité d'accès à l'information sur la planification financière et les placements, les particuliers peuvent se sentir davantage en confiance quant à leurs connaissances et leurs compétences en matière de gestion du patrimoine.

**GISELLE DE SOUSA**








Responsable de la planification fiscale et successorale,  
Gestion privée Fidelity

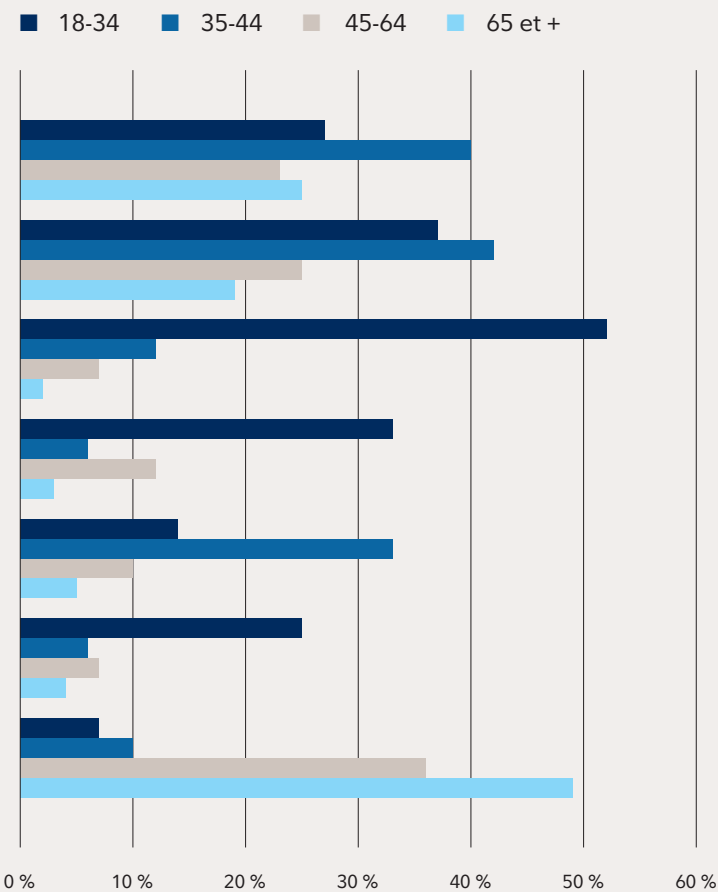


# La population canadienne plus âgée est satisfaite de sa situation financière

La population canadienne plus âgée est plus susceptible d'affirmer que **tous les aspects de sa situation financière fonctionnent bien**. Ce n'est toutefois pas le cas des jeunes, en particulier le groupe des 35 à 44 ans, qui considère **la planification fiscale et successorale comme des défis**. Pour la jeunesse canadienne, **épargner et investir** sont les principaux enjeux qui ne fonctionnent pas bien.

## ASPECTS DE LA SITUATION FINANCIÈRE QUI NE FONCTIONNENT PAS BIEN

	<b>26 %</b>	Planification fiscale
	<b>25 %</b>	Planification successorale
	<b>12 %</b>	Épargne et placement
	<b>11 %</b>	Budget et gestion des liquidités
	<b>10 %</b>	Gestion des dettes
	<b>8 %</b>	Propriété d'entreprise (propriétaire unique ou en copropriété)
	<b>35 %</b>	Rien
Total		



## Les conseils financiers renforcent la confiance

**39 %** des personnes faisant appel à un **conseiller ou une conseillère en gestion de patrimoine** affirment qu'il n'y a aucun aspect qui **ne fonctionne pas bien dans leur plan financier**.

**28 %** de celles qui n'ont pas de conseiller ou de conseillère sont de cet avis.

# Laisser un héritage financier est une priorité majeure dans la planification successorale

Le transfert de patrimoine intergénérationnel et la planification successorale sont des priorités majeures pour la population canadienne fortunée, dont beaucoup de membres accordent une grande importance à la **transmission d'un héritage financier**. Ceux et celles qui ont des enfants cherchent davantage à soutenir la prochaine génération en **leur offrant un revenu, en finançant leurs études et en mettant en place des fonds en fiducie**.

## Prendre soin des enfants

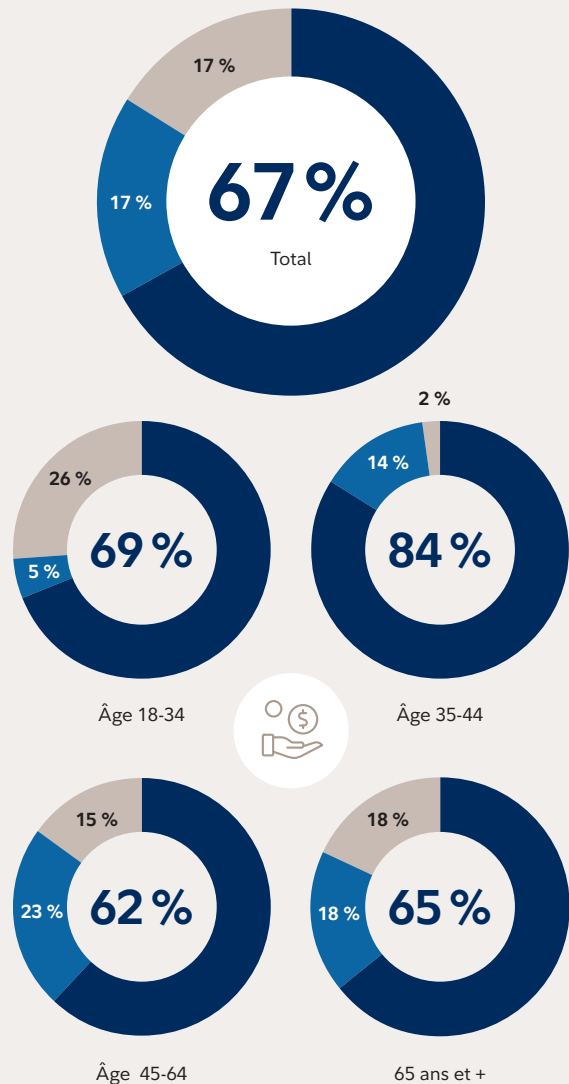
Le fait d'avoir ou non des enfants a une **incidence importante** sur l'importance de laisser un héritage.

**76 %** des personnes **qui ont des enfants** affirment qu'il est **important** de laisser un héritage financier.

**36 %** de celles qui n'en ont pas sont du même avis.

## IMPORTANCE DE LAISSER UN HÉRITAGE FINANCIER

■ Important ■ Pas important ■ Neutre



Au Canada, la planification successorale est au cœur des priorités pour plusieurs personnes fortunées, car le transfert de patrimoine a commencé et devrait se poursuivre.

# Veiller à ce que les proches maintiennent leur mode de vie élevé

Le principal facteur de motivation pour la planification successorale est de **s'assurer que les proches puissent maintenir leur mode de vie actuel**. Cependant, il y a des subtilités générationnelles lorsqu'il s'agit d'élaborer un plan successoral. Les personnes plus âgées se préoccupent davantage de **réduire l'impôt successoral** afin d'optimiser l'héritage des générations futures. Cela peut être dû au fait que le transfert de patrimoine aura lieu plus tôt pour elles que pour les générations plus jeunes. Pour les jeunes Canadiens et Canadiennes, **s'assurer que leur famille a accès à des soins de santé de qualité** est une considération très importante. Ces différences générationnelles mettent en évidence la façon dont la planification successorale peut être influencée par l'étape de la vie, la structure familiale et les priorités à long terme.



## Bâtir une entreprise pour la prochaine génération est important pour les jeunes adultes

40 %

de la population canadienne fortunée âgée de 18 à 34 ans

33 %

de celle âgée de 35 à 44 ans

affirment que **fournir des fonds à leurs enfants ou petits-enfants pour qu'ils puissent démarrer leur propre entreprise** est un aspect important de la transmission d'un héritage financier. Cela indique que **l'entrepreneuriat comme moyen de générer de la richesse** est important pour les générations Y et Z.

## ASPECTS IMPORTANTS D'UN HÉRITAGE FINANCIER

49 %	Veiller à ce que ma famille puisse maintenir son mode de vie actuel après mon décès
46 %	Réduire au minimum l'impôt successoral et les autres coûts de transfert
33 %	Soutenir financièrement mes enfants ou petits-enfants pour leurs frais de scolarité
30 %	Rembourser toutes mes dettes et m'acquitter de toutes mes obligations avant le transfert de patrimoine à mes héritiers
27 %	M'assurer que ma famille a accès à des soins de santé de qualité
24 %	Préserver des biens familiaux ou des actifs ayant une valeur sentimentale
24 %	Établir un fonds en fiducie pour assurer la sécurité financière à long terme de ma famille
14 %	Fournir des fonds à mes enfants ou petits-enfants pour qu'ils puissent démarrer leur propre entreprise
13 %	Veiller à ce que ma famille puisse continuer de contribuer aux efforts philanthropiques qui lui tiennent à cœur
8 %	Transférer mon entreprise à la prochaine génération

Total

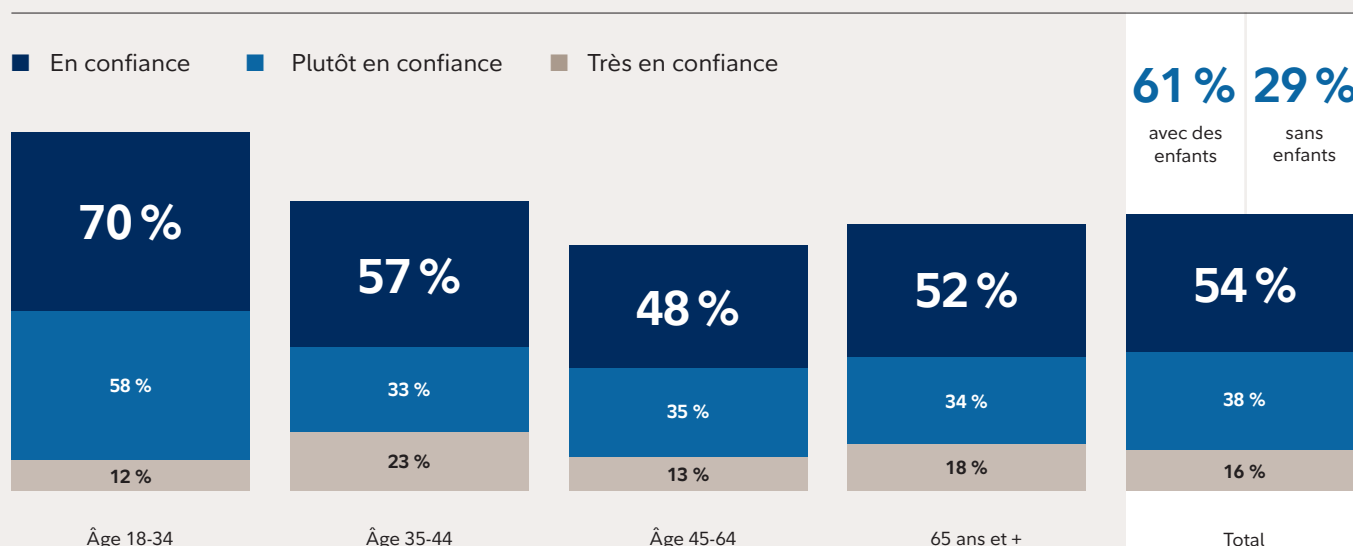




## Forte confiance dans la capacité de la prochaine génération à gérer le patrimoine

On pourrait s'attendre à ce que les générations plus âgées soient sceptiques quant à la capacité des jeunes générations à bien administrer leur patrimoine. Toutefois, même si les objectifs et les façons de bâtir des actifs sont différents, on relève une **confiance générale dans la capacité de la prochaine génération à bien gérer le patrimoine**. Les familles ayant des enfants ont tendance à faire preuve d'un plus grand optimisme, et celles qui reçoivent des conseils professionnels démontrent qu'elles mettent **davantage l'accent** sur la protection de l'avenir financier de leur famille.

### CONFIANCE ENVERS LA PROCHAINE GÉNÉRATION POUR GÉRER LE PATRIMOINE ADÉQUATEMENT









# Les actifs varient en fonction de l'âge et les plus jeunes sont plus susceptibles de détenir des biens personnels

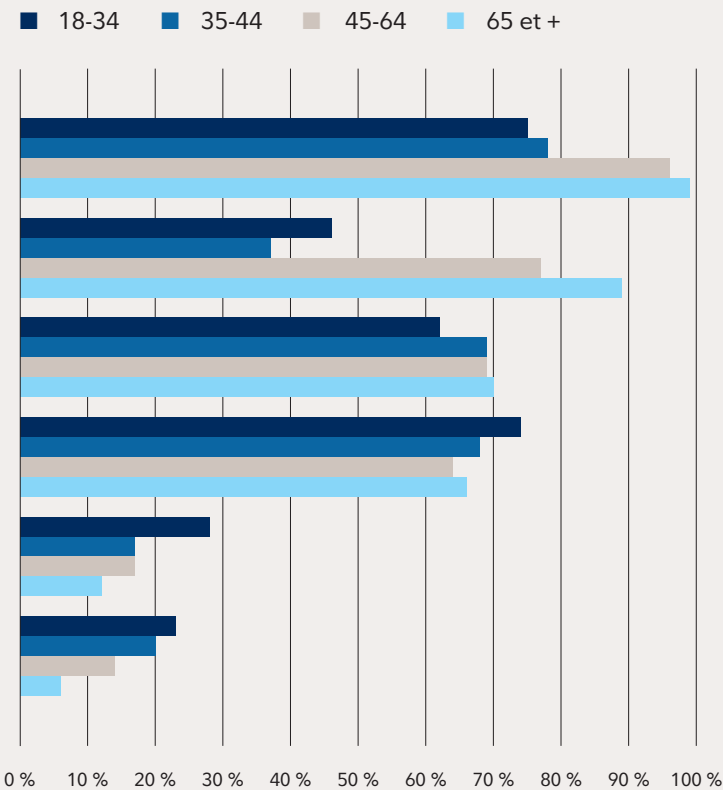
Bien que notre sondage montre que **l'épargne et les placements financiers plus traditionnels** constituent généralement une grande partie d'une succession, ces actifs, incluant les pensions, représentent une plus grande proportion des portefeuilles des personnes plus âgées.

Les jeunes générations sont plus susceptibles de **détenir des biens personnels** comme des voitures, des bijoux ou des œuvres d'art, ainsi que d'autres biens personnels, comme des objets de collection, des actifs numériques ou de la propriété intellectuelle dans leur succession.

La **propriété d'entreprise** joue également un rôle plus important dans le patrimoine des jeunes générations, plus du cinquième des personnes de 18 à 34 ans détenant des intérêts commerciaux. Ce chiffre diminue constamment avec l'âge.

## TYPES D'ACTIFS DÉTENUS DANS LE CADRE D'UNE SUCCESSION

	92 %	Comptes d'épargne et placements
	74 %	Pensions et comptes de retraite
	68 %	Immobilier (terrain, immeuble, maison, chalet)
	67 %	Biens personnels (voiture, bijou, œuvre d'art)
	17 %	Autres effets personnels (objet de collection, propriété intellectuelle, actifs numériques)
	12 %	Intérêts commerciaux
Total		



# Les plus jeunes sont plus susceptibles de détenir des immeubles de placement

En ce qui concerne l'immobilier, les **résidences principales** sont, sans surprise, les biens les plus courants de la population canadienne fortunée. Cependant, les jeunes affirment détenir plus d'immeubles de placement. Les **propriétés de vacances** sont également populaires, en particulier chez les 18 à 34 ans et les 35 à 44 ans. Fait intéressant, l'emplacement de ces propriétés varie selon l'âge, ce qui suggère différentes préférences de mode de vie et stratégies de placement selon les générations.

## Propriétés de vacances à l'extérieur du Canada

**21 %**

avec des enfants

**7 %**

sans enfants







Le groupe des 18 à 44 ans est

**2,7x**

plus susceptible de **détenir un immeuble de placement** que le groupe des 45 ans et plus.



## TYPES DE BIENS IMMOBILIERS DÉTENUS

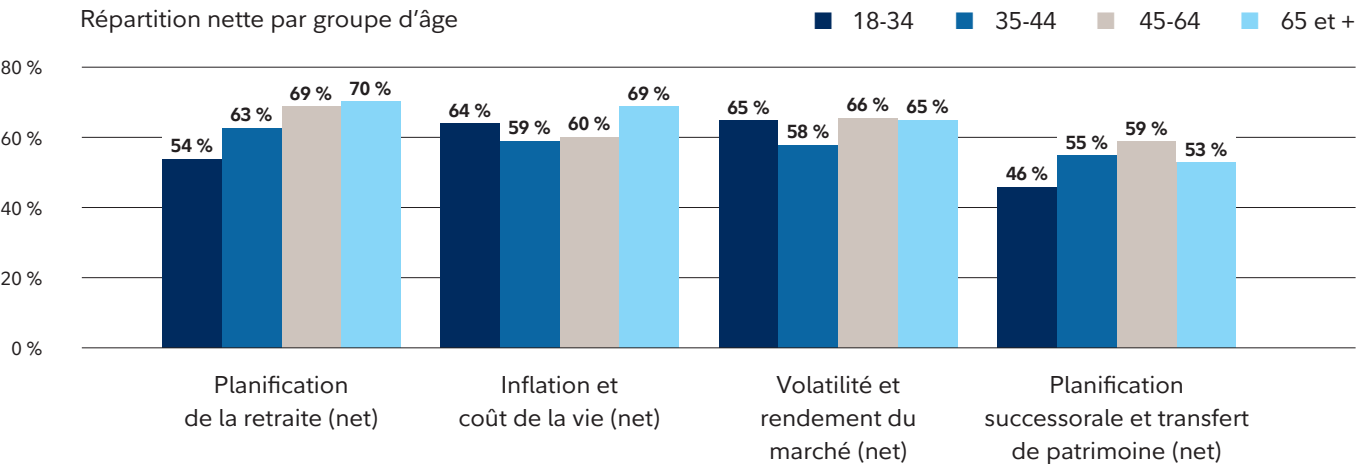
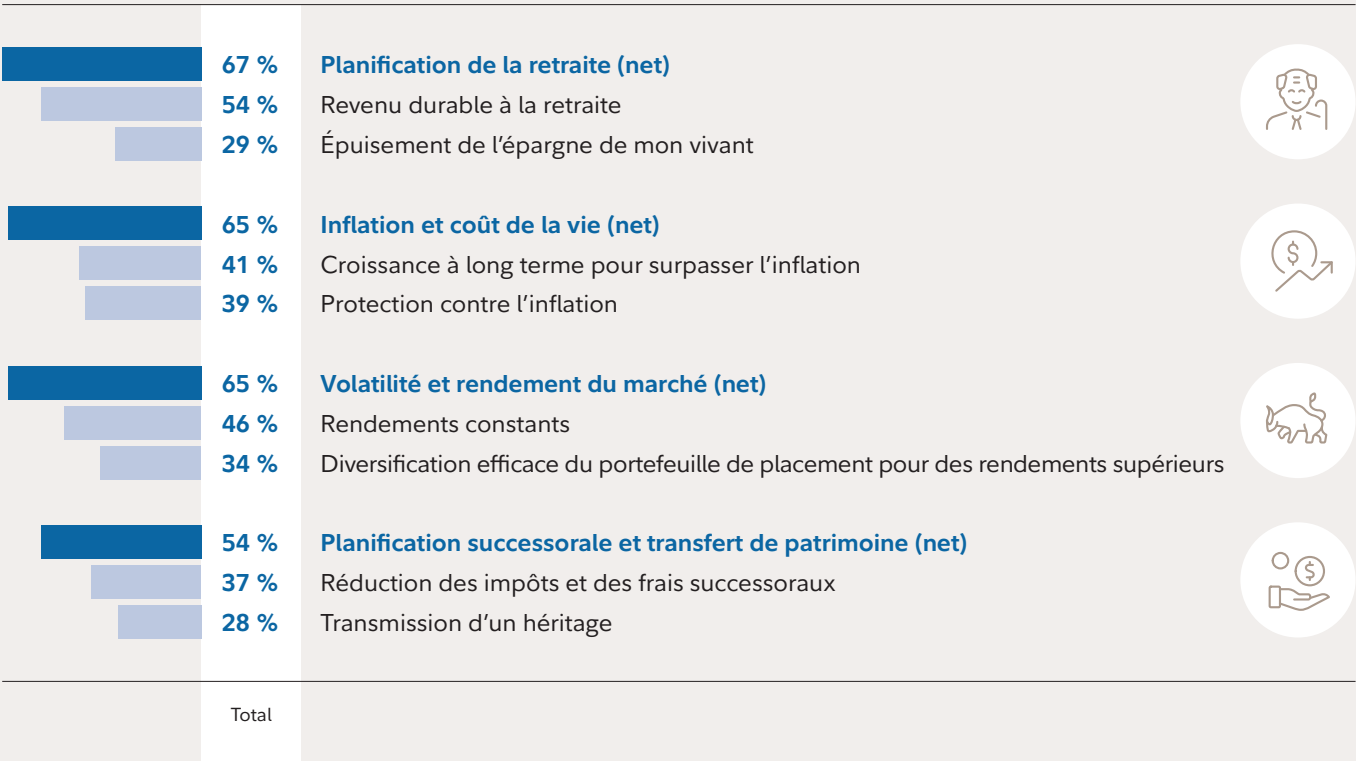
	<b>91 %</b>	Résidence principale		<b>10 %</b>	Propriétés de vacances à l'extérieur du Canada (chalets/cabanes, copropriétés de ski)
	<b>20 %</b>	Immeubles de placement (terrain, immeubles commerciaux, appartements locatifs)		<b>7 %</b>	Domaine rural/terre agricole (superficie de terrain plus grande que celle d'un chalet ou d'une cabane, etc.)
	<b>18 %</b>	Propriétés de vacances au Canada (chalets/cabanes, copropriétés de ski)		<b>1 %</b>	Propriétés insulaires/île



# La retraite, l'inflation et la volatilité des marchés sont les priorités

La **planification de la retraite** est une priorité pour la population canadienne fortunée de tous les âges, pas seulement pour ceux et celles qui approchent de la retraite. Bien que la planification de la retraite gagne en importance avec l'âge, des facteurs comme **l'inflation** et la **volatilité du marché** continuent d'influencer la façon dont la population canadienne fortunée investit.

## PRÉOCCUPATIONS CLÉS LIÉES AUX PLACEMENTS

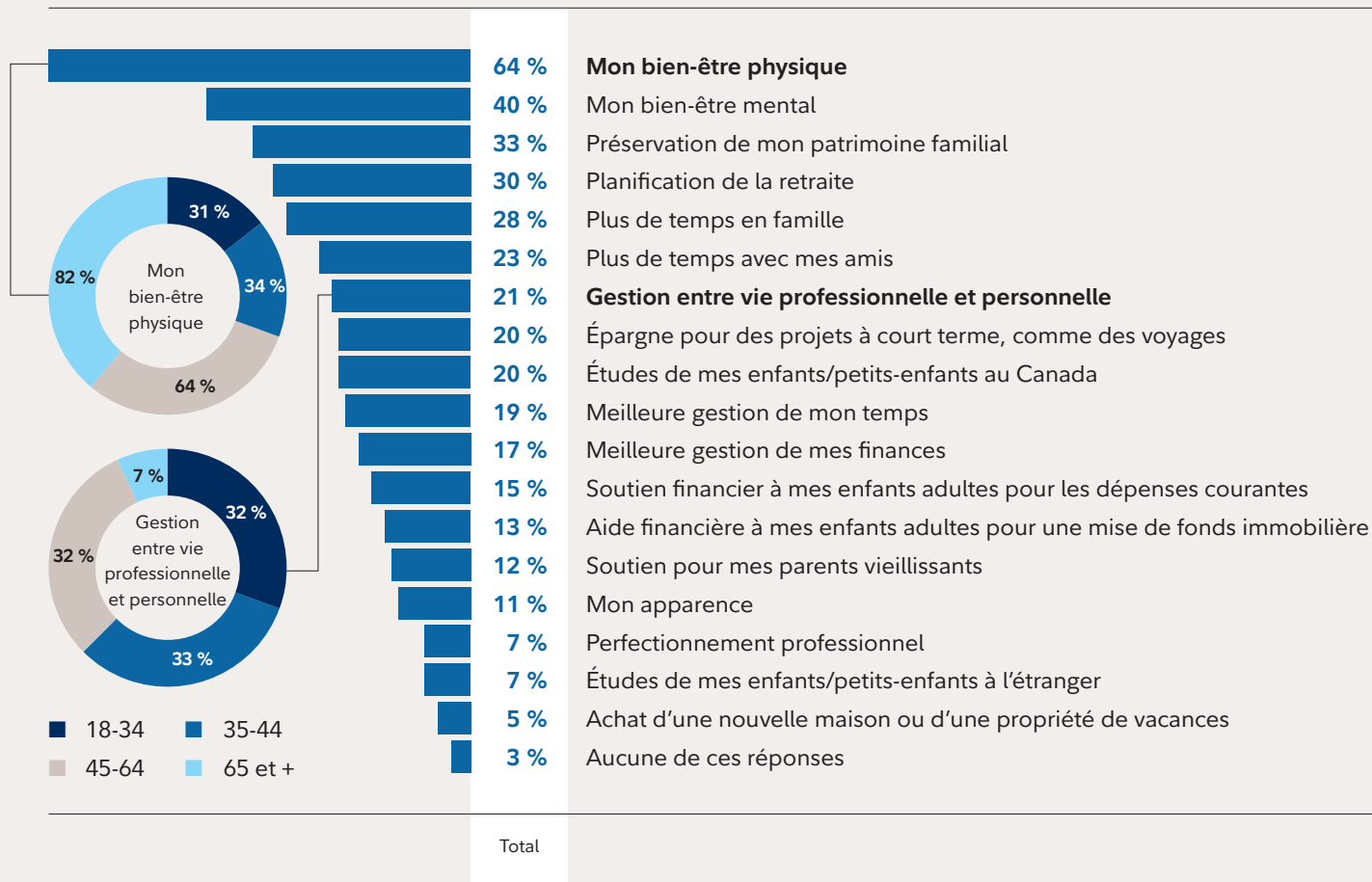




## Les personnes à la retraite et qui s'en approchent mettent la santé et le bien-être au premier plan

Bien que la population canadienne fortunée de 45 à 64 ans estime que la planification de la retraite est importante, elle n'est pas en tête de liste des priorités. Sa priorité est **le bien-être physique**, ce qui traduit la conviction qu'une bonne santé est indispensable pour profiter pleinement de la retraite. En revanche, les défis immédiats, comme la gestion de **l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle** et la gestion du temps préoccupent davantage les plus jeunes.

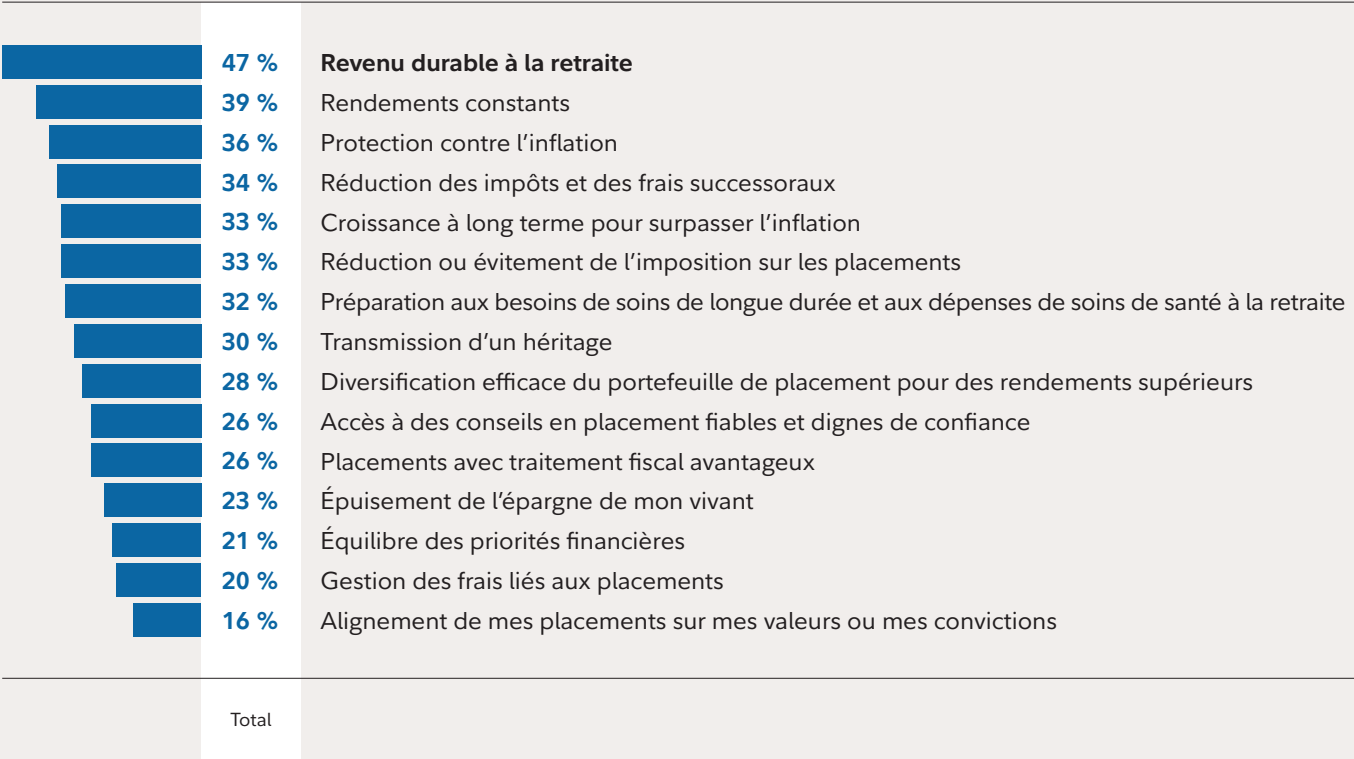
### PRIORITÉS DE VIE ACTUELLES



# Planifier un revenu de retraite durable est un objectif universel

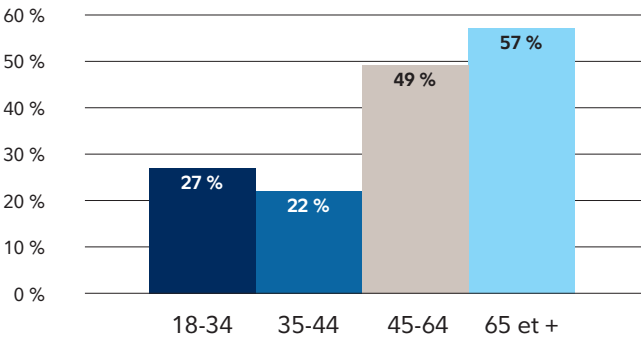
Lorsqu'on a demandé à la population canadienne fortunée les éléments au centre de leurs préoccupations, les trois principales réponses ont été : **un revenu durable pendant la retraite, des rendements constants et la protection contre l'inflation**. Le revenu de retraite devient de plus en plus important avec l'âge, alors qu'**obtenir des rendements** – et donc un revenu futur – est important pour les jeunes. **L'équilibre entre plusieurs priorités financières** constitue aussi un enjeu majeur pour ce groupe. Plus les gens vieillissent, plus ils accordent la priorité à un revenu durable pendant la retraite.

## PRIORITÉS CLÉS POUR L'AVENIR



Les Canadiens plus âgés et aisés se concentrent sur la **pérennité de leur retraite** et la **planification successorale**, tandis que les jeunes générations s'attachent à **équibrer leurs différentes priorités financières** et à **aligner leurs investissements** sur leurs valeurs et leurs convictions.

Privilégient un revenu stable à la retraite



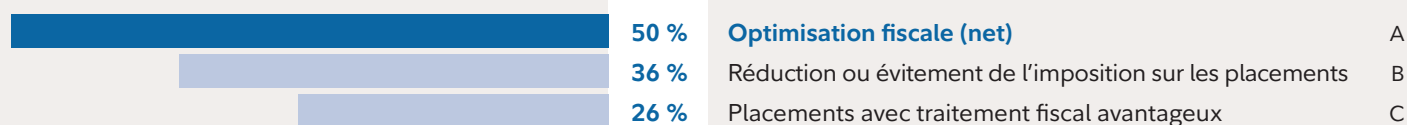




## L'efficacité fiscale est un élément essentiel de la planification de la gestion du patrimoine

Si bon nombre de Canadiennes et Canadiens fortunés **se sentent confiants quant à la gestion de leurs finances**, la fiscalité représente un tout autre enjeu. Tous les groupes d'âge considèrent **l'optimisation fiscale comme une préoccupation liée aux placements**. C'est sans doute pourquoi la planification et l'optimisation fiscales figurent parmi les services les plus prisés lorsque la population canadienne fortunée fait appel à un conseiller ou une conseillère en gestion de patrimoine.

### PRÉOCCUPATIONS CLÉS LIÉES AUX PLACEMENTS

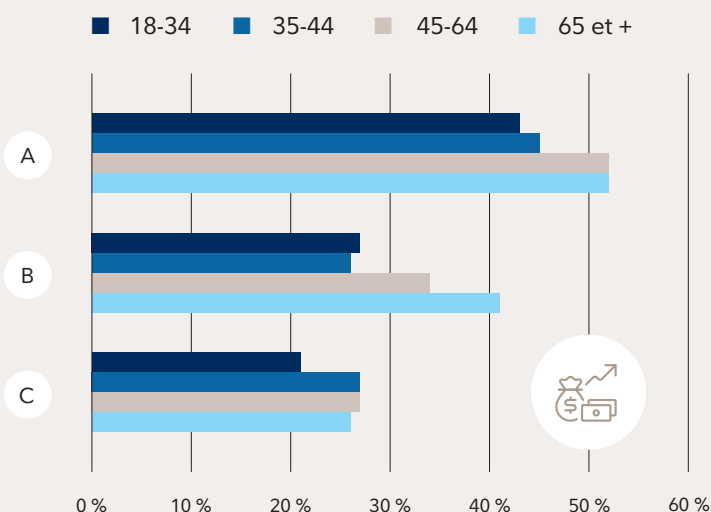


Total



Les gens comprennent peut-être le fonctionnement des placements et de la planification financière, mais la fiscalité demeure un élément distinct, pertinent et plus nuancé, qui est souvent perçu comme intimidant.

GISELLE DE SOUSA





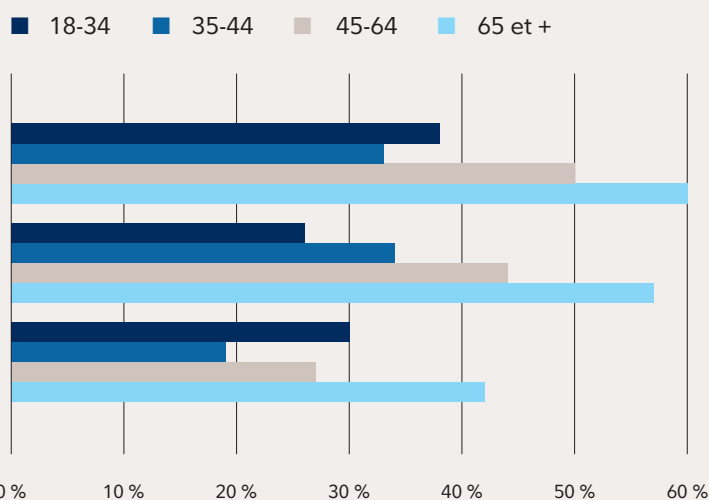
## Les stratégies fiscales occupent une place centrale à un stade avancé de la vie

Même si la planification fiscale est un défi, de nombreuses personnes la considèrent comme un facteur essentiel pour bâtir un patrimoine. Lorsqu'on leur a demandé quels étaient leurs objectifs financiers actuels, **optimiser les impôts** s'est classé au deuxième rang en importance, après la **maximisation du rendement des placements**. Son importance tend aussi à croître avec l'âge. Les personnes plus âgées se préoccupent plus des impôts que les jeunes, sans doute parce que ces enjeux deviennent plus importants avec la hausse des revenus et la planification de l'héritage. Il est clair que la planification fiscale est un domaine que tous et toutes souhaitent améliorer.

**Les personnes qui travaillent avec un conseiller ou une conseillère en gestion de patrimoine** sont plus susceptibles d'affirmer que la planification fiscale fonctionne bien pour elles que celles qui n'ont pas de tels professionnels à leurs côtés.

### OBJECTIFS FINANCIERS ACTUELS

	<b>51 %</b>	Maximisation du rendement de mes placements
	<b>46 %</b>	Optimisation fiscale
	<b>33 %</b>	Planification successorale et du transfert de patrimoine/héritage
Total		



# Pour bâtir un patrimoine, il faut un plan complet et intégré

Dans l'ensemble, la population canadienne fortunée gère bien ses finances, et pour beaucoup de personnes, la planification de la retraite, l'optimisation fiscale et la planification successorale sont des priorités clés.

Cependant, ce groupe a des objectifs diversifiés qui vont au-delà de la gestion de patrimoine traditionnelle. Par le passé, l'accent était principalement mis sur l'investissement et la maximisation des rendements.

Aujourd'hui, la population canadienne fortunée a besoin d'un plan global qui tient compte de tous les aspects de la vie, y compris la santé et le bien-être ainsi que l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle, entre autres.

De façon générale, travailler avec des professionnels de la finance peut améliorer le bien-être financier. Pour la population canadienne fortunée, il est important de travailler avec quelqu'un qui comprend ses besoins uniques, notamment la planification successorale et l'optimisation fiscale, ainsi que l'investissement pour la retraite. Trouver une telle personne sera d'autant plus important à l'avenir, alors que les changements sociétaux se poursuivent et que la planification de patrimoine devient de plus en plus complexe.



# Nous sommes prêts à vous aider à faire de votre vision financière une réalité.

**Tout commence par une conversation.**

Pour de plus amples renseignements, écrivez à [gestionprivee@fidelity.ca](mailto:gestionprivee@fidelity.ca)



## À propos de Gestion privée Fidelity

Chez Gestion privée Fidelity, nous sommes d'avis que les grands rêves nécessitent des plans tout aussi grands. Nous travaillons avec des personnes et des familles fortunées de partout au Canada pour concevoir des plans de gestion de patrimoine personnalisés et intégrés pour les aider à faire de leur vision une réalité. Nous proposons une réflexion stratégique globale, une gestion discrétionnaire des placements et un service personnalisé.

**Giselle de Sousa,  
Responsable de la planification  
fiscale et successorale**

M<sup>me</sup> de Sousa s'est jointe à Fidelity en 2024, apportant une expérience en comptabilité publique et en gestion de patrimoine, ainsi que près d'une décennie d'expérience dans le secteur des services financiers. Elle se spécialise dans l'imposition à valeur nette élevée, qui comprend la planification successorale et fiduciaire, les réorganisations de sociétés et la planification de la relève d'entreprise.

En tant que responsable de la planification fiscale et successorale, M<sup>me</sup> de Sousa agit à titre d'experte en la matière auprès des équipes de gestion des relations et des portefeuilles au sein de Gestion privée Fidelity. Elle met à profit son expertise pour guider la clientèle sur les stratégies d'optimisation fiscale et les occasions de planification successorale adaptées à des besoins précis.



Gestion privée Fidelity fait partie de Fidelity Investments Canada s.r.l. (FIC) et fournit des produits et des services de gestion de patrimoine privé. Ces services ne sont pas tous offerts par FIC. Par exemple, les services de garde sont offerts par Services de compensation Fidelity Canada s.r.l., une société affiliée à FIC.

Les énoncés aux présentes reposent sur des renseignements jugés fiables et sont fournis à titre d'information uniquement. Si ces renseignements reposent sur de l'information provenant, en tout ou en partie, de tiers, il nous est impossible de garantir qu'ils sont en tout temps exacts, complets et à jour. Ils ne peuvent être interprétés comme des conseils en placement ni comme des conseils d'ordre juridique ou fiscal, et ils ne constituent ni une offre ni une sollicitation d'achat. Les graphiques et les tableaux sont utilisés à des fins d'illustration seulement et ne reflètent pas la valeur future ni le rendement d'un fonds ou d'un portefeuille. Toute stratégie de placement doit être évaluée en fonction des objectifs de placement et de la tolérance au risque de l'investisseur. Fidelity Investments Canada s.r.l., ses sociétés affiliées et les entreprises qui lui sont apparentées ne peuvent être tenues responsables de quelque erreur ou omission éventuelle ni de quelque perte ou dommage subi.



GESTION PRIVÉE FIDELITY

© 2025 Fidelity Investments Canada s.r.l. Tous droits réservés.  
Fidelity Investments est une marque déposée de Fidelity Investments Canada s.r.l.

FIC 3372000 11/25 3499050-v20251125