

Entrepreneurs

Une occasion intéressante pour
les conseillers financiers au Canada



MACKENZIE
Patrimoine privé

Entrepreneurs :

Une occasion intéressante pour les conseillers financiers au Canada

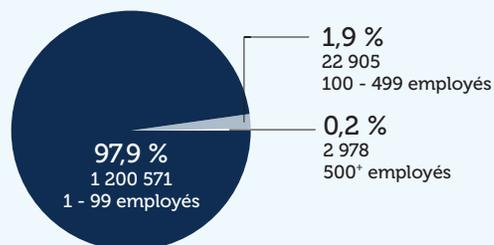
Parmi les sept segments de la communauté à valeur nette élevée du Canada, deux se distinguent pour ce qui est de la croissance et des occasions futures. Ces deux segments — les entrepreneurs et les retraités — présentent des défis uniques pour les conseillers financiers, étant donné qu'ils ont tendance à se situer aux extrémités de l'appétit pour le risque.

Ce bref article traitera de l'occasion que présentent les entrepreneurs et soulignera certaines des questions de gestion de patrimoine qui distinguent ce segment. Cet article n'est pas une feuille de route pour la réussite, pas plus qu'un guide des produits et services susceptibles d'intéresser un entrepreneur. Les parcours et les solutions sont plutôt aussi uniques que les personnes elles-mêmes.

Quelques chiffres

Avant d'explorer les besoins, les attentes et les attitudes des entrepreneurs en matière de gestion de patrimoine, il convient de présenter quelques chiffres pour souligner l'ampleur et la diversité de ce segment. À la fin de 2019, on comptait au Canada 1 223 476¹ (petites et moyennes entreprises) (PME) (tableau 1), dont la plupart sont gérées par leur propriétaire et comptent moins de 500 employés. Lorsque l'on retire les microentreprises (celles qui comptent moins de 10 employés), on obtient une meilleure idée du nombre d'entrepreneurs établis qui pourraient avoir besoin de conseils. Ce nombre est environ d'environ 322 000, ce qui équivaut à 38 % du segment à valeur nette élevée.

Tableau 1 | Nombre d'entreprises selon la taille – Décembre 2019



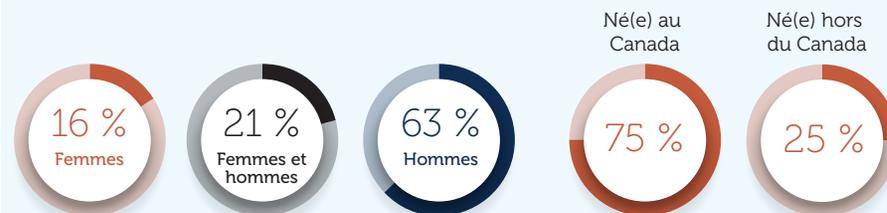
Source : Innovation, Sciences et Développement économique Canada

Données démographiques

Même s'il est difficile de trouver des données fiables, les statistiques du gouvernement du Canada donnent un aperçu de la composition de la communauté des entrepreneurs. En savoir un peu plus sur le plan démographique aidera les conseillers à élaborer des programmes de ventes et de relations qui ciblent ce segment difficile à pénétrer, mais qui est dans la mire de tous les banquiers privés, conseillers financiers, courtiers de plein exercice et conseillers en placement du pays.

De plus, des hommes sont propriétaires de 63 % des PME, alors que des hommes et des femmes (souvent apparentés)² sont conjointement propriétaires de 21 % d'entre elles. Cela signifie que 16 % des PME sont détenues par des femmes, une proportion qui est appelée à croître (tableau 2). Un rapport récent aux États-Unis indique que 30 % des entreprises en démarrage sont dirigées par des femmes et que le nombre de femmes propriétaires d'entreprise a augmenté de 114 % au cours de la période de 20 ans terminée en décembre 2020³.

Tableau 2 | Répartition par sexe des propriétaires de PME



Source : Statistique Canada

Malgré les histoires qui prétendent le contraire, la propriété d'entreprise n'est pas le terrain de jeu des milléniaux, mais plutôt de leurs parents, car près des deux tiers des PME sont gérées par des personnes de plus de 50 ans³. Il ne s'agit pas non plus d'une occupation qui attire les preneurs de risques sans éducation, puisque 70 % des entrepreneurs sont titulaires d'un diplôme. Ainsi, les entrepreneurs canadiens ont tendance à être d'âge moyen et instruits.

Pas seulement un bon sens des affaires

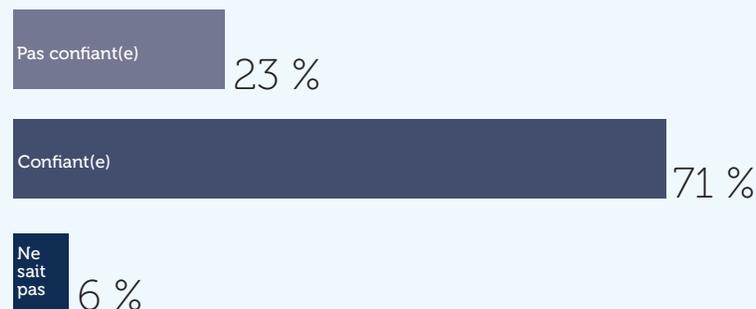
Connaître certaines données démographiques de base sur les entrepreneurs n'est qu'un début. Les conseillers qui cherchent à attirer et à conserver les affaires de patrimoine privé des propriétaires d'entreprise doivent en savoir beaucoup plus.

Au début de toute relation, il est essentiel pour un conseiller de comprendre le niveau de connaissances financières de son client. Les Canadiens, en général, ont

tendance à faire preuve d'humilité et seulement 40 % des personnes dont la valeur du portefeuille est supérieure à 500 000 \$ indiquent avoir une connaissance des questions financières supérieure à la moyenne⁴. Comparez ce chiffre aux 68 % des entrepreneurs qui estiment posséder « d'excellentes connaissances » ou de « bonnes connaissances »⁴ à ce sujet.

Environ 71 % des entrepreneurs interrogés par la BCD⁵ indiquent qu'ils savent combien d'argent il leur faudra pour financer leur retraite (tableau 3), comparativement à 54 % de l'ensemble des Canadiens⁶, ce qui confirme ce haut niveau de confiance des entrepreneurs.

Tableau 3 | Confiance des entrepreneurs à l'égard de la préparation à la retraite



Source : Banque de développement du Canada

Le besoin de conseils — les défis des conseillers

Même s'ils font confiance à leur propre jugement, les entrepreneurs semblent avoir moins confiance dans les capacités des conseillers financiers que la plupart des Canadiens. En fait, deux études récentes⁷ montrent que les niveaux de satisfaction globale à l'égard des conseillers se situent entre 74 % et 83 %, le niveau de satisfaction étant encore plus élevé chez les investisseurs qui affirment avoir un niveau élevé de littératie financière (87 %) et ceux qui ont un portefeuille de plus de 500 000 \$ (85 %). À titre de comparaison, 63 % des entrepreneurs font confiance à leurs conseillers⁷.

Malgré ce niveau de confiance moins élevé envers la communauté des conseillers financiers, les recherches suggèrent que les entrepreneurs sont, en fait, plus susceptibles de demander conseil à un spécialiste de la gestion du patrimoine que la plupart des Canadiens fortunés, et ce, pour trois raisons. Premièrement, dans la majorité des cas, l'investissement et la planification financière ne sont pas les domaines d'expertise utilisés par l'entrepreneur pour créer une richesse durable. Deuxièmement, les entrepreneurs concentrent généralement leurs efforts pour créer de la richesse dans leur entreprise, et non à l'extérieur de celle-ci. Troisièmement, par défaut, les affaires financières des entrepreneurs sont complexes.

Trouver le bon conseiller avec lequel travailler peut s'avérer un défi pour les propriétaires d'entreprise. Les conseillers financiers les plus accomplis gèrent habituellement le patrimoine de leurs clients en fonction d'un cadre défini de processus et de gestion des risques qui met l'accent sur la diversification — une approche qui correspond rarement à l'état d'esprit d'un entrepreneur qui a tendance à se concentrer sur un ou deux domaines d'expertise et d'intérêt. Les défis associés à la collaboration avec les entrepreneurs sont exacerbés par le fait que les entrepreneurs sont indépendants, ne privilégient pas la prise de décision en collaboration et estiment — en raison de leurs réalisations commerciales — que leur jugement est généralement correct.

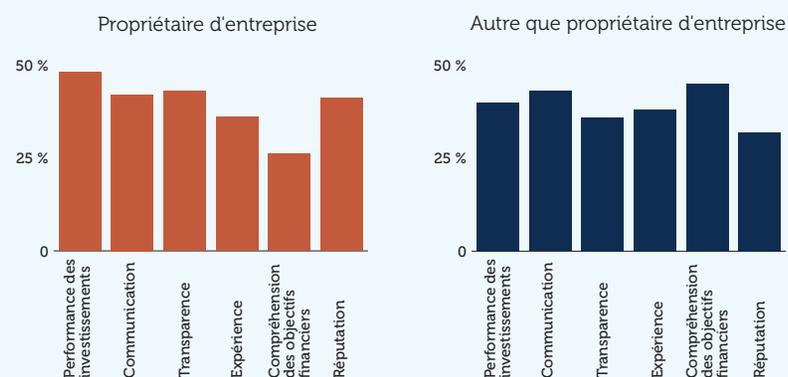
Le choix d'un conseiller

Une étude réalisée aux États-Unis souligne certaines différences entre les propriétaires d'entreprise et ceux qui ne sont pas des entrepreneurs pour ce qui est de questions importantes au moment de sélectionner un gestionnaire de patrimoine⁸. Pour les entrepreneurs, la performance des investissements figure en tête de liste. Cette question arrive à peine au troisième rang de la liste des priorités des personnes qui ne sont pas propriétaires d'entreprise. Le fait que les entrepreneurs soient motivés par les réalisations par rapport aux objectifs, au rendement des capitaux propres et à la croissance, et au classement du rendement des investissements ne devrait pas surprendre.

Parmi les autres aspects qui occupent une place plus importante chez les entrepreneurs que pour les personnes qui ne sont pas propriétaires d'entreprise, soulignons la transparence en matière de résultats et de frais et la réputation

de la société, cette dernière étant considérée comme une qualité souhaitée par 41 % des entrepreneurs, contre seulement 32 % des personnes qui ne sont pas propriétaires d'entreprise⁸. Par contre, les entrepreneurs sont beaucoup moins préoccupés que ceux qui ne possèdent pas d'entreprise par les conseillers qui élaborent un plan financier et comprennent les objectifs financiers personnels, et ils sont moins préoccupés par les frais et les commissions (Tableau 4).

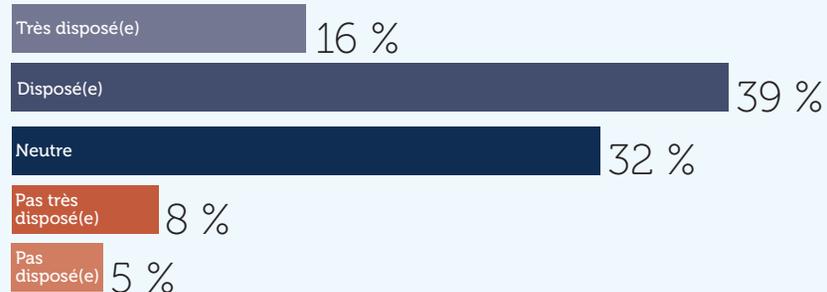
Tableau 4 | Qualités recherchées d'un partenaire/conseiller financier (pourcentage s'identifiant)



Source : Boston Private

Les entrepreneurs sont aussi attirés par les sociétés de gestion de patrimoine qui offrent bien plus que des solutions d'investissement standard. La propriété d'actifs tangibles ou de fonds qui investissent dans des actifs tangibles, comme l'immobilier d'investissement et les terrains forestiers exploitables, sont populaires auprès des entrepreneurs, plus de 50 % de propriétaires d'entreprise interrogés déclarant posséder de tels actifs et 34 % indiquant un intérêt à leur sujet⁹. Même si l'attrait est principalement la diversification du portefeuille et l'amélioration du rendement, il présente aussi une occasion d'assumer des risques, une caractéristique essentielle des entrepreneurs qui réussissent (Tableau 5).

Tableau 5 | Volonté des entrepreneurs de prendre des risques dans leurs placements personnels



Source : Banque de développement du Canada

À titre de comparaison avec l'investisseur moyen, 55 % des entrepreneurs canadiens sont prêts à assumer un certain niveau de risque dans leurs placements personnels, comparativement à 42 % des investisseurs en général. La différence est encore plus marquée lorsqu'il s'agit de la volonté d'assumer un risque important, les pourcentages étant respectivement de 16 % et de 5 %⁹.

Penser à l'avenir

Le besoin de conseils financiers sophistiqués devient beaucoup plus évident pour les entrepreneurs lorsqu'ils commencent à penser à la retraite, à la planification de leurs legs et à la succession de l'entreprise — ce dernier point étant une question propre à tous les entrepreneurs. Certains observateurs ont même suggéré que les employés d'une entreprise familiale peuvent bénéficier d'une retraite plus confortable que les patrons en raison de la participation quasi obligatoire à divers régimes de retraite et de pension.

Tout au long de la vie d'une entreprise, le ou les propriétaires sont confrontés à une foule de décisions qui peuvent avoir un impact sur la solidité financière de l'entreprise et sur la création d'un patrimoine personnel pour le propriétaire et sa famille. Parmi ces questions figurent la structure de propriété de l'entreprise, y compris l'utilisation de fiducies; le fractionnement du revenu par le versement d'un salaire aux membres de la famille et le versement de dividendes aux membres de

la famille; l'utilisation d'une assurance, y compris l'assurance invalidité et contre les maladies graves associées aux propriétaires; et l'utilisation de régimes de retraite individuels et de régimes de retraite complémentaires pour les cadres. La liste est longue, et les conseillers qui travaillent avec des entrepreneurs doivent être conscients des occasions et des défis uniques de gestion de patrimoine que doivent affronter les propriétaires d'entreprise, quelle que soit l'étape du cycle de vie de l'entreprise.

Une autre question liée à la planification des legs qui ne devrait pas être négligée par les conseillers est la preuve croissante que les entrepreneurs des deux sexes accordent beaucoup plus d'importance à la contribution en tant que donateurs et de bénévoles à des œuvres de bienfaisance et des organisations communautaires que les personnes qui ne possèdent pas d'entreprise (tableau 6). Les conseillers doivent être au courant de l'utilisation des fondations privées, des fonds à vocation arrêtée par le donateur et de l'assurance pour satisfaire les objectifs philanthropiques de leurs clients.

Tableau 6 | Moteurs de changement des priorités financières (réponses multiples permises)

	Propriétaire d'entreprise	Autre que propriétaire d'entreprise
Famille	70 %	73 %
Épanouissement personnel	51 %	45 %
Activités philanthropiques	39 %	25 %
Engagement civique et social	26 %	16 %
Possessions matérielles	21 %	11 %
Communautés religieuses	18 %	27 %

Source : Boston Private

Autres éléments à considérer

Donner des conseils sur le patrimoine aux entrepreneurs entraîne également des exigences supplémentaires pour les conseillers, parce qu'ils doivent développer et conserver une compréhension de l'entreprise en exploitation qui crée de la richesse pour la personne et sa famille; les structures, telles que les sociétés de portefeuille, les fiducies et les fondations, qui ont été utilisées pour détenir des actifs en dehors de l'entreprise en exploitation; et la dynamique ainsi que les attentes de la famille dont les membres ne sont pas toujours d'accord avec le fondateur de l'entreprise.

Peut-être plus que d'autres types de clients, les entrepreneurs veulent que la richesse qu'ils ont créée — à l'intérieur et à l'extérieur de leur entreprise — soit transmise aux prochaines générations. Toutefois, même s'il s'agit d'une priorité, selon une recherche de Deloitte, le patrimoine de seulement 30 % des familles fortunées survit au-delà de la deuxième génération, tandis qu'à peine 10 % des familles préservent leur patrimoine au-delà de la troisième génération¹⁰. Les conseillers sont souvent appelés à servir de médiateur entre les membres de la famille qui souhaitent préserver et faire croître le patrimoine et ceux qui souhaitent plus le dépenser.

Un autre facteur qui complique la situation est que les entrepreneurs ont tendance à faire appel à plusieurs conseillers, certains se concentrant sur les aspects financiers de l'entreprise, tandis que d'autres s'occupent du patrimoine et des responsabilités du propriétaire de l'entreprise et de sa famille immédiate en dehors de l'entreprise. Ainsi, les conseillers qui travaillent avec des familles d'entrepreneurs doivent être à la fois objectifs et diplomates, en plus d'être vigilants sur le plan financier et en mesure de naviguer dans un dédale d'opinions et de priorités concurrentes. Il ne s'agit certainement pas d'une tâche pour les âmes sensibles, mais elle présente des occasions pour les conseillers financiers de bâtir leur propre entreprise aux côtés de celles de leurs clients entrepreneurs.

Notes

¹ Principales statistiques relatives aux petites entreprises — 2020. Innovation, Sciences et Développement économique Canada. 2020.

² Statistique Canada 2019.

³ <https://www.fundera.com/resources/women-owned-business-statistics>

⁴ Investor Experience Research Study. Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Août 2020.

⁵ Financial literacy among Canadian entrepreneurs and business owners. Recherche BDC et École de gestion Telfer à l'Université d'Ottawa. Décembre 2017.

⁶ Étude de BMO sur les REER réalisé par Pollara Strategic Insights. Novembre 2020.

⁷ Innovative Research Group. 2019.

⁸ The Why of Wealth Survey. Boston Private. 2018.

⁹ U.S Trust Insights on Wealth and Worth. 2017.

¹⁰ Sociétés privées : enjeux et occasions pour 2020. Deloitte. 2020.

Pour toute question, veuillez communiquer avec votre équipe des ventes Mackenzie ou avec :
Patrimoine privé Mackenzie
Sans frais : 1-888-635-7070, poste 4891

placementsmackenzie.com

« Institutional Shareholder Services Canada Inc. (une division d'ISS Market Intelligence faisant affaire sous le nom d'Investor Economics) fournit des services essentiels et exclusifs de données, de veille stratégique, de recherche et de consultation au secteur des services financiers de détail au Canada et contribue avec d'autres sociétés du réseau d'ISS à répondre aux besoins en matière de renseignements de la communauté mondiale de la gestion d'actifs. La division des renseignements sur le marché de l'ISS comprend les plateformes de données de pointe BrightScope, Financial Clarity, Local Market Share, Mortgage Clarity et Simfund, ainsi qu'une gamme complète de services de recherche et d'analyse mondiaux, y compris 529 et ABLE Solutions, Investor Economics, Market Metrics, et Plan For Life.

Le présent document est publié à titre informatif seulement. L'éditeur et ses fournisseurs de données ont pris toutes les précautions usuelles et raisonnables pour déterminer que les renseignements contenus dans le présent document ont été obtenus de sources jugées fiables, et que les procédures utilisées pour les résumer et les analyser soient fondées sur des pratiques et des principes reconnus dans le secteur des fonds d'investissement. Toutefois, les forces du marché applicables à l'objet du présent document peuvent évoluer de façon soudaine et importante, et la disponibilité et la fiabilité des données varient d'un moment à l'autre. Par conséquent, ni l'éditeur ni ses fournisseurs de données ne donnent de garantie quant à l'exactitude, à l'exhaustivité ou à l'actualité des renseignements, de l'analyse ou des points de vue contenus dans le présent document, ou quant à leur utilité ou à leur pertinence dans des circonstances particulières. L'éditeur et ses fournisseurs de données se dégagent de toute responsabilité de quelque nature que ce soit à l'égard de tout préjudice découlant de l'utilisation du présent document. Le rendement antérieur n'est pas garant des résultats futurs. »

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire. Le contenu de ce document (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement, ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'assurer son exactitude et son intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.