



CERULLI
ASSOCIATES



Édition
canadienne



Le pouls de l'Amérique du Nord

Juin 2025

Commandité par :

Edward Jones^{MD}

Table des matières

Sommaire/méthodologie	2
Avant-propos	3
Section 1 : Objectifs et défis financiers	4
Section 2 : Atteinte de l'épanouissement financier	6
Section 3 : Transfert de patrimoine multigénérationnel	9
Section 4 : Relations de conseil en investissement	11

Sommaire

- **Malgré les inquiétudes financières, l'optimisme reste de mise :** Les préoccupations à l'égard de l'inflation, des impôts, du logement et des soins de santé augmentent, mais la plupart des investisseurs demeurent optimistes quant à la réalisation de leurs principaux objectifs financiers, comme la retraite, la succession, l'amélioration de leurs liquidités et les voyages. Le fait de travailler avec un conseiller et d'avoir un plan financier complet renforce considérablement ce sentiment d'optimisme.
- **L'épanouissement financier est centré sur la liberté et la sécurité :** Pour plusieurs, l'épanouissement financier signifie vivre sans stress lié à l'argent, avoir la liberté de se consacrer à ses passions et passer du temps en famille. Bien que les objectifs et les obstacles financiers diffèrent d'une génération à l'autre, bon nombre de personnes sont prêtes à rajuster leurs habitudes de dépenses, à réduire leur endettement et à améliorer leurs connaissances financières pour se sentir plus autonomes et en contrôle de leur avenir financier.
- **Naviguer dans le processus du grand transfert de patrimoine :** À mesure que le rythme du transfert de patrimoine s'accélère, les conseillers jouent un rôle clé dans l'orientation des familles tout au long de la transition en favorisant les communications ouvertes, en mobilisant la prochaine génération tôt et en contribuant à préserver les valeurs familiales d'une génération à l'autre. De plus en plus de personnes choisissent d'offrir un soutien financier au cours de leur vie afin d'avoir un effet plus significatif et immédiat, une pratique souvent appelée « donner de son vivant ».
- **Les relations avec les conseillers évoluent :** En raison de la demande croissante de conseils exhaustifs, les conseillers en investissement élargissent leurs rôles au-delà de la gestion de placements et de la planification de la retraite pour offrir une approche plus globale. Les investisseurs accordent de plus en plus d'importance aux compétences relationnelles des conseillers, comme la fiabilité, la communication et l'empathie, car ceux-ci jouent désormais le rôle d'entraîneurs comportementaux, tandis qu'ils aident les clients à composer avec l'incertitude financière et à rester concentrés sur leurs objectifs à long terme.

Méthodologie de recherche

- Au premier trimestre de 2025, Edward Jones, une société de gestion de patrimoine de premier plan, a retenu les services de Cerulli Associates pour mener une étude de recherche sur le « pouls de l'Amérique du Nord », qui mesure l'humeur des investisseurs particuliers et des conseillers en investissement sur les marchés canadiens et américains de la gestion de patrimoine. Cette recherche met en évidence l'évolution des points de vue des investisseurs particuliers et des conseillers en investissement à travers différents indicateurs, et offre un aperçu de l'évolution du paysage des conseils aux particuliers.
- **Méthodologie de recherche concernant les conseillers canadiens :** La recherche initiale qui sous-tend le présent livre blanc comprend un sondage mené auprès de 232 conseillers en investissement canadiens par Environics Research en avril 2025. Les données des conseillers participants sont diversifiées en fonction de divers facteurs, comme les canaux (*p. ex.*, courtage bancaire, courtage indépendant de plein exercice et courtage exclusivement de fonds communs de placement), les actifs sous gestion, la taille de la clientèle de base et l'âge des conseillers. Cerulli a exclu les répondants dont l'actif sous gestion est inférieur à 50 M\$ CA et ceux qui se concentrent sur les clients dont l'actif à investir est inférieur à 100 000 \$ CA. À l'appui de cette recherche, Environics Research a mené 15 entrevues approfondies auprès de conseillers en investissement de tous les types d'entreprises.
- **Méthodologie de recherche concernant les investisseurs :** Cerulli a sondé plus de 750 investisseurs fortunés au Canada, tous âgés de 25 à 80 ans. Les participants au sondage ont entre 50 000 \$ CA et 5 M\$ CA d'actifs financiers. Les répondants sont diversifiés selon l'âge, le sexe, l'emplacement géographique, le recours à un conseiller en investissement et les actifs financiers, et pondérés en fonction des tranches d'actif financier et d'âge susmentionnées par rapport à l'ensemble de la population canadienne. À l'appui de cette recherche, Cerulli a également mené trois groupes de discussion en ligne, réunissant entre quatre et six investisseurs répartis selon leur âge.

Avant-propos

À nos clients, collègues et collectivités :

Nous entrons dans une nouvelle ère des finances personnelles. Au-delà de l'argent, les Canadiens recherchent quelque chose de plus profond : l'épanouissement financier.

Ils aspirent à une vie qui reflète leurs valeurs : soutenir leur famille, transmettre leur patrimoine et se sentir en sécurité. Ils veulent des conseils qui évoluent à mesure que leur vie change, qu'ils planifient leur retraite, élèvent leurs enfants, démarrent une entreprise ou prennent soin de leurs proches.

Ces questions sont au cœur du rapport « Le pouls de l'Amérique du Nord » d'Edward Jones, une étude exhaustive générationnelle menée par Edward Jones et Cerulli Associates au Canada et aux États-Unis, qui représente les investisseurs et les conseillers en investissement.

Les conclusions montrent que l'épanouissement n'est pas défini uniquement par le rendement des placements, mais par la clarté, l'objectif et les progrès qui correspondent à la vie réelle.

Edward Jones joue un rôle essentiel dans ce besoin croissant de conseils personnels et adaptables. Nous avons des racines profondes dans les collectivités en Amérique du Nord, et nous établissons des relations de confiance en comprenant ce qui est dans le cœur et l'esprit de nos clients, et à quelle vitesse cela peut changer.

Malgré l'évolution des coûts et l'incertitude économique, 61 % des Canadiens et 74 % des Américains sondés demeurent optimistes à l'égard de leur avenir financier, avec des objectifs qui comprennent la retraite, la succession, l'amélioration des liquidités et les voyages.

Edward Jones Canada, avec plus de 870 conseillers en investissement et ses équipes de la succursale, travaille chaque jour en vue de faire une réelle différence pour nos 190 000 clients.

Cette recherche témoigne de notre profond engagement à comprendre l'évolution des besoins et des priorités des familles canadiennes d'une génération à l'autre. Nous utilisons ces renseignements pour déterminer la façon dont nous posons des questions, communiquons avec les clients et créons des parcours personnalisés conçus pour aider les gens à atteindre les objectifs qui comptent le plus pour eux. Dans un contexte financier en rapide évolution, ce type d'accompagnement centré sur l'humain est plus important que jamais.

Chez Edward Jones, nous abordons l'argent différemment. Les Canadiens redéfinissent ce que signifie vivre une vie financièrement épanouie. Ils recherchent des conseils qui conviennent à leur vie, pas seulement à leur portefeuille.

Nous sommes heureux de vous faire part de ces informations et nous espérons que vous trouverez ce rapport utile et digne d'être partagé avec votre famille, vos amis et vos collègues.



David Gunn

*Chef des unités d'exploitation américaine et canadienne
Edward Jones*

Edward Jones ^{MD}

Objectifs et défis financiers

Les objectifs des investisseurs varient d'une génération à l'autre, en fonction de l'étape de la vie, de la situation financière et des priorités. Le rapport « Le pouls de l'Amérique du Nord » révèle des renseignements intéressants sur l'évolution des objectifs à court et à long terme. Bien que les voyages soient une priorité à court terme pour la plupart des investisseurs canadiens, les générations plus jeunes se concentrent également sur le renforcement de la résilience financière, tandis que les investisseurs plus âgés se concentrent davantage sur la préparation à la retraite et le transfert de patrimoine.

Des pressions financières croissantes sur chaque génération

Les investisseurs ressentent une anxiété financière élevée en raison d'une combinaison de facteurs microéconomiques et macroéconomiques. Selon le rapport « Le pouls de l'Amérique du Nord », les principales sources de stress pour les

investisseurs canadiens comprennent l'inflation, la retraite, la volatilité des marchés, les impôts, le coût du logement et l'insuffisance de l'épargne ou du revenu. Bien que ces préoccupations soient généralisées, les différences générationnelles révèlent des priorités financières et des points de tension uniques. Parmi les différentes générations, le coût du logement, les impôts et l'établissement d'un budget sont des sources de stress plus prononcées chez les millénariaux, tandis que la volatilité des marchés, la retraite et les soins de santé sont plus prononcés chez les baby-boomers.

Niveau de confiance encore élevé

Malgré les difficultés persistantes, les investisseurs et les conseillers demeurent relativement confiants quant à l'atteinte des objectifs financiers importants, comme épargner pour voyager, rembourser les dettes de carte de crédit, préparer la retraite et léguer une succession à des héritiers. Toutefois, la confiance diminue lorsqu'il s'agit d'acheter une maison, d'épargner en vue d'événements marquants de la vie ou de démarrer une entreprise. Les personnes qui travaillent régulièrement avec un conseiller en investissement ont tendance à être plus optimistes quant à l'atteinte de leurs



« Mon travail en tant que planificateur financier consiste à m'assurer que les clients ont des objectifs et qu'ils ont une idée réaliste de ce que leur argent va leur apporter. Je pense que la majorité des gens se fixent des objectifs unidimensionnels, alors qu'ils devraient tenir compte de tous les aspects de leur situation. »

– Conseiller autorisé en valeurs mobilières bancaires

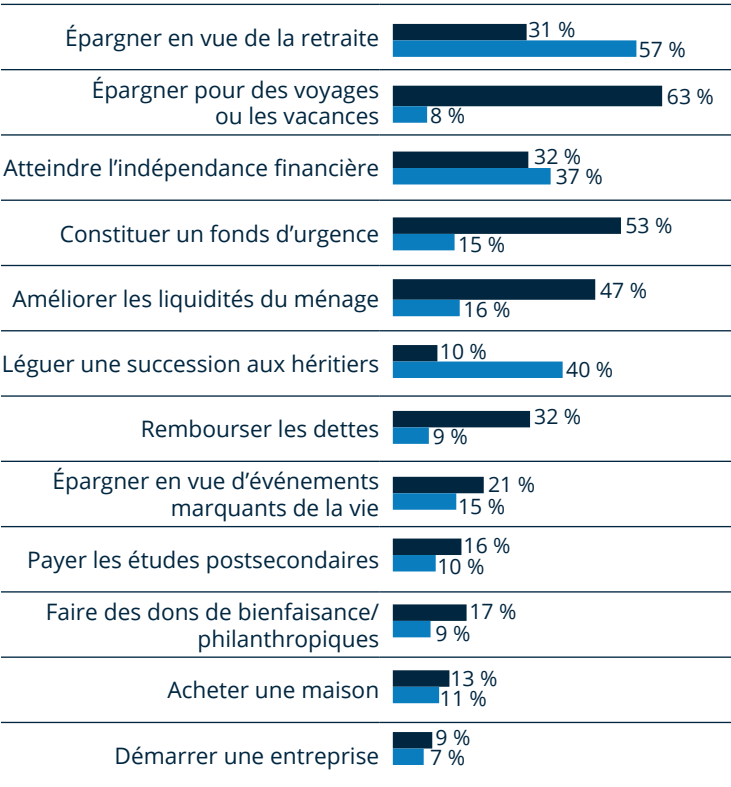


« Le plus important est d'être libre de toute dette : hypothèque, études, prêts d'études. En somme, simplement ne pas avoir de dette et profiter de la vie à un âge avancé sans avoir d'inquiétudes concernant l'avenir. »

– Millénarial canadien

Figure 1 | Investisseurs particuliers : Objectifs financiers les plus importants, 2025

■ Objectif à court terme (moins de 5 ans) ■ Objectif à long terme (plus de 5 ans)



Millénariaux	Génération X	Baby-boomers
Différence en points de pourcentage (pp) par rapport à tous les répondants		
Objectifs à court terme		
• Acheter une maison (+12 pp)	• Payer les études postsecondaires (+6 pp)	• Épargner en vue de la retraite (+13 pp)
• Rembourser les dettes (+11 pp)	• Épargner en vue de la retraite (+5 pp)	• Atteindre l'indépendance financière (+4 pp)
Objectifs à long terme		
• Épargner en vue de la retraite (+21 pp)	• Épargner en vue de la retraite (+4 pp)	• Léguer une succession aux héritiers (+2 pp)
• Acheter une maison (+13 pp)	• Atteindre l'indépendance financière (+3 pp)	
• Atteindre l'indépendance financière (+13 pp)		
• Payer les études postsecondaires (+11 pp)		
* Les baby-boomers sont moins susceptibles d'envisager des objectifs à long terme, compte tenu de leur stade de vie.		

Source : Cerulli Associates | Note de l'analyste : On a demandé aux répondants : « Quels sont vos objectifs financiers les plus importants, à court et à long terme? ». Les points de pourcentage (pp) indiquent la différence entre chaque cohorte générationnelle et le groupe de répondants global.

objectifs financiers. L'écart de confiance est plus important en ce qui concerne les dons de bienfaisance et la philanthropie (+18 points de pourcentage), le démarrage d'une entreprise (+16 points de pourcentage), le fait de léguer une succession à des héritiers (+14 points de pourcentage) et le remboursement des dettes (+7 points de pourcentage). **De plus, les ménages qui font appel à un conseiller sont plus susceptibles de se sentir en confiance en ce qui concerne leur retraite : 34 % d'entre eux déclarent être en voie d'accumuler les actifs dont ils ont besoin, comparativement à seulement 26 % de ceux qui n'ont pas de conseiller.**

Par ailleurs, les répondants qui ont un plan financier ont une confiance plus grande dans la réalisation de leurs objectifs financiers que ceux qui n'en ont pas. Un plan financier clair peut procurer un sentiment de contrôle et d'orientation, ce qui aide les gens à se sentir plus sûrs et plus habilités à prendre des décisions financières. Les investisseurs canadiens qui ont un plan financier sont près de deux fois plus susceptibles d'être sur la bonne voie pour la retraite que ceux qui n'en ont pas (36 % contre 19 %). À mesure que les objectifs et les besoins des clients se complexifient, la demande pour la planification financière augmente. Selon l'étude « Le pouls de l'Amérique du Nord », les conseillers canadiens fournissent actuellement des conseils exhaustifs et continus en matière de planification à 45 % de leurs clients et s'attendent à ce que cette proportion passe à 52 % d'ici 2027, une adoption étroitement liée à l'actif géré de la pratique et à la taille du client. Les conseillers sont essentiels pour aider les clients à garder le cap sur leurs objectifs à long terme en période de volatilité des marchés et à harmoniser leurs plans financiers avec leur vision personnelle de l'épanouissement financier.



« L'objectif financier le plus courant est de s'assurer que lorsqu'ils prendront leur retraite à un certain âge, leur argent ne sera pas épuisé. C'est leur plus grande préoccupation. »

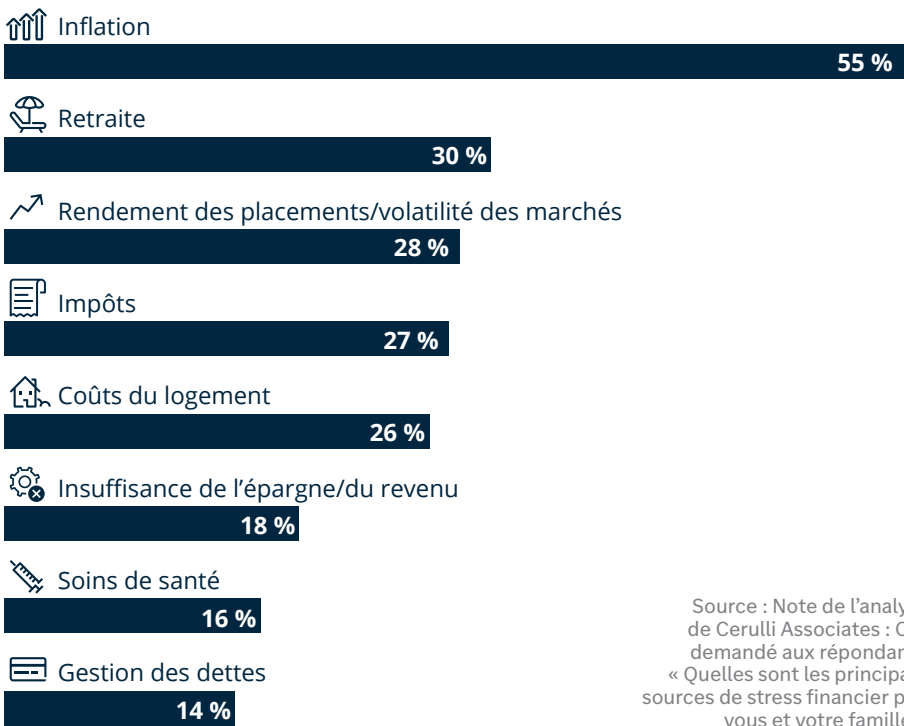
– Conseiller de banque privée



« Épargner pour acheter une maison est une priorité, et épargner pour les grands changements de la vie, comme un mariage ou l'arrivée d'un enfant, pour être prêt le moment venu. »

– Millénarier canadien

Figure 2 | Investisseurs particuliers : Principales sources de stress, 2025



Source : Note de l'analyste de Cerulli Associates : On a demandé aux répondants : « Quelles sont les principales sources de stress financier pour vous et votre famille? »

Figure 3 | Investisseurs particuliers : Confiance dans l'atteinte des objectifs financiers, 2025

Objectif	Autonome	Avec un conseiller	Différence*
Faire des dons de bienfaisance/philanthropiques	54 %	71 %	18 pp
Démarrer une entreprise	47 %	63 %	16 pp
Léguer une succession aux héritiers	66 %	80 %	14 pp
Rembourser les dettes (p. ex., prêts étudiants)	71 %	77 %	7 pp
Atteindre l'indépendance financière	61 %	68 %	7 pp
Épargner en vue de la retraite	70 %	76 %	6 pp
Épargner en vue d'événements marquants de la vie	66 %	70 %	4 pp
Acheter une maison	67 %	70 %	3 pp

Différence en points de pourcentage (pp)

Source : Cerulli Associates | Note de l'analyste : On a demandé aux répondants : « Dans quelle mesure vous sentez-vous capables d'atteindre les objectifs financiers suivants? » Les données ne montrent que les répondants qui ont déclaré avoir une « certaine confiance ou une très grande confiance » dans l'atteinte de leur objectif. Les ménages avec un conseiller comprennent ceux qui entretiennent une relation de collaboration continue avec leur conseiller en investissement ou qui comptent sur celui-ci pour prendre la plupart de leurs décisions de placement. Les investisseurs autonomes comprennent ceux qui consultent à l'occasion un conseiller professionnel, mais qui demeurent les principaux responsables de leurs placements.

2X

Les investisseurs canadiens qui ont un plan financier sont près de deux fois plus susceptibles d'être sur la bonne voie pour la retraite que ceux qui n'en ont pas (36 % contre 19 %).

Atteinte de l'épanouissement financier

Pour la plupart des Canadiens, l'épanouissement financier repose sur l'absence de stress lié à l'argent, la capacité de faire ce qu'ils aiment et le fait de passer du temps de qualité en famille, tandis que les conseillers ont tendance à se concentrer davantage sur les aspects monétaires de l'épanouissement financier, y compris l'épargne en vue de l'achat d'une maison et de la retraite anticipée. Selon les investisseurs, les principaux objectifs d'une vie financièrement épanouie sont d'avoir la liberté de se consacrer à leurs passions (passe-temps/voyages) (47 %), d'avoir moins d'inquiétudes à propos de l'argent (38 %) et d'avoir une sécurité et une protection contre les événements imprévus (35 %).

Perceptions et obstacles à l'épanouissement financier

Bien que les Canadiens s'accordent généralement à dire que l'épanouissement financier peut être atteint de nos jours, la plupart reconnaissent qu'il est plus difficile d'y parvenir que pour les générations précédentes. Près des trois quarts (73 %) des investisseurs canadiens pensent qu'ils sont actuellement en voie d'atteindre leur épanouissement financier, tandis que 27 % pensent qu'ils ne sont pas actuellement sur la bonne voie ou incertains de leurs progrès. Les millénariaux sont moins susceptibles d'avoir l'impression qu'ils sont en voie d'atteindre l'épanouissement financier que les membres de la génération X et les baby-boomers. Ils ont souvent l'impression de prendre du retard sur des étapes importantes, comme fonder une famille ou avoir des enfants, devenir propriétaire, épargner pour les études de leurs enfants et progresser dans leur carrière.



« Je dirais l'indépendance financière, la capacité de faire ce qu'ils veulent selon leurs propres conditions et s'assurer qu'ils sont protégés afin qu'ils puissent continuer à maintenir leur mode de vie à la retraite. »

– Conseiller en investissement canadien



« L'épanouissement financier consiste à ne pas avoir à se soucier de l'argent. Avoir deux ou trois sources de revenus et ne pas compter que sur un seul emploi serait certainement l'un des objectifs. »

– Millénial canadien

Figure 4 | Investisseurs particuliers et conseillers : Principaux objectifs en matière d'épanouissement financier, 2025

	Investisseurs canadiens			Conseillers canadiens		
	Millénariaux	Génération X	Baby-boomers	Millénariaux	Génération X	Baby-boomers
Objectif 1	 Avoir la liberté de me consacrer à mes passions (42 %)	 Avoir la liberté de me consacrer à mes passions (47 %)	 Avoir la liberté de me consacrer à mes passions (53 %)	 Être propriétaire d'une maison (74 %)	 Partir à la retraite plus tôt (47 %)	 Partir à la retraite plus tôt (45 %)
Objectif 2	 Avoir moins d'inquiétudes à propos de l'argent (38 %)	 Partir à la retraite plus tôt (44 %)	 Avoir une sécurité et une protection face aux événements imprévus (44 %)	 Se libérer de ses dettes (33 %)	 Se libérer de ses dettes (42 %)	 Léguer un héritage (36 %)
Objectif 3	 Partir à la retraite plus tôt (36 %)	 Avoir moins d'inquiétudes à propos de l'argent (39 %)	 Avoir moins d'inquiétudes à propos de l'argent (36 %)	 Créer un meilleur équilibre travail-vie personnelle (29 %)	 Améliorer la vie du client et de sa famille (39 %)	 Améliorer la vie du client et de sa famille (33 %)

Sources : Cerulli Associates, Environics Research | Note de l'analyste : On a demandé aux investisseurs : « Quels seraient vos principaux objectifs dans votre quête d'une vie financièrement épanouie? ». On a demandé aux conseillers : « Pour les paliers d'âge suivants, quels sont les facteurs les plus importants qui, selon vous, mènent à une vie financièrement épanouie pour vos clients? »

Les cases grises foncées mettent en évidence les domaines auxquels les conseillers ont accordé une importance excessive par rapport aux investisseurs.

Liberté financière et fragilité

De nombreux investisseurs canadiens associent liberté financière et revenu élevé, tandis qu'une grande partie des ménages canadiens demeurent financièrement vulnérables. La situation familiale, le lieu de résidence et le niveau d'urbanisation du répondant influent fortement sur ses attentes à l'égard du revenu nécessaire pour obtenir la liberté financière. Les personnes mariées avec enfants citent constamment des chiffres plus élevés que les célibataires. Même si les aspirations en matière de revenu sont élevées en raison de la hausse du coût de la vie, de nombreux Canadiens fortunés auraient du mal à couvrir des dépenses d'urgence de plus de 10 000 \$ CA. En matière de finances, le décalage entre la liberté perçue et la fragilité souligne l'importance de la planification comme fondement de la résilience à long terme.



LIBERTÉ FINANCIÈRE

47 % des investisseurs canadiens croient qu'ils doivent gagner plus de 150 000 \$ CA par année pour attendre la liberté financière.

39 % des répondants qui n'ont pas d'enfant affirment qu'ils auraient besoin d'au moins 150 000 \$ CA en revenu annuel pour atteindre la liberté financière, comparativement à 54 % des répondants qui ont des enfants.

49 % des répondants urbains ont indiqué qu'ils auraient besoin d'un salaire de plus de 150 000 \$ CA pour atteindre la liberté financière; 37 % des répondants ruraux ont déclaré la même chose.

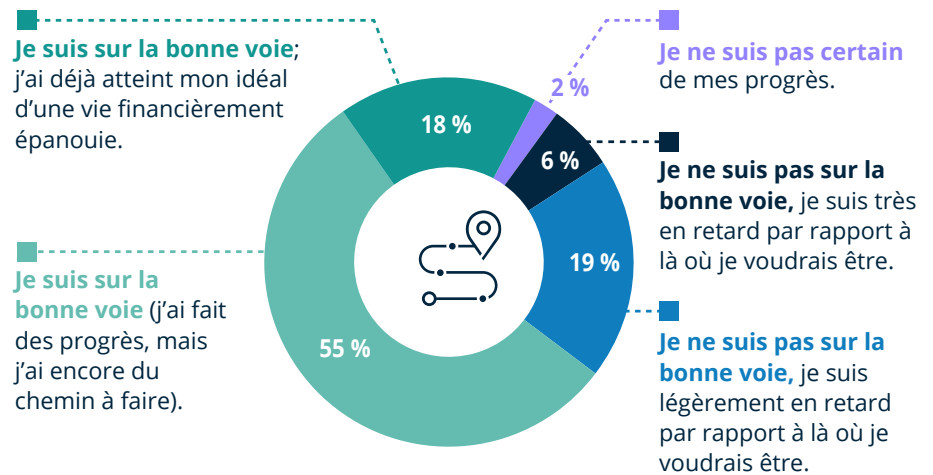


FRAGILITÉ FINANCIÈRE

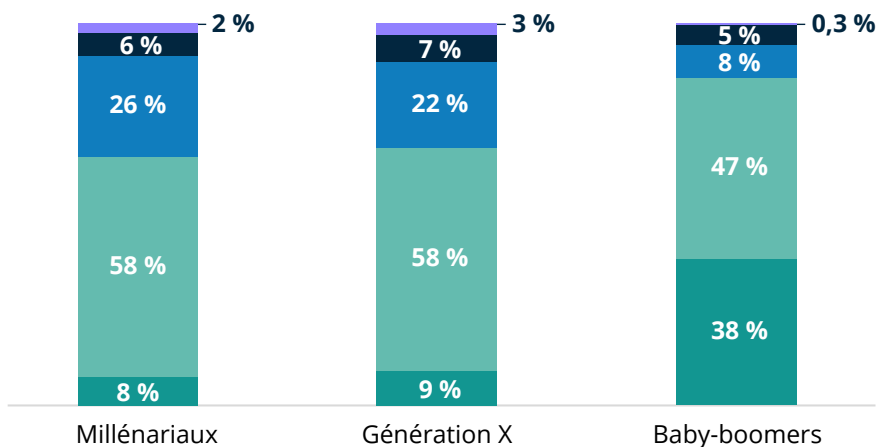
62 % des investisseurs canadiens pensent qu'ils n'ont pas les moyens de payer des dépenses d'urgence de 10 000 \$ CA ou plus.

Figure 5 | Investisseurs particuliers : Progrès vers l'épanouissement financier, 2025

Tous les répondants canadiens

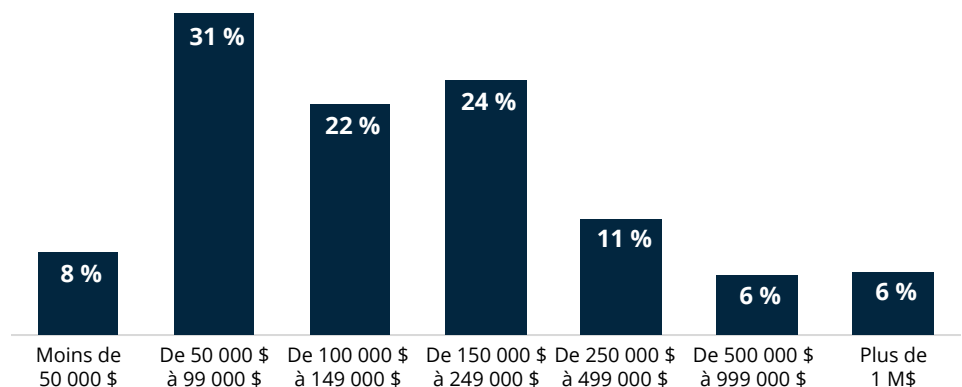


Par génération



Source : Cerulli Associates | Note de l'analyste : On a demandé aux répondants : « Croyez-vous que vous êtes en voie d'atteindre votre version d'une vie financièrement épanouie? »

Figure 6 | Investisseurs particuliers : Revenu annuel nécessaire pour atteindre la liberté financière, 2025 (\$ CA)

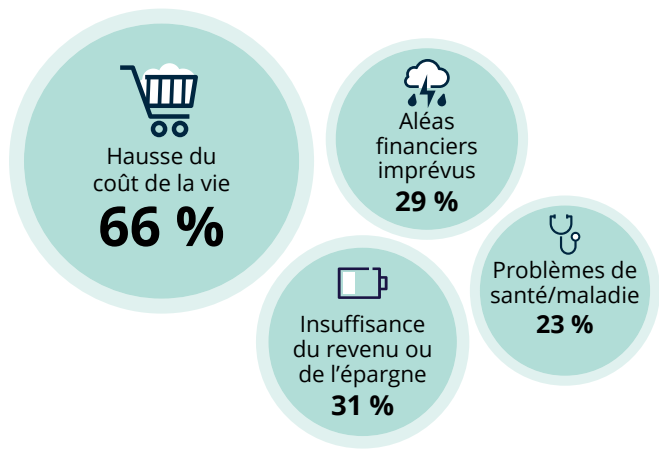


Source : Cerulli Associates | Note de l'analyste : On a demandé aux répondants : « Combien d'argent auriez-vous besoin de gagner chaque année pour atteindre la liberté financière? »

Changements comportementaux

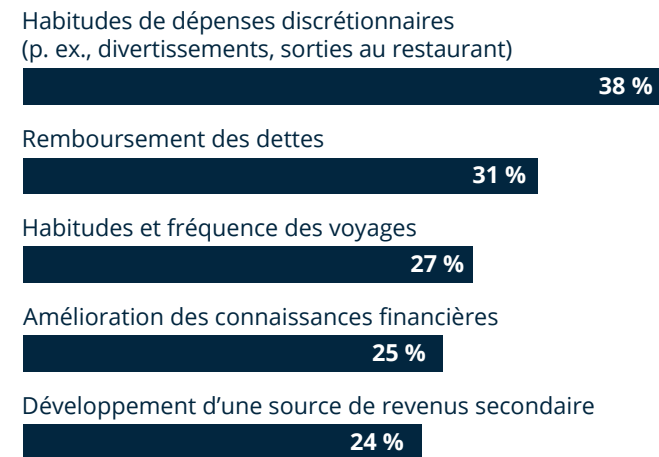
Selon l'étude « Le pouls de l'Amérique du Nord », la hausse du coût de la vie (66 %), l'insuffisance du revenu ou de l'épargne (31 %) et les revers financiers imprévus (29 %) sont les principaux obstacles qui empêchent les répondants canadiens d'avoir une vie financièrement épanouie. Pour une vie financièrement plus épanouie, la plupart des investisseurs sont prêts à changer leurs habitudes de dépenses discrétionnaires (38 %), à rembourser leurs dettes (31 %), à modifier leurs habitudes de voyage (27 %) et à améliorer leurs connaissances financières (25 %). La volonté d'ajuster leurs comportements financiers et de modifier leur mode de vie, en particulier dans les domaines des dépenses, de la gestion des dettes et de l'éducation, témoigne de l'attitude proactive des Canadiens qui cherchent à renforcer leur pouvoir d'agir et à accroître leur épanouissement financier.

Figure 7 | Investisseurs particuliers : Principaux obstacles à l'épanouissement financier, 2025



Source : Cerulli Associates | Note de l'analyste : On a demandé aux répondants : « Selon vous, quels sont les principaux obstacles qui vous empêchent d'atteindre l'épanouissement financier? »

Figure 8 | Investisseurs particuliers : Changements souhaités pour atteindre l'épanouissement financier, 2025

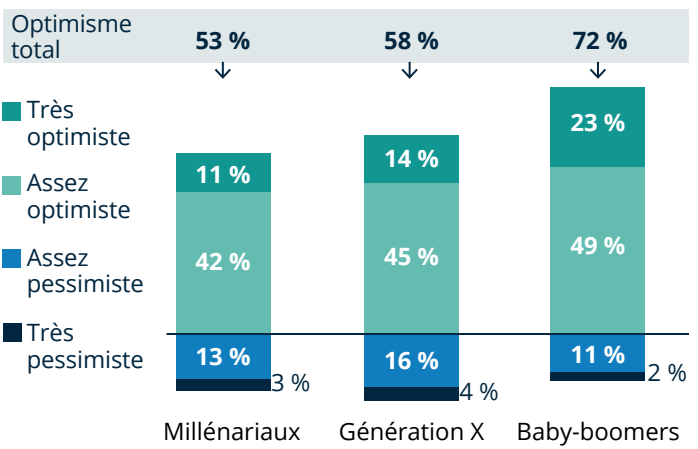


Source : Cerulli Associates | Note de l'analyste : On a demandé aux répondants : « Qu'êtes-vous prêt à changer pour atteindre une vie financièrement plus épanouie? »

Confiance des investisseurs

Malgré l'incertitude persistante sur les marchés et les préoccupations croissantes à l'égard de la hausse du coût de la vie, la plupart des investisseurs canadiens demeurent optimistes concernant de leur avenir financier. Dans l'ensemble, 61 % des investisseurs canadiens sont optimistes à l'égard de leur avenir financier, les baby-boomers étant les plus optimistes (72 %). Toutefois, ce sentiment varie selon les générations : les millénariaux ont tendance à être plus pessimistes que les baby-boomers, car cette cohorte fait face à des défis, comme le coût élevé de la vie, l'endettement étudiant et les coûts du logement, qui contribuent tous à une plus grande insécurité financière et entravent la mobilité ascendante. En particulier, les investisseurs qui travaillent régulièrement avec un conseiller sont plus optimistes que les investisseurs autonomes (66 % contre 58 %). Cela souligne la valeur des conseils professionnels pour favoriser la confiance financière et aider les gens à se sentir plus en contrôle de leur avenir financier à long terme.

Figure 9 | Investisseurs particuliers : Confiance à l'égard de l'avenir financier, 2025



Source : Cerulli Associates | Note de l'analyste : On a demandé aux répondants : « Que pensez-vous de votre avenir financier? ». Les répondants ont également été autorisés à sélectionner la réponse « neutre », de sorte que le total peut ne pas correspondre à 100 %.

« Pour définir l'objectif du patrimoine, il faut tenir compte du stade de vie où la personne se trouve actuellement. Pour la jeune génération, l'objectif des placements est d'épargner pour avoir un apport personnel. Ils doivent épargner pour les études de leurs enfants, pour un voyage, etc. Pour la génération plus âgée, les personnes veulent vivre confortablement, faire du bénévolat, transmettre leur patrimoine à la génération suivante. »

– Conseiller autorisé en valeurs mobilières bancaires

« Parfois, on a l'impression que le jeu est truqué et que, quelle que soit la croissance [du revenu] annuelle, les dépenses augmentent toujours. J'ai toujours l'impression de jouer un jeu de rattrapage où j'ai le sentiment d'être à la traîne. »

– Millénariale canadienne

Transfert de patrimoine multigénérationnel

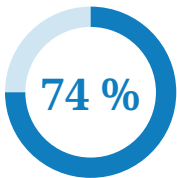
Alors que les baby-boomers prennent leur retraite, le transfert de patrimoine et la transmission d'un héritage à la génération suivante sont devenus une priorité. Même si bon nombre d'entre eux ont déjà amorcé le processus de transfert d'actifs, des préoccupations demeurent quant à savoir si les héritiers sont bien préparés pour gérer le patrimoine hérité ou prendre possession d'une entreprise familiale. Selon le rapport « Le pouls de l'Amérique du Nord », 50 % des donateurs canadiens pensent que la prochaine génération est adéquatement préparée pour bien gérer son patrimoine, tandis que les autres ne sont pas de cet avis (20 %) ou ne savent pas (30 %). Parmi les principales préoccupations entourant le transfert de patrimoine, mentionnons la réduction de l'impôt à payer (37 %), la protection du patrimoine contre les risques externes et la volatilité des marchés (32 %), l'évitement des conflits entre les membres de la famille (27 %) et la distribution juste et équitable entre les héritiers (27 %). Les conseillers en investissement jouent un rôle essentiel pour répondre à ces préoccupations en guidant les familles dans des décisions de planification complexes, en favorisant une communication ouverte et en contribuant à assurer un transfert de patrimoine en douceur entre les générations.

Donner de son vivant

Les conseillers en investissement constatent de plus en plus un changement d'attitude des clients à l'égard du transfert de patrimoine : bon nombre d'entre eux choisissent en effet d'offrir un soutien financier de leur vivant plutôt que d'attendre leur décès. Ce soutien couvre souvent des dépenses comme les études, l'achat d'une maison ou d'un véhicule, voire la création d'une entreprise, ce qui permet aux clients de constater directement l'incidence de leur patrimoine. Selon les données de l'étude « Le pouls de l'Amérique du Nord », près des trois quarts des conseillers canadiens indiquent que leurs clients prévoient donner un héritage de leur vivant, et 58 % disent que leurs clients offrent déjà une aide financière à des membres de leur famille. Par ailleurs, 69 % des conseillers affirment que leurs clients prévoient toujours laisser un héritage traditionnel à leur décès, ce qui souligne l'importance soutenue de la planification fiscale et successorale

Figure 10 | Conseillers en investissement : Méthodes de transfert de patrimoine les plus courantes, 2025

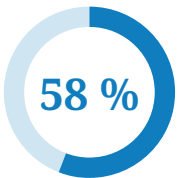
Aide financière		Rang	Transmettre un héritage	
	Études (p. ex., REEE) : 67 %	1	Comptes de placement/ retraite : 78 %	
	Espèces : 56 %	2	Assurance vie : 68 %	
	Logement/loyer : 53 %	3	Immobilier : 57 %	
	Remboursement des dettes : 34 %	4	Versements directs en espèces : 47 %	
	Couverture des frais de subsistance (p. ex., l'épicerie) : 35 %	5	Fiducies : 30 %	



Prévoient de donner certains fonds ou actifs de leur succession de leur vivant



Prévoient de ne laisser un héritage qu'à leur décès



Offrent actuellement une aide financière aux membres de la famille

Sources : Cerulli Associates, Environics Research | Note de l'analyste : On a demandé aux répondants : « Quelles approches vos clients adoptent-ils actuellement ou prévoient-ils adopter pour transférer leur patrimoine aux générations futures? », « Qu'est-ce qui décrit le mieux la façon dont vos clients offrent le plus souvent une aide financière à leur famille? » et « Quelles méthodes vos clients utilisent-ils le plus souvent pour transmettre un héritage? »

stratégique pour un transfert de patrimoine harmonieux et intentionnel.

Rôle des conseillers dans le transfert de patrimoine

Les conseillers en investissement jouent un rôle crucial en guidant les familles à travers les complexités du transfert de patrimoine. Au-delà de la gestion des actifs, ils aident les clients à transmettre les valeurs familiales, comme les connaissances financières, la responsabilité, l'unité et l'intégrité entre les générations. Un engagement précoce et une communication ouverte avec les héritiers sont essentiels pour gérer les dynamiques familiales et établir une relation de conseil multigénérationnelle durable. Selon le rapport « Le pouls de l'Amérique du Nord », les valeurs que les Canadiens veulent le plus transmettre comprennent la responsabilité et les connaissances financières (52 %), le travail acharné et la persévérance (47 %) ainsi que le comportement éthique et l'intégrité (46 %). Pour de nombreuses familles, le transfert de patrimoine ne consiste pas seulement à transmettre



« Habituellement, nous avons d'abord une conversation avec les parents (le client) et, une fois que nous avons compris leur situation et leurs objectifs, nous demandons l'autorisation de faire participer les enfants et d'organiser une rencontre conjointe. Mais c'est difficile, parce que parfois les parents ne veulent pas que leurs enfants sachent tout, mais en même temps, ils veulent les aider. »

– Conseiller autorisé en valeurs mobilières bancaires



« Il est très important pour moi de pouvoir aider notre fils le plus possible, parce que je reconnais qu'il sera plus difficile pour les jeunes générations de franchir les étapes importantes de la vie, comme acheter une maison ou fonder une famille. »

– Canadien de la génération X

de l'argent, mais aussi à préserver les valeurs, les principes et l'héritage qui donnent un sens à ce patrimoine.

Bien que le transfert générationnel du patrimoine présente des défis, il offre également aux conseillers une occasion importante de renforcer leurs relations et d'établir des liens durables avec les clients actuels et leurs héritiers. Plus du tiers (38 %) des investisseurs canadiens indiquent qu'il est peu probable qu'ils continuent de travailler avec le conseiller de leurs parents après avoir reçu un héritage, tandis que 11 % ne savent pas. Cette tendance est particulièrement prononcée chez les membres de la génération X, les principaux bénéficiaires des transferts de patrimoine actuels : 53 % d'entre eux indiquent qu'ils sont peu susceptibles ou incertains quant à la possibilité de garder le même conseiller que leurs parents. Parmi ceux qui prévoient changer de conseiller, près de la moitié (45 %) ont déjà leur propre conseiller en investissement, tandis que 27 % n'ont tout simplement pas de relation avec le conseiller de leurs parents. Les millénariaux sont plus susceptibles de mentionner qu'ils souhaitent gérer l'argent eux-mêmes à l'extérieur d'une relation de services-conseils (29 %) ou qu'ils souhaitent travailler avec une personne qui correspond davantage à leur situation financière (15 %). Par ailleurs, les répondants de la génération X sont plus susceptibles d'avoir déjà un conseiller (54 %) ou préfèrent gérer leur héritage de façon indépendante (15 %).



« La jeune génération se concentre sur la construction et la subsistance de la famille. Mes clients plus âgés ont l'impression qu'ils ne pourront jamais dépenser tout leur argent de leur vivant et ils veulent le donner à leurs enfants. Notre travail consiste à les éduquer pour qu'ils le fassent d'une manière plus avantageuse sur le plan fiscal et de façon plus pratique. »

– *Conseiller autorisé en valeurs mobilières bancaires*

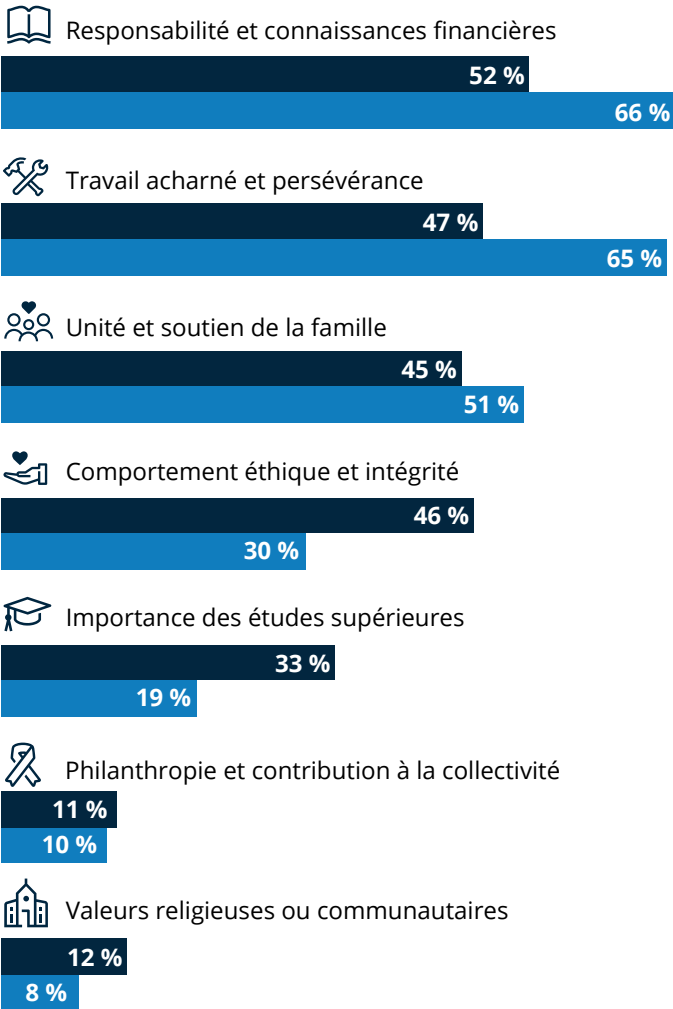


« Le coût du logement devient de plus en plus difficile pour les jeunes, surtout s'ils sont célibataires, pour entrer sur le marché immobilier... Un autre objectif important pour nous est de pouvoir, dans la mesure du possible, aider notre fils à acheter une maison. »

– *Canadien de la génération X*

Figure 11 | Conseillers et investisseurs particuliers : Valeurs les plus importantes pour les clients, 2025

■ Investisseurs canadiens ■ Conseillers canadiens



Sources : Cerulli Associates, Environics Research | Note de l'analyste : On a demandé aux investisseurs : « Quelles sont les valeurs les plus importantes que vous voulez que votre famille défende et transmette? ». On a demandé aux conseillers : « Quelles sont les valeurs les plus importantes que vos clients veulent transmettre aux membres de leur famille/aux générations futures? »

49 %

des investisseurs indiquent qu'ils ne sont pas susceptibles ou qu'ils ne sont pas sûrs de garder le conseiller de leurs parents après avoir reçu un héritage.

Relations de conseil en investissement

Malgré la demande croissante en matière de conseils financiers, moins de la moitié (40 %) des investisseurs canadiens font régulièrement appel à un conseiller en investissement, leur recours à ce type de services étant étroitement lié à l'âge et au niveau de richesse. Les investisseurs recherchent le plus souvent des conseils financiers pour préparer leur retraite (30 %), obtenir un deuxième avis (27 %), gérer le risque (20 %) ou suivre les recommandations de la famille (20 %). Les investisseurs fortunés (ceux qui ont plus de 2 M\$ CA d'actifs à investir) sont beaucoup plus susceptibles de faire appel à un conseiller (51 %). En revanche, les millénariaux ont tendance à privilégier une approche autonome et 73 % d'entre eux gèrent leurs finances de façon indépendante. Les baby-boomers sont plus enclins à travailler avec des conseillers à service complet (50 %), suivis de près par les membres de la génération X (43 %), ce qui souligne les différences générationnelles dans la façon dont les investisseurs abordent la prise de décisions financières au Canada.

Évolution du rôle des conseillers en investissement

À mesure que la situation financière des investisseurs se complexifie, en particulier à l'approche de la retraite et qu'ils commencent à transférer leur patrimoine, le rôle des conseillers en investissement évolue. Les clients recherchent maintenant plus que des placements traditionnels ou la planification de la retraite; ils veulent une approche globale qui répond à un plus large éventail de besoins financiers et personnels. Bien que

la gestion de placements, la planification de la retraite et la planification fiscale demeurent des services de base, les clients accordent de plus en plus d'importance à des qualités comme la fiabilité (59 %), les relations personnelles (41 %) et la réactivité des conseillers (36 %), qu'ils placent souvent au-dessus de la transparence des frais ou les capacités technologiques. Les conseillers jouent de plus en plus le rôle d'entraîneurs comportementaux : ils guident les clients dans l'incertitude du marché, encouragent des habitudes financières plus saines et les aident à rester alignés sur leurs objectifs à long terme.

Idées fausses courantes

Malgré les avantages évidents, de nombreux Canadiens choisissent toujours de ne pas travailler avec un conseiller en investissement en raison d'idées fausses courantes, notamment les frais élevés (46 %), la préférence pour la gestion des finances de façon autonome (31 %), la conviction que leur situation financière n'est pas suffisamment complexe (22 %), le manque de confiance à l'égard des conseillers en investissement (18 %) et l'incertitude concernant la valeur offerte par les conseillers (17 %). Les différences générationnelles influencent également ces perceptions, les millénariaux étant plus susceptibles d'exprimer des préoccupations au sujet de la confidentialité des données et de la disponibilité de conseillers qualifiés au sein de leur groupe d'âge, tandis que les membres de la génération X et les baby-boomers citent plus souvent des problèmes de confiance.

Le manque de conseils

Tandis que la demande en matière de conseils continue d'augmenter, le secteur de la gestion de patrimoine fait face à une

crise imminente de la relève et à un manque de talents. Une grande partie (42 %) des conseillers en investissement au Canada prévoient prendre leur retraite au cours de la prochaine décennie, ce qui soulève des préoccupations quant à la disponibilité des conseillers, alors que la demande de conseils s'accroît. Ce renouvellement générationnel souligne l'urgence pour les sociétés d'attirer et de former la prochaine génération de talents, en particulier ceux qui sont capables de tisser des liens avec les jeunes investisseurs et de leur fournir les conseils personnalisés et globaux auxquels s'attendent les clients d'aujourd'hui.



« L'un des principaux défis pour tout conseiller est de maintenir sa compétitivité et de démontrer clairement sa valeur. Si nous ne sommes pas en mesure de communiquer efficacement cette valeur à l'avenir, nous serons nettement désavantagés. »

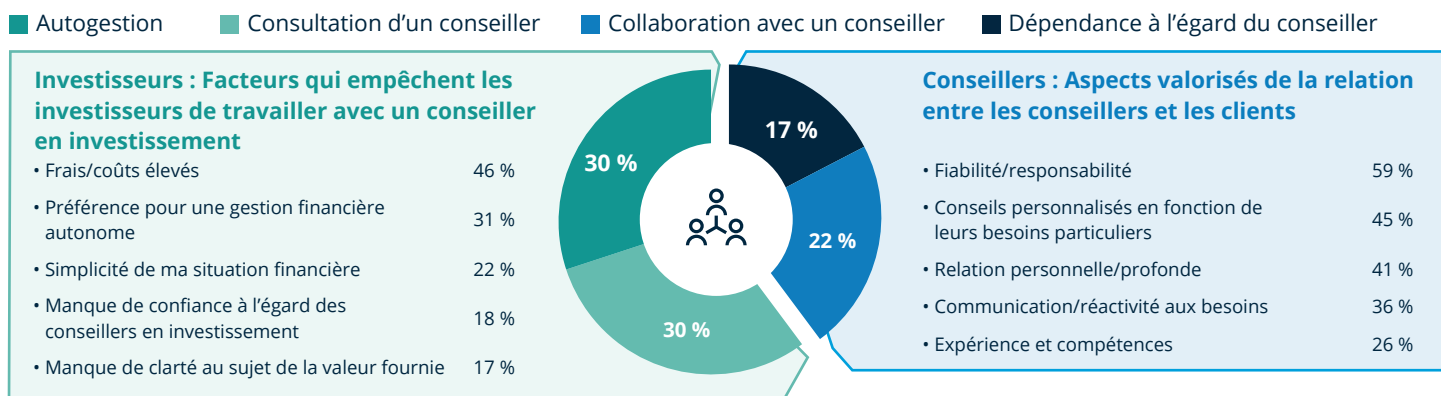
– Conseiller axé sur les fonds communs de placement



« J'ai cherché quelqu'un de fiable qui connaît bien les marchés financiers. Ce n'est pas que cette personne soit parfaite, mais, dans une certaine mesure, elle peut me fournir les bons conseils et l'expertise dont j'ai besoin pour dormir confortablement la nuit. »

– Millénarier canadien

Figure 12 | Investisseurs particuliers et conseillers en investissement : Approches, perceptions et valeurs en matière de conseils financiers, 2025



Sources : Cerulli Associates, Environics Research | Note de l'analyste : On a demandé aux investisseurs : « Quel énoncé décrit le mieux votre approche en matière de conseils financiers? » Autogestion : je me considère comme un investisseur autonome; Consultation d'un conseiller : je conserve la responsabilité principale de mes placements, mais je consulte parfois un professionnel pour obtenir des conseils; Collaboration avec un conseiller : j'ai une relation de collaboration continue avec un ou plusieurs fournisseurs de conseils financiers; Dépendance à l'égard du conseiller : je fais confiance à mon conseiller ou à mon équipe pour la plupart de mes décisions de placement. On a demandé aux répondants qui pratiquent l'autogestion et qui ont recours à la consultation d'un conseiller : « Quels facteurs vous empêchent de recourir à un conseiller en investissement à service complet? ». On a demandé aux conseillers : « Selon vous, quels aspects de votre relation vos clients apprécient-ils le plus? »



C E R U L L I
A S S O C I A T E S

Cerulli Research and Consulting

Depuis plus de 30 ans, Cerulli fournit des analyses uniques et exploitables à des sociétés de gestion d'actifs et de patrimoine à travers le monde.

Cerulli Associates est une société de recherche et de services-conseils qui fournit aux institutions financières des conseils en matière de positionnement stratégique et de développement de nouvelles affaires. Nos analystes combinent les connaissances du secteur, les recherches originales et l'analyse des données pour mettre en perspective les conditions actuelles du marché et les prévisions pour l'avenir.



Edward Jones^{MD}

Edward Jones est un courtier en valeurs mobilières de plein exercice qui offre une gamme de produits, services et solutions d'investissement aux investisseurs particuliers. Nous comptons plus de 870 conseillers en investissement dans les collectivités canadiennes à travers tout le pays. Membre de l'Organisme canadien de réglementation des investissements et du Fonds canadien de protection des investisseurs, Edward Jones est également membre de la Bourse de Toronto. Pour en savoir plus, consultez le site edwardjones.ca.