

# la cible

## Un vent de changement

---

Obtenez 3 UFC en PDOM grâce à la cible

---

English Content:  
Chair's Message & Feature Article



## Février 2024

La Cible est le magazine officiel  
de l'Institut de planification financière.

Directrice du magazine  
**Liette Pitre**

Coordination de la production  
**Newcom média Québec**

Groupe de rédaction  
**Benoit Chaurette**  
**Jacinthe Faucher**  
**Clément Hudon**  
**Audréanne Leblanc**  
**Shirley Marquis**  
**Dany Provost**

Avec la collaboration spéciale de  
**Salomon Gamache**

## Pour les Éditions Yvon Blais

Directrice des publications  
**Charlotte Montmarquette**

Responsable de publications  
**Pierre Forbes**

Infographiste  
**Line Daoust**

## Pour obtenir des UFC avec La Cible

Abonnez-vous au questionnaire UFC dans le [Campus de l'Institut](#). Complétez toutes les lectures dans la bibliothèque et répondez au questionnaire en ligne avant le 30 novembre 2025. Ce numéro de La Cible donne droit à 3 unités de formation continue (UFC) dans un ou plusieurs des domaines de la planification financière (PDOM).

Institut de planification financière  
3, place du Commerce, bureau 501, Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7  
Tél. : 514 767-4040 | Courriel : [info@institutpf.org](mailto:info@institutpf.org) | Site Internet : [institutpf.org](http://institutpf.org)  
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2024  
ISSN 2371-1663

### Important

Le contenu de cette publication peut être reproduit avec l'autorisation de l'Institut à condition d'en mentionner la source. Seule la rédaction est responsable des opinions, commentaires et autres propos émis à l'intérieur de la publication. Le point de vue du comité de publication et de la direction n'y est pas nécessairement reflété.

## Sommaire

### Message du président / Chair's Message

Un vent de changement	3
A Wind of Change	5

### Finances

Hausse de taux : rembourser ses dettes personnelles ou épargner ?	7
---	---

### Fiscalité

Impôt minimum de remplacement : repenser ses réflexes	11
---	----

### Assurance

Fin d'emploi : faites les bons choix en matière de protection	14
---	----

### Aspects légaux et succession

La procurator générale ou spécifique d'administration	17
---	----

### Placements

Sommes-nous biaisés ?	21
-----------------------	----

### Retraite

2024, une année de changement au RRQ	24
--------------------------------------	----

### Dossier / Feature Article

Bien encadrer les propriétaires d'entreprise	28
Supporting Business Owners	31



## MESSAGE DU PRÉSIDENT

Toute l'équipe du conseil d'administration et de la permanence était fébrile fin novembre à la veille de dévoiler la nouvelle identité de l'Institut de planification financière. Changer une image de marque, c'est un travail de longue haleine qu'on ne fait pas tous les jours ! C'est le genre de projet qui nous force à prendre un pas de recul, à réfléchir et à discuter avec plusieurs parties prenantes. C'est une démarche de fond qui fait en sorte que l'on se pose des questions qu'on se pose rarement au quotidien. Qui sommes-nous? Qui voulons-nous être? Pourquoi? Et quelle image voulons-nous que les gens aient de nous?

# Un vent de changement

Je l'ai mentionné à plusieurs reprises dans le cadre de cette chronique et à de multiples occasions lors de nos rencontres, notre vision est désormais d'être reconnu comme un chef de file en formation et de devenir un institut de classe mondiale. Et bien que cette vision soit une inspiration qui guide nos actions, elle n'est pas inatteignable. Depuis longtemps, nous offrons des produits et des services de grande qualité. Désormais, les plateformes technologiques nous permettent d'offrir de la formation en ligne ici ; alors, pourquoi pas ailleurs. Et cette formation pourra bientôt s'offrir dans plusieurs langues et surtout répondre aux besoins de plusieurs professionnels et professionnelles des services financiers. En effet, nous offrons de la formation sur la planification financière qui couvre sept domaines d'expertise depuis longtemps. Nous pouvons tabler sur cette expérience et cette expertise pour développer encore plus notre offre et rejoindre de nouveaux publics.

Bref, il était essentiel de s'interroger sur notre marque afin de nous présenter comme un Institut à la hauteur de nos ambitions.

À propos de notre profession en planification financière, nous devons relever un défi de taille. Attirer la relève. Vous le savez, nous sommes toujours autour de 5 000 Pl. Fin. au Québec. Mais il en faut beaucoup plus pour répondre à la demande grandissante pour nos services et cela est notamment dû au fait que 39 % d'entre nous avons plus de 50 ans. Ainsi, il fallait s'assurer que notre image parle à la relève. Qu'elle soit attrayante et percutante même. Que les jeunes professionnels sentent qu'ils participent à des formations auprès d'un institut dynamique et à la fine pointe des dernières tendances en planification financière et en formation ! Nous savons que c'est cela que nous leur offrons, il fallait qu'ils voient cela dans l'image que nous projetons.

Nous étions fébriles de vous dévoiler cette image et nous sommes désormais enchantés des commentaires positifs que nous recevons de toutes parts. Vous auriez dû voir les sourires des diplômés et diplômées de la cohorte du printemps 2023 qui ont reçu le nouveau diplôme aux couleurs de l'Institut lors de la remise des diplômes du 11 novembre. Ils étaient particulièrement fiers de personifier ce vent de changement ! Je vous avoue que j'étais un peu envieux, oui, de leur jeunesse et aussi de leur superbe diplôme !

Cela confirme que nous sommes dans la bonne direction. C'est comme sentir que nous avons un bon vent de changement qui nous pousse dans le dos ! Pour en arriver à faire grandir notre communauté et à rejoindre de nouveaux publics, il reste à franchir encore plusieurs étapes importantes. C'est un parcours que nous avons entrepris, tous ensemble. Un parcours qui nous mènera vers de grandes découvertes et des réalisations insoupçonnées.

Longue vie à l'Institut de planification financière !



**Bernard Fortin, MBA, FCSI<sup>MD</sup>, Adm.A., Pl. Fin., B.I.B.C.**  
Président du conseil d'administration de l'Institut



## CHAIR'S MESSAGE

At the end of November, the entire Board of Directors and permanent staff were excited on the eve of unveiling the new identity of the Institute of Financial Planning (Institut de planification financière, in French). Changing a brand image is a long-term endeavour that does not happen every day! It is the kind of project that forces us to take a step back, reflect, and discuss with multiple stakeholders. It is an in-depth process that obliges us to ask the questions we rarely ask ourselves on a day-to-day basis. Who are we? Who do we want to be? Why? And how do we want people to see us?

# A Wind of Change

As I have mentioned on several occasions in this column and at our meetings, our vision is now to be recognized as a front-runner in training and to become a world-class institute. While this vision is an inspiration that guides our actions, it is not beyond our reach. We have been offering high-quality products and services for a long time. Now that technological platforms allow us to offer online training here, why not also offer it elsewhere? This training could soon be offered in many languages and, above all, meet the needs of many financial services professionals. We have been offering financial planning training covering seven areas of expertise for many years now. We can capitalize on this experience and expertise to expand our offer even further and reach new audiences.

In short, it was imperative for us to thoroughly examine our brand to present ourselves as an Institute that reflects our ambitions.

Our financial planning profession is facing a major challenge: attracting future financial planners. As you know, there are still about 5,000 F.Pl.s in Québec. But we need many more to meet the growing demand for our services, primarily due to the fact that 39% of us are over 50. So we had to make sure that our image spoke to the next generation. It had to be appealing and even edgy. It should also make young professionals feel that they are training with a dynamic institution at the leading edge of the latest trends in financial planning and training! We know that is what we are offering them: we had to make sure that they see it in the image we project.

We were eager to unveil the new image, and are now thrilled with the positive feedback we receive from everyone. You should have seen the smiles on the faces of the spring 2023 graduates, who received their new diploma in the colours of the Institute at the November 11 graduation ceremony. They were especially proud to embody this wind of change! I have to admit that I was a little envious—of their youth, yes, but also of their superb diploma!

That confirms that we are heading in the right direction. It is like feeling that we have a good wind of change at our backs! For our community to grow and reach new audiences, we still have several important steps to take. This is a journey we have undertaken together. A journey that will lead us to great discoveries and unsuspected achievements.

Long live the Institute of Financial Planning!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Bernard Fortin', with a stylized flourish at the end.

**Bernard Fortin, MBA, FCSI®, C.Ad., F.PI., FICB**  
Chair of the Board of Directors of the Institute



Benoit Chaurette

Pl. Fin., M. Fisc.

Expert-conseil, Centre d'expertise  
Banque Nationale Gestion privée 1859

## Hausse de taux : rembourser ses dettes personnelles ou épargner ?

Les taux d'intérêt ont explosé depuis les derniers mois. Le taux directeur de la Banque du Canada est passé de 0,25 % à 5,00 % entre le début de l'année 2022 et la fin de l'année 2023. Cette hausse a eu un effet direct sur les taux d'emprunt. Le taux préférentiel offert par les institutions financières est passé de 2,45 % à 7,20 % sur cette même période. Un changement aussi rapide des conditions de crédit doit s'accompagner d'un ajustement dans les recommandations formulées par les planificateurs financiers et les planificatrices financières à leur clientèle. Voici des réponses à quelques interrogations que vous pourriez avoir dans un contexte de hausse de taux.

### Rembourser ses dettes ou épargner dans un placement non enregistré ?

En matière de remboursement d'une dette, la règle générale suivante devrait s'appliquer :

- lorsque le taux d'intérêt net est supérieur au taux de rendement net : il faut rembourser la dette.
- lorsque le taux d'intérêt net est inférieur au taux de rendement net : il faut investir les surplus.

Si le taux d'intérêt sur le prêt est connu et prévisible jusqu'à la fin du terme, dans le cas d'un prêt à taux fixe, le rendement sur un placement peut être beaucoup plus imprévisible. L'usage des Normes d'hypothèses de projection de l'Institut de planification financière et

de FP Canada est recommandé lors de la production d'une analyse visant à déterminer s'il est préférable de rembourser un prêt ou d'épargner. Bien que l'usage d'hypothèses ait ses limites, les normes vous permettront de conseiller votre clientèle de façon neutre et objective.

Non seulement faut-il considérer le taux d'intérêt d'un prêt, mais il faut également tenir compte du taux d'intérêt net. Lorsque l'argent est emprunté avec l'objet d'en tirer un revenu, les intérêts seront déductibles du revenu. Par exemple, si l'argent a servi à faire un placement, les intérêts seront déductibles des revenus de placement pour l'impôt du Québec et de tous les revenus pour l'impôt fédéral. Cette déduction aura pour effet de réduire le coût net des intérêts à payer.

Pour les prêts étudiants admissibles, les intérêts payés donnent droit à un crédit d'impôt non remboursable de 20 % au Québec et de 12,53 % au fédéral après abattement. Une fois de plus, cet avantage fiscal vient réduire le coût d'intérêt net de la dette.

Le même exercice doit également être fait pour les rendements des placements. L'analyse doit être faite sur les rendements nets après impôt et tenir compte des particularités fiscales des différents types de revenus de placement (gain en capital, intérêt, dividende canadien, revenu étranger).

Le tableau suivant montre à partir de quel taux d'intérêt sur le prêt il faudrait rembourser la dette avec ses placements non enregistrés selon les paramètres suivants :

- le taux marginal d'imposition ;
- la déductibilité ou la non-déductibilité des intérêts ;
- la répartition d'actifs du portefeuille, soit en revenus fixes, en actions canadiennes ou une combinaison des deux ;
- les rendements sont calculés selon les Normes d'hypothèses de projection, soit 3,2 % pour les revenus fixes et 6,2 % pour les actions canadiennes ;
- aucuns frais de gestion ne sont considérés dans l'analyse.

Taux	100 % actions		50-50		100 % revenus fixes	
	Non déductibles	Déductibles	Non déductibles	Déductibles	Non déductibles	Déductibles
0,00 %	6,20 %	6,20 %	4,70 %	4,70 %	3,20 %	3,20 %
12,53 %	5,81 %	6,64 %	4,31 %	4,92 %	2,80 %	3,20 %
26,53 %	5,38 %	7,32 %	3,86 %	5,26 %	2,35 %	3,20 %
31,53 %	5,22 %	7,63 %	3,71 %	5,41 %	2,19 %	3,20 %
36,12 %	5,08 %	7,95 %	3,56 %	5,58 %	2,04 %	3,20 %
41,12 %	4,93 %	8,36 %	3,40 %	5,78 %	1,88 %	3,20 %
45,71 %	4,78 %	8,81 %	3,26 %	6,01 %	1,74 %	3,20 %
47,46 %	4,73 %	9,00 %	3,21 %	6,10 %	1,68 %	3,20 %
49,97 %	4,65 %	9,30 %	3,13 %	6,25 %	1,60 %	3,20 %
53,31 %	4,55 %	9,74 %	3,02 %	6,47 %	1,49 %	3,20 %

Par exemple, selon ces hypothèses, une personne dont le taux marginal d'imposition est de 41,12 % avec un portefeuille de placement équilibré devrait rembourser toute dette non déductible dont les intérêts excèdent 3,40 %.

Que faire si le taux d'intérêt de cette personne sur son prêt hypothécaire n'est actuellement que de 3,00 %, sachant que le renouvellement du prêt est prévu dans deux ans et que les intérêts pourraient être beaucoup plus élevés lors du renouvellement? Dans un tel cas, il est suggéré de ne pas accélérer le remboursement du prêt immédiatement. Lors du renouvellement, la situation devra être réévaluée selon les taux en vigueur.

Certains planificateurs financiers et planificatrices financières pourraient toutefois arriver à une autre conclusion. Dans l'exemple, la personne avait un portefeuille équilibré, soit 50 % de titres en actions canadiennes et 50 % de titres à revenus fixes. Le tableau présenté précédemment montre que pour la composante en revenus fixes, si le taux d'imposition marginal est de 41,12 %, lorsque le taux d'emprunt excède 1,88 % et que les intérêts ne sont pas déductibles, il est préférable de rembourser le prêt. Alors, pourquoi ne pas accélérer le remboursement du prêt avec la composante à revenus fixes du portefeuille et laisser intacte la composante en actions? D'un point de vue strictement financier, cette décision est la plus avisée. Assurez-vous toutefois que, d'un point de vue réglementaire, ces transactions respectent la politique de placement du client ou de la cliente.

Une autre astuce à laquelle d'autres PI. Fin. auront peut-être pensé est de rendre les intérêts du prêt déductibles. La stratégie consiste à disposer des placements non enregistrés pour rembourser un prêt ayant des intérêts non déductibles. Par la suite, un nouveau prêt sera contracté afin de réacquérir les placements précédemment disposés. Les intérêts de ce nouveau prêt seront déductibles puisque l'argent est emprunté avec l'objet d'en tirer un revenu. En rendant les intérêts du prêt déductibles, il sera moins intéressant d'en

accélérer le remboursement. Toutefois, quelques mises en garde s'imposent. Sera-t-il possible d'emprunter selon les mêmes conditions de crédit si le prêt est utilisé pour investir en placements? Quel est le gain latent du portefeuille de placement? En vendant les placements et en les réacquérant, y aura-t-il des pertes apparentes qui seront refusées? D'un point de vue réglementaire, est-ce que votre client ou cliente est en mesure de réaliser un prêt avec effet de levier?

Dans tous les cas, une analyse du portefeuille de placements non enregistrés devrait être faite avant de procéder à la disposition des placements pour rembourser un prêt. Vous pourrez ainsi évaluer les conséquences fiscales de ces dispositions. La décision de rembourser un prêt doit également tenir compte des pénalités qui pourraient s'appliquer. Bien souvent, en présence d'un prêt hypothécaire dont le remboursement occasionnerait une pénalité, il est suggéré d'augmenter les versements et de faire des remises en capital selon les limites permises par l'institution financière. Des remboursements additionnels pourraient être faits à la fin du terme afin d'éviter toute pénalité.

## Rembourser ses dettes ou épargner dans des placements enregistrés?

Et si les placements étaient détenus en CELI? Votre travail d'analyse n'en sera que simplifié, car le CELI est un abri fiscal. Le rendement net des placements d'un CELI est égal à son rendement brut. Par le passé, il était moins fréquent de rembourser un prêt à même les placements détenus en CELI, mais avec la hausse des taux d'intérêt, cette option devrait être mise de l'avant pour un nombre croissant de clients ou clientes ayant des prêts dont les taux d'intérêt sont élevés. Ceci est particulièrement vrai lorsque le profil d'investisseur est prudent.

Nous conviendrons que le retrait de placements REER n'est pas souhaitable pour rembourser une dette. Toutefois, une personne ayant annuellement des surplus devrait-elle utiliser ses surplus pour rembourser en priorité ses dettes ou pour épargner en REER? Aux

hypothèses présentées précédemment, en présence d'un REER, il faudra tenir compte du taux d'imposition marginal actuel et de celui anticipé lors du décaissement des placements. Il faudra également tenir compte de certaines mesures sociofiscales, par exemple le crédit d'impôt pour frais de garde d'enfants et les allocations familiales, dont la valeur peut fluctuer selon les cotisations faites au REER. Nonobstant les mesures sociofiscales, lorsque le taux d'imposition marginal actuel est égal au taux d'imposition marginal au décaissement, le REER se comporte exactement comme un CELI. L'hypothèse de rendement peut être comparée au taux d'intérêt net du prêt. Dans les autres circonstances, le calculateur des Normes d'hypothèses de projection saura vous aider à produire cette analyse<sup>1</sup>.

## Rembourser ses dettes personnelles ou épargner dans une société par actions ?

Le dernier volet de cette analyse s'adresse aux propriétaires d'une société par actions et, plus précisément, aux propriétaires d'une société de gestion. Devrait-on verser un dividende additionnel de sa société afin d'accélérer le remboursement d'un prêt personnel ? Bien qu'il existe une infinité de scénarios et que chaque situation devrait faire l'objet d'une analyse avec les professionnels et professionnelles de l'impôt du client ou de la cliente, nous présenterons une synthèse des cas de figure.

En présence d'un compte de dividende en capital (CDC) ou d'une avance due à l'actionnaire, il est possible de faire un versement à l'actionnaire libre d'impôt. Une fois les sommes versées à l'actionnaire, avec les éléments discutés au début du texte, vous serez en mesure de déterminer s'il est préférable de cotiser au REER, au CELI, en placements non enregistrés ou de rembourser un prêt personnel.

En l'absence d'un CDC ou d'une avance due à l'actionnaire, il faudra payer un dividende imposable à l'actionnaire pour retirer les placements de la société et ainsi rembourser un prêt personnel. Afin d'évaluer l'effet du versement d'un dividende imposable, plusieurs questions devront être posées. Y a-t-il un solde positif au compte de revenus à taux général (CRTG) permettant de verser un dividende déterminé ? Y a-t-il un solde positif au compte d'impôt en main remboursable au titre de dividende (IMRDD et IMRDND) permettant de profiter d'un remboursement au titre de dividende lors du versement d'un dividende imposable ? Quel sera l'impôt à payer personnellement sur le versement du dividende ? Quelle est la répartition d'actifs du portefeuille de placement dans la société ?

Le tableau suivant montre à partir de quel taux d'intérêt sur le prêt il faudrait verser un dividende imposable de la société pour rembourser une dette personnelle selon les paramètres suivants :

- les attributs fiscaux de la société (CRTG, IMRDD, IMRDND) ;

- la répartition d'actifs du portefeuille, soit en revenus fixes, en actions canadiennes ou une combinaison des deux ;
- les rendements sont calculés selon les Normes d'hypothèses de projection, soit 3,2 % pour les revenus fixes et 6,2 % pour les actions canadiennes ;
- aucuns frais de gestion ne sont considérés dans l'analyse ;
- le taux d'imposition personnel est constant dans le temps ;
- un taux de rotation de 20 % sur les actions ;
- une analyse faite sur une période de 10 ans ;
- les intérêts du prêt sont non déductibles.

	100 % revenus fixes	50-50	100 % actions
Aucun solde	2,47 %	4,37 %	6,22 %
CRTG	2,13 %	3,80 %	5,47 %
IMRDND	1,59 %	2,88 %	4,22 %
IMRDD et CRTG	1,36 %	2,49 %	3,67 %

Par exemple, selon ces hypothèses, une personne ayant un portefeuille de placement équilibré et un solde positif d'IMRDND devrait verser un dividende ordinaire afin de rembourser toute dette non déductible dont les intérêts excèdent 2,88 %.

Puisque l'analyse suppose un taux d'imposition personnel constant, une personne qui subira une baisse marquée de son taux d'imposition prochainement pourrait choisir de reporter le versement du dividende imposable au moment de la baisse du taux d'imposition. Prenons l'exemple d'une personne à l'aube de la retraite. Si cette personne choisit de verser un dividende imposable avant l'âge de la retraite, le dividende pourrait être imposé à un taux élevé. Autrement, la personne pourrait attendre d'être à la retraite pour procéder au versement du dividende, payer moins d'impôt sur le montant versé en dividende et, par la suite, rembourser ses dettes.

En résumé, dans un contexte de taux d'intérêt à la hausse, il vous faudra porter une attention particulière aux prêts comportant un taux d'intérêt élevé. Que ce soit un remboursement avec des sommes non enregistrées, des sommes enregistrées ou des sommes provenant d'une société par actions, toutes les options devraient être analysées de manière à bien conseiller votre clientèle. Il faut toutefois demeurer vigilant lorsque le prêt est

<sup>1</sup> Rembourser l'hypothèque ou épargner?, en ligne : <<https://app.iqpf.org/?locale=fr#/tools/reer-celi-reee-mortgage>>.

détenu conjointement. Rembourser pleinement un tel prêt pourrait avoir des effets indésirables advenant une séparation ou un décès. Finalement, même si l'option de rembourser ses dettes peut être avantageuse, d'autres options pourraient l'être davantage, comme cotiser à

un REEE ou au CELIAPP. Une analyse rigoureuse des différentes options est toujours de mise.

Gardez en tête que bien que le dicton «qui paie ses dettes s'enrichit» ne soit pas toujours exact, il est plus d'actualité depuis quelques mois.

### Lecture complémentaire :

« Devenir propriétaire en couple : vos protections », *Éducaloi*, en ligne : <<https://educaloi.qc.ca/capsules/devenir-propretaire-couple-protections/>>.

## La protection des épargnants dans l'industrie des services d'investissement : une analyse de l'influence des défaillances organisationnelles sous l'angle du *Swiss Cheese Model*

**Cinthia Duclos**

Les services d'investissement regroupent un ensemble d'activités répondant au besoin grandissant des citoyens d'obtenir des conseils en matière de placements (incluant le courtage en placement, le courtage en épargne collective et la planification financière). Cet ouvrage s'intéresse à la protection des épargnants dans la prestation de ces services, soit à la prévention des manquements professionnels susceptibles de leur causer des préjudices (pertes financières, anxiété, etc.). L'auteure porte une attention particulière au volet organisationnel de cette prestation de services, incluant les activités de direction, de gestion et de surveillance exercées par les dirigeants au sein des entreprises financières.



Pour plus de détails et pour commander :

<https://store.thomsonreuters.ca/fr-ca/home> • 1 800 363-3047



THOMSON REUTERS®



Audréanne Leblanc  
LL. M. Fisc., Pl. Fin.  
Conseillère principale  
Direction principale, Expertise et Services spécialisés  
en gestion de patrimoine  
Vice-présidence, Services-conseils en gestion de patrimoine

## Impôt minimum de remplacement : repenser ses réflexes

La fiscalité est en continuel mouvement et l'impôt minimum de remplacement (IMR) n'échappe pas à cette règle. Instaurée en 1986 afin de renforcer l'équité du système fiscal et de répondre aux critiques voulant que les particuliers à haut revenu profitaient d'avantages fiscaux<sup>1</sup>, cette mesure a pour objectif d'assurer le paiement d'un minimum d'impôt par les mieux nantis.

Lors de la présentation du budget fédéral de mars 2023, le gouvernement a choisi de renforcer cette position. Les ajustements à l'IMR sont actuellement à l'étude. Les nouvelles mesures bénéficieront à certains particuliers, tandis que d'autres subiront des impacts négatifs.

Voyons comment identifier les moments où le nouveau fonctionnement de l'IMR pourrait s'appliquer afin de développer de nouveaux réflexes<sup>2</sup>.

Le planificateur financier ou la planificatrice financière a un rôle important à jouer dans « la compréhension des obligations fiscales des contribuables et leur mise en commun afin d'optimiser la situation fiscale du client »<sup>3</sup>. En raison de sa capacité à projeter la situation financière de sa clientèle sur plusieurs années, il ou elle sera un allié incontestable lors des situations où l'IMR entre en jeu.

### Les bases du calcul

Pour déterminer l'IMR, on commence par effectuer une comparaison avec l'impôt régulier. En général, l'impôt minimum de remplacement est inférieur à l'impôt régulier et est donc mis de côté. Toutefois, dans des situations spécifiques, l'inverse peut arriver. Dans ce cas, le ou la contribuable est tenu de s'acquitter du montant le plus élevé des deux.

Dans cette optique, étant donné que le calcul implique diverses subtilités, le meilleur moment pour faire le calcul est celui de la déclaration de revenus.

### Qui doit payer cet impôt?

Il est crucial de noter que cet impôt s'applique spécifiquement aux particuliers et aux fiducies. Par conséquent, les sociétés ne sont pas concernées par ces mesures. Par ailleurs, toutes les formes de fiducies ne sont pas assujetties à l'IMR : les successions assujetties à l'imposition à taux progressifs seront exclues de l'application de l'IMR, et ce, pour une période de 36 mois. Il est également important de préciser que l'IMR ne s'applique pas au décès.

### Mais comment se calcule l'IMR?

Le calcul de l'IMR présente des différences significatives par rapport à celui de l'impôt régulier. Voici l'explication de la formule<sup>4</sup> :

$$A \times (B - C) - D$$

A : **Taux de base**. Il représente le taux d'imposition utilisé pour le calcul de l'IMR. Il est important de souligner qu'il ne s'agit pas d'un taux progressif, mais plutôt d'un taux fixe.

B : **Revenu imposable modifié**. Plusieurs modifications sont apportées pour déterminer l'impôt minimum. Les ajustements significatifs comprennent, entre autres, le taux d'inclusion du gain en capital et les déductions autorisées.

C : **Exemption**. Afin de respecter l'objectif de cette loi qui vise principalement les contribuables à revenus élevés, une exemption est prévue. Grâce à elle, l'IMR parvient à cibler les revenus plus importants.

D : **Crédit d'impôt minimum de base pour l'année**. La majorité des crédits d'impôt personnels sont pris en considération dans le calcul. Il existe certaines exceptions telles que le crédit pour dividende, lequel est complètement refusé.

### Quelles sont les modifications de 2024 ?

Tous les éléments de la formule subissent des modifications en 2024, ce qui représente des changements significatifs. Parmi eux, voici les ajustements principaux pouvant affecter la pratique des Pl. Fin.<sup>5</sup> :

- 1 « Impôt minimum de remplacement », Chaire en fiscalité et finances publiques, en ligne : <<https://cffp.recherche.usherbrooke.ca/outils-ressources/guide-mesures-fiscales/impot-minimum-remplacement/>> (consulté le 1<sup>er</sup> décembre 2023).
- 2 Ce document explore les évolutions de l'IMR telles que définies dans la proposition législative du 4 août 2023. Il est important de noter que d'autres modifications pourraient également être adoptées au moment de la sanction de la loi.
- 3 « Guide des compétences des Pl. Fin. », Institut de planification financière, p. 25, en ligne : <[https://institutpf.org/assets/Documents/InstitutPF\\_Guide-des-competences.pdf](https://institutpf.org/assets/Documents/InstitutPF_Guide-des-competences.pdf)>.
- 4 En vertu de l'article 127.51 L.I.R.
- 5 Il existe aussi des modifications qui pourraient avoir un impact sur la PTPE.

	Avant les modifications (2023)	Après les modifications (2024)	
Modification du taux de base	Fédéral : 15 % Provincial : 14 %	Fédéral : 20,5 % Provincial : 19 %	Élément A
Modification de l'inclusion du gain et des pertes en capital <sup>6</sup>	Taux d'inclusion à 80 %	Taux d'inclusion à 100 %	Élément B
Gain en capital sur les dons de titres cotés en bourse	Exclusion à 100 %	Inclusion de 30 % du gain en capital	Élément B
Déduction	Intérêt et frais financiers déductibles à 100 %	Intérêt et frais financiers déductibles à 50 %	Élément B
Augmentation de l'exemption <sup>7</sup>	Fédéral et provincial : 40 000 \$	Fédéral : 173 000 \$ (4 <sup>e</sup> tranche d'imposition) Provincial : 175 000 \$ Le montant sera maintenant indexé.	Élément C
Crédit d'impôt minimum de base <sup>8</sup>	100 %	50 %	Élément D

## Nouveaux réflexes à adopter

Longtemps associé à l'utilisation de l'exonération pour gain en capital (ECGC) lors de la vente des actions, l'IMR se retrouve désormais impliqué dans divers contextes, élargissant ainsi sa portée. De nouveaux réflexes devront ainsi être adoptés.

Voici quelques exemples d'applications :

- Gain en capital :
  - Vente d'immeuble locatif ;
  - Vente d'actions qui dépasse l'ECGC ou sans l'utilisation de l'ECGC ;
  - Vente de certains titres.

En ne considérant qu'un gain en capital sans autre revenu, l'IMR commence à s'appliquer à partir d'un gain de 334 800 \$ et plus, selon nos calculs. Avant 2024, aucun IMR n'était payable sur un gain en capital.

- Gain en capital et ECGC :
  - Diminution de l'IMR lors de l'utilisation de l'ECGC ;
  - Pour un gain en capital de 971 190 \$ (66 672 \$ en 2023 vs 42 333 \$ en 2024)<sup>9</sup>.
- Options d'achat d'actions :
  - Ne s'applique que dans des cas précis où la valeur des options d'achat est importante.

- Don :  
L'impact se ressentira lors de dons avec un gain latent très important. Il pourrait être envisageable de répartir les dons sur plusieurs années. Aussi, il serait pertinent d'éviter de faire un don de titres au même moment qu'un autre gain important dans une année.
- Dons d'actions accréditives : en raison des modifications des règles de l'IMR à partir de 2024, la possibilité d'utiliser ce moyen philanthropique sera moins intéressante<sup>10</sup>.
- Prêt levier : avec la diminution de la déductibilité des frais d'intérêt à 50 %, il pourrait y avoir des répercussions lorsqu'un particulier utilise un effet de levier de manière significative, notamment pour le ou la propriétaire d'un parc immobilier.

Ainsi, le planificateur financier ou la planificatrice financière pourra enrichir sa pratique en explorant les

<sup>6</sup> En ce qui concerne le gain en capital admissible à l'ECGC, le traitement reste le même. Il y a donc une inclusion du gain en capital à hauteur de 30 % avant et après 2024. Ainsi, la diminution de l'IMR lors de l'utilisation de l'ECGC est tributaire de l'augmentation de l'exemption.

<sup>7</sup> L'exemption s'applique seulement aux particuliers et aux successions assujetties à l'imposition à taux progressifs ; dans le cas des autres fiducies, l'exemption est de zéro autant pour les anciennes dispositions que les nouvelles.

<sup>8</sup> Certains crédits sont actuellement refusés à 100 %, entre autres le crédit pour dividende. Cette disposition ne change pas et reste donc applicable.

<sup>9</sup> Ne considérant aucun autre revenu. Un gain en capital de 971 190 \$ a été utilisé pour 2023 et 2024 afin d'exclure l'augmentation de l'ECGC et d'isoler les changements législatifs. Les crédits de base n'ont également pas été utilisés, puisque le revenu imposable est nul dans nos calculs. Les montants fédéraux sont calculés après l'abattement.

<sup>10</sup> Bien que répandue, la stratégie n'offre pas l'efficacité fiscale la plus élevée.

répercussions de l'IMR, non seulement lors de la vente d'actions avec l'EGC, mais aussi dans d'autres scénarios.

### Est-ce que ces changements modifient le calcul de la récupération ?

Absolument, et c'est là qu'un planificateur financier ou une planificatrice financière peut vraiment faire la différence. Avec son savoir-faire, il ou elle peut anticiper les revenus à venir et concevoir des stratégies intelligentes pour faciliter ce processus de récupération.

Il est intéressant de noter que l'IMR peut être remboursé intégralement sur une période de sept ans, offrant ainsi la possibilité au particulier de récupérer la totalité de cet impôt.

Si un particulier a un solde d'IMR, il ou elle peut obtenir un remboursement équivalant à la différence entre son impôt régulier et son IMR lors d'une année donnée. Il faut donc comparer ces deux montants chaque année. Si l'impôt régulier est supérieur à l'IMR, un remboursement pourrait avoir lieu.

Un des avantages des modifications est qu'avec l'augmentation de l'exemption à 173 000 \$, le solde d'IMR risque d'être plus faible ou inexistant. En conséquence, le remboursement sera plus rapide et important.

Généralement, nous privilégions les revenus entièrement imposables, tels que les salaires, les intérêts et les retraits REER/FERR. Bien que le remboursement reste plus rapide avec ces types de revenus, la nouveauté de l'inclusion à 100 % du gain en capital offre également la possibilité d'accroître le remboursement d'IMR.

Cet avantage concerne également ceux et celles qui ont déjà payé de l'IMR par le passé. À compter de 2024, certains individus peuvent anticiper un remboursement d'IMR plus substantiel que prévu initialement. Par conséquent, envisager une réévaluation de la planification financière pourrait s'avérer judicieux, car il est possible que moins de revenus soient nécessaires pour obtenir un remboursement complet.

### Conclusion

Selon le directeur parlementaire du budget, une augmentation des revenus de 2,6 milliards sur une période de cinq ans est prévue. Cependant, le nombre de personnes assujetties à l'IMR devrait diminuer, passant de 69 000 en 2023 à 26 000 en 2024. Ce constat conduit à deux conclusions. Tout d'abord, pour certains particuliers, il ne sera pas évident de récupérer la totalité de l'IMR. Ensuite, bien que moins de personnes soient désormais touchées par l'IMR, son impact sera beaucoup plus marqué.

#### Lecture complémentaire :

Dany PROVOST, « Analyse de la pertinence de récupérer l'IMR », *Finance et Investissement*, en ligne : <<https://www.finance-investissement.com/edition-papier/nouvelles-edition-papier/analyse-de-la-pertinence-de-recuperer-limr/>>.



Shirley Marquis  
MBA, Pl. Fin.  
Vice-présidente - Réseaux de courtage  
Beneva

## Fin d'emploi : faites les bons choix en matière de protection

Le marché du travail est en mutation depuis quelques années : télétravail, travail hybride et avancées technologiques viennent bouleverser les habitudes. La rareté et le nomadisme de la main-d'œuvre ont fait basculer les entreprises vers un modèle d'attraction des talents où les avantages sociaux sont un outil puissant pour attirer et conserver le capital humain. Malgré toute la beauté de l'offre globale des employeurs, les générations actuellement sur le marché du travail ne sont pas aussi fidèles que les précédentes et continueront de butiner à la recherche de la meilleure opportunité.

Changer d'emploi ou partir à la retraite est une décision importante où l'on se retrouve généralement devant des choix qui influenceront le niveau de vie, mais aussi les différentes couvertures en assurance. Les choix sont parfois faits à la va-vite. Pourtant, une mise à jour devrait être faite avec son planificateur financier ou sa planificatrice financière pour s'assurer de prendre la bonne décision en fonction de sa situation personnelle!

Voyons ensemble les trois principales garanties offertes par un programme d'assurance collective ainsi que les opportunités qui en découlent en cas de changement d'emploi ou de départ à la retraite.

### 1. Assurance vie

Que ce soit pour partir à la retraite ou pour relever un autre défi professionnel, l'employé ou employée aura un droit de transformation à un taux habituellement plus élevé que le taux qu'aurait la même protection souscrite sur une base individuelle. En fonction de son état de santé et de son assurabilité générale, il pourra souscrire, sur une base personnelle, une nouvelle protection d'assurance. La notion d'assurabilité est cruciale. Quand l'état de santé est précaire et qu'il est difficile ou impossible de souscrire une autre assurance de façon personnelle, l'option offerte par le programme collectif est à privilégier.

Le droit de transformation des protections en assurance vie lors d'un départ de l'employé ou employée est encadré dans la *Loi sur les assureurs*. Voici un extrait de l'article 62 du *Règlement d'application de la Loi sur les assurances*, RLRQ, c. A-32.1, r. 1 :

Tout contrat d'assurance collective sur la vie doit donner à l'adhérent qui cesse de faire partie du groupe **avant l'âge de 65 ans** la faculté de transformer en tout ou en partie sa protection d'assurance sur la vie ou, le cas échéant, celle de sa famille et des personnes à sa charge, en une assurance individuelle sur la vie.

Le montant d'assurance sur la vie de l'adhérent qui peut être transformé doit être d'au moins 10 000 \$ et ne peut excéder le moindre du montant de l'ensemble des protections d'assurance sur la vie qu'il détenait en vertu du contrat à la date de la transformation ou 400 000 \$.

De plus, le montant d'assurance sur la vie qui peut être transformé doit être d'au moins 5 000 \$ pour chacun des membres de sa famille et pour chacune des personnes à sa charge, sans excéder le montant d'assurance sur la vie de ces personnes à la date de la transformation.

Cette faculté peut être exercée par l'adhérent **dans les 31 jours de son départ** du groupe, **sans avoir à justifier de son assurabilité** ni, le cas échéant, de celle de sa famille et des personnes à sa charge. La protection offerte par le contrat d'assurance collective demeure en vigueur durant ce délai ou, le cas échéant, jusqu'au jour de sa transformation en une assurance individuelle.

La faculté de transformation **ne s'applique pas** à une assurance contre la maladie ou les accidents qui est accessoire au contrat d'assurance sur la vie.

Cependant, le tout s'applique pour les adhérents et adhérentes ayant été assurés au moins cinq ans (art. 66 du Règlement).

Illustrons la situation : Marianne quitte son emploi où elle recevait un salaire annuel de 70 000 \$. Son privilège de transformation sera donc de 70 000 \$ en assurance vie, puisqu'elle était couverte pour un multiple de 1x son salaire. Elle demande à sa conseillère en sécurité financière de lui proposer des protections équivalentes sur une base personnelle. Elle en profite pour refaire son analyse en tenant compte de sa nouvelle réalité et de son projet imminent d'acheter un condo. Comme sa santé est excellente, un éventail de possibilités s'offre à elle. Il est toujours intéressant de souscrire une protection personnelle alors qu'on est plus jeune : on garantit son assurabilité et les coûts sont moindres que si l'on attend la retraite, par exemple ! Comme le délai est court (31 jours), il convient de s'informer et de procéder avec diligence.

## 2. Assurance salaire ou invalidité

Contrairement à l'assurance vie, il n'est pas prévu dans la *Loi sur les assurances* de pouvoir transformer sa protection d'assurance salaire. Celle-ci est directement liée aux tâches et aux risques associés à l'emploi. Cela dit, le contraire est possible. On peut conserver les protections souscrites à titre individuel même lorsqu'on se retrouve couvert par une assurance collective! Cela peut même être avantageux.

Certains salariés et salariées d'une organisation se retrouvent avec une couverture sous forme de paliers, ce qui pourrait faire en sorte qu'ils ne soient couverts qu'à 55 % de leurs revenus. Dans un tel cas, advenant une invalidité, il est probable qu'il y aura un manque à gagner pour couvrir le niveau de vie. Ainsi, la couverture souscrite à titre personnel viendra améliorer la situation financière de l'employé ou employée advenant un arrêt de travail à plus ou moins long terme.

Deuxième bonne raison en faveur de la conservation des protections individuelles : certains assureurs ont adapté leur gamme de produits en permettant la transformation d'une assurance salaire en assurance soins de longue durée! Bien sûr, il faudra porter attention aux définitions qui nécessairement changeront. Les définitions seront donc celles relatives à la perte d'autonomie. On doit être en mesure d'effectuer les activités de la vie quotidienne telles que se nourrir, se déplacer seul, se laver, s'habiller sans aide, et ce, sans perte cognitive.

Un cas fictif : Sébastien avait souscrit une protection en assurance salaire de 3 000 \$/mois quand il était notaire en pratique privée. Après quelques années comme expert dans un département de gestion de patrimoine d'une banque, il décide de prendre sa retraite à 62 ans. Malgré un changement d'emploi, il a continué d'assumer les primes de son assurance salaire personnelle. Il contacte l'assureur et décide de se prévaloir de cette option de transformation en assurance soins de longue durée qu'il viendra ajouter à son plan pour la retraite. Advenant une perte d'autonomie, cela lui évitera de décaisser ses placements pour assumer des coûts relatifs à ses soins de santé.

## 3. Les soins de santé et médicaux

Saviez-vous que, même en cas de départ volontaire d'un emploi, il est possible de conserver des protections? Que l'on parte à la retraite ou pour relever un autre défi

professionnel, il existe des solutions chez la plupart des assureurs pour conserver une grande partie des avantages qu'offrait le programme collectif au niveau des soins paramédicaux.

En effet, plusieurs assureurs offrent des solutions pour évoluer d'un plan collectif vers une protection individuelle. Si le conjoint ou la conjointe et les enfants étaient sur le même plan, ils pourraient également être admissibles sur le nouveau plan individuel. C'est une option à considérer, surtout si la personne a des soucis de santé. Elle doit s'informer au préalable (idéalement avant la fin d'emploi) de cette possibilité, car bien qu'assez répandue, cette option n'est pas automatique. Il faut procéder dans un délai de 60 jours après la fin d'emploi si l'on souhaite être exempté.

Rappelons que cette protection est complémentaire à celle de la Régie de l'assurance maladie du Québec (RAMQ) qui est obligatoire<sup>1</sup>. Advenant que ni la personne ni son conjoint ou sa conjointe n'ont accès à un programme d'assurances collectives, il faudra adhérer à celui de la RAMQ.

Ces protections valent leur pesant d'or. Contrairement à une croyance populaire, les régimes provinciaux tels que la RAMQ ne couvrent pas tout! En effet, les lunettes et les lentilles cornéennes, certains médicaments, les soins dentaires (sous réserve de la nouvelle prestation dentaire canadienne) et les consultations auprès de professionnels ou professionnelles de la santé tels que les physiothérapeutes ne sont pas couverts par les régimes publics. Sachez que les primes versées à des régimes privés d'assurance maladie<sup>2</sup>, y compris les couvertures médicales, dentaires et d'hospitalisation, sont considérées comme des frais médicaux admissibles par l'Agence du revenu du Canada (ARC) et Revenu Québec. Des crédits d'impôt y sont donc associés!

L'assurance voyage fait habituellement partie de cette offre complémentaire des assureurs au niveau des soins de santé. Bien que non obligatoire, cette protection est fort utile pour plusieurs Québécois et Québécoises qui apprécient voyager, notamment les « snowbirds » qui passent une bonne partie de l'année au chaud. Il est bien souvent plus avantageux de souscrire sur une base annuelle quand on voyage fréquemment.

<sup>1</sup> *Loi sur l'assurance médicaments*, RLRQ, c. A-29.01.

<sup>2</sup> En ligne : <<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/entreprises/sujets/retenues-paie/avantages-allocations/primes-versees-a-regime-privé-assurance-maladie.html>>.

Le changement d'emploi et le départ à la retraite sont deux étapes cruciales où l'accompagnement d'un professionnel ou d'une professionnelle est recommandé. Bien sûr, pour tout ce qui a trait au coût de vie et aux options de placements, mais aussi pour tous les choix

et opportunités quant aux assurances, les choix à faire méritent d'être réfléchis, car, bien souvent, ils seront définitifs et auront un impact marqué sur le portefeuille de protection du client ou de la cliente.

**Lecture complémentaire :**

« Info assurance médicaments », *Régie de l'assurance maladie du Québec*, sections 1.5 et 4.1 à 4.5, en ligne : <https://institutpf.org/assets/Documents/lacible/lecture-complementaire-assurance-fevrier2024.pdf>.



Jacinthe Faucher  
Notaire, D. Fisc., Pl. Fin., LL. B., D.D.N.  
Planificatrice financière  
Fonds FMOQ inc.

### La procuration générale ou spécifique d'administration

En tant que planificateur financier ou planificatrice financière, il est fréquent de rencontrer une personne qui se présente pour conclure un contrat en lieu et place d'une autre personne, ayant en main une procuration d'administration. Comment déterminer si cet acte est valide et toujours en vigueur avant de conclure la transaction, tout en voulant limiter les abus possibles ?

Le contrat par lequel une personne (le mandant ou la mandante) accorde à autre personne (le ou la mandataire) les pouvoirs de la représenter dans l'administration de ses biens constitue une procuration d'administration.

La procuration peut être générale, c'est-à-dire qu'elle accorde tous les pouvoirs d'administration des biens en faveur du ou de la mandataire, ou encore spécifique. Dans ce dernier cas, les pouvoirs accordés sont limités : ils permettent d'accomplir une tâche bien définie comme vendre une voiture, ou ils ont une durée déterminée dans le temps. Il peut aussi s'agir d'une combinaison des deux.

Puisqu'il s'agit d'un contrat, le ou la mandataire doit accepter sa charge<sup>1</sup>. L'acceptation est expresse

lorsqu'elle est stipulée formellement à l'acte, ou encore tacite lorsqu'elle s'induit des actes du ou de la mandataire ou de son silence<sup>2</sup>. Le ou la mandataire n'a cependant pas à assister à la rédaction de l'acte.

Comme tout mandat, les pouvoirs du ou de la mandataire sont déterminés dans la procuration. Il peut s'agir de la simple administration, lorsque cela est mentionné à l'acte, ou encore lorsque le mandat est conçu en termes généraux<sup>3</sup>. Cette simple administration accorde au ou à la mandataire les pouvoirs d'accomplir tous les actes nécessaires à la conservation des biens ou ceux qui sont utiles pour maintenir l'usage auquel ces biens sont normalement destinés<sup>4</sup>. Enfin, la procuration peut prévoir à l'acte des pouvoirs qui excèdent les pouvoirs de la simple administration, soit ceux de la pleine administration, en les énumérant expressément. Dans un tel cas, le ou la mandataire pourra accomplir tous les actes d'administration en lieu et place du mandant ou de la mandante qui y sont énumérés, notamment celui de vendre et d'hypothéquer les biens administrés et en changer la destination et faire tout autre acte nécessaire ou utile, y compris toutes espèces de placements<sup>5</sup>. Notez cependant que la personne mandataire n'est pas autorisée à faire des donations avec les biens qui lui sont confiés dans l'administration.

Toute personne majeure et apte peut conclure une telle procuration. Le consentement de la personne doit être libre et éclairé<sup>6</sup>.

#### Distinction entre la procuration générale et le mandat de protection

La procuration générale et le mandat de protection comportent plusieurs similarités et peuvent parfois être confondus. Il est d'ailleurs fréquent que la procuration générale soit rédigée dans le même acte juridique que le mandat de protection. Toutefois, il existe plusieurs différences entre ces deux actes :

1 Code civil du Québec, L.Q. 1991, c. 64 (ci-après « C.c.Q. »), art. 2130.  
2 Art. 2132 C.c.Q.  
3 Art. 2135 C.c.Q.  
4 Art. 1301 C.c.Q.  
5 Art. 1307 C.c.Q.  
6 Art. 1398 et 1399 C.c.Q.

	Procuration générale	Mandat de protection
Étendue	Pouvoirs de la simple ou pleine administration (en énumérant les pouvoirs expressément)	Pouvoirs de la simple ou pleine administration
Objet	Administration des biens	Administration des biens et protection de la personne
Entrée en vigueur	Dès la signature par le (la) mandant(e) et l'acceptation par le (la) la mandataire	Lorsque l'inaptitude du (de la) mandant(e) a été constatée et que le mandat est homologué
Formalités	Aucune particulière ; peut être verbale ou écrite, mais pour une question de preuve, l'écrit est souvent requis	Acte notarié en minute ou devant deux témoins qui n'ont pas d'intérêt à l'acte, et qui doivent être en présence du (de la) mandant(e) lors de la signature et être en mesure de constater l'aptitude du (de la) mandant(e) à agir
Révocation	En tout temps, par le (la) mandant(e)	Si le mandat est homologué, le (la) mandataire ne peut y renoncer que s'il y a un(e) remplaçant(e) nommé(e) ou s'il a demandé l'ouverture d'un régime de protection à l'égard du (de la) mandant(e)  Révocation judiciaire possible
Surveillance	En tout temps, puisque le (la) mandant(e) est toujours apte et responsable de ses biens	Aucune par le (la) mandant(e), puisque cette personne est inapte ; toutefois, elle doit être informée des décisions qui la concernent et y participer
Inventaire	Non exigé par la loi	Requise pour les mandats homologués depuis novembre 2022
Reddition de compte	Non exigée par la loi	Requise pour les actes signés depuis novembre 2022 et la fréquence ne peut excéder 3 ans
Reddition de compte finale	Non exigée par la loi	Requise par la loi
Registre	Aucun	Oui, Registre des mandats de protection de la Chambre des notaires et du Barreau du Québec
Fin	Mandat arrivé à échéance  Le (la) mandant(e) et le (la) mandataire ont rempli leurs obligations  Révocation par le (la) mandant(e)  Le (la) mandant(e) renonce au mandat  Le (la) mandant(e) ou mandataire décède  Le (la) mandant(e) ou mandataire fait faillite  Le (la) mandant(e) ou le mandataire devient inapte	Par le décès du (de la) mandant(e) ou du (de la) mandataire si le mandat ne prévoit pas de remplaçant(e)  Par l'ouverture d'un régime de protection à l'égard du (de la) mandataire  Par la faillite du (de la) mandataire  Par le jugement constatant l'aptitude du (de la) mandant(e)  Par la révocation du mandat par le tribunal

### L'inaptitude du mandant ou de la mandante

Il arrive parfois qu'un mandant ou une mandante ayant accordé une procuration en faveur d'une personne commence à perdre ses facultés cognitives. Nous savons tous qu'un mandant ou une mandante doit être apte lors de la signature d'une procuration et qu'advenant son inaptitude, un mandat de protection peut être homologué ou encore il y a ouverture d'un régime de protection devant le tribunal à son égard. Toutefois, cette « inaptitude » doit-elle être constatée par le tribunal, permettant ainsi à une procuration de perdurer jusqu'à l'homologation d'un mandat de protection (ou l'ouverture d'un régime de protection)? Ou bien la procuration prend-elle fin dès que l'inaptitude d'une personne est évidente, généralement avant que le tribunal ne le constate ?

La réponse à cette question n'est pas sans controverse, mais la tendance jurisprudentielle indique que dès que le mandant ou la mandante est considéré comme inapte « de fait », la procuration générale prend fin automatiquement. En effet, il est de l'essence même d'un mandat que le mandant ou la mandante puisse surveiller la gestion du ou de la mandataire, demander des informations et des comptes et pouvoir le révoquer en tout temps. Ces actes ne pourraient être accomplis par une personne inapte « de fait ».

Par conséquent, il existe toujours un intervalle de temps qui demeure sans qu'il soit possible qu'un ou une mandataire puisse agir en lieu et place du mandant ou de la mandante, c'est-à-dire dès que ce dernier devient inapte de fait. Toutefois, une mesure prévue au *Code civil du Québec* indique que lorsqu'une instance d'homologation de mandat de protection<sup>7</sup> ou encore d'ouverture d'un régime de protection<sup>8</sup> est mise en œuvre devant le tribunal pour un mandant ou une mandante ayant accordé une procuration générale ou spécifique, cette dernière reprend effet, à moins que le tribunal en décide autrement.

Cela permet ainsi de raccourcir de façon importante la période pendant laquelle le mandant ou la mandante ne sera pas protégé par une procuration ou un mandat de protection, puisque dès l'ouverture de l'instance devant le tribunal, la procuration revit.

Considérant le délai pour qu'un jugement en homologation d'un mandat de protection, ou d'ouverture d'un régime de protection, soit rendu, ne vaudrait-il pas la peine de recommander davantage une telle procuration générale ou spécifique pour qu'une personne puisse être représentée dès l'instance d'homologation d'un mandat de protection ou l'ouverture d'un régime de protection ? Nous croyons que cela peut faciliter l'administration des biens de plusieurs personnes, particulièrement si elles possèdent un important patrimoine, une entreprise, des immeubles à gérer, etc.

Il va sans dire qu'un certain risque d'être victime d'abus plane au-dessus d'un tel document juridique. D'ailleurs, l'utilisation frauduleuse des procurations est l'une des principales causes d'abus financiers<sup>9</sup>. Il est donc très important de toujours faire preuve de prudence lorsqu'une transaction s'effectue par le biais d'une procuration. Voici donc certaines mesures de protection qui pourraient permettre d'éviter des abus financiers :

- S'assurer que la procuration est toujours en force. Malheureusement, il n'existe pas de registre de procurations permettant de le savoir. Si la procuration est notariée, il y aura lieu de vérifier auprès du ou de la notaire instrumentant. Notez qu'il est possible que le mandant ou la mandante ait omis d'informer le ou la notaire de la révocation de sa procuration. C'est pourquoi il faut également vérifier directement auprès du mandant ou de la mandante ;
- Limiter la durée de la procuration à une période déterminée, par exemple une année. Après cette période, prévoir une reconduction écrite et signée pour une même durée ;
- Prévoir dans la procuration une clause obligeant une reddition de compte annuelle au mandant ou à la mandante ;
- Ne pas nommer de remplaçant ou remplaçante s'il n'est pas possible de trouver une autre personne aussi digne de confiance que le ou la mandataire déjà nommé. En temps opportun, il y aura lieu de réviser la procuration et nommer un nouveau ou une nouvelle mandataire ;
- La rédiger uniquement lorsque le besoin se fait sentir, ou encore aviser le ou la mandataire de l'existence d'une telle procuration uniquement lorsque cela est nécessaire ;
- Opter pour la simple administration et, au besoin, autoriser la pleine administration, mais, dans ce cas, le mandant ou la mandante pourra exiger qu'une tierce personne, par exemple un professionnel ou une professionnelle (notaire, avocat ou avocate, comptable, etc.), intervienne à l'acte, ou encore la mandante ou le mandant lui-même ;
- Autoriser des actes de pleine administration, mais exiger que le mandant ou la mandante donne son consentement lorsque la transaction excède un montant, par exemple 5 000 \$ ou 10 000 \$ ;
- Nommer plusieurs mandataire, et de préférence en nombre impair, afin qu'ils ou elles puissent agir à la majorité ou encore à l'unanimité ;
- Réviser régulièrement la procuration afin qu'elle respecte toujours les intentions du mandant ou de la mandante ;

7 Art. 21671(2) C.c.Q.

8 Art. 273 C.c.Q.

9 Étude du Comité national d'éthique sur le vieillissement, produit en juin 2018.

## Aspects légaux et succession

- Le mandant ou la mandante doit vérifier régulièrement ses comptes bancaires et ses affaires, malgré la procuration en force ;
- Choisir des mandataires de confiance et en cas de doute, les révoquer ;
- Toujours s'assurer de l'identité du ou de la mandataire et du mandant ou de la mandante ;
- En cas de doute sur la capacité du mandant ou de la mandante ou du mandataire ou de la mandataire, être vigilant ;
- Au besoin et si la situation est complexe, consulter un ou une notaire ou un avocat ou une avocate.

### La révocation d'une procuration

Un mandant ou une mandante doit révoquer sa procuration générale lorsqu'il a des doutes sur l'administration du ou de la mandataire, ou encore lorsque les fins pour lesquelles elle a été accordée sont remplies. Même si la procuration a une durée déterminée, rien n'empêche de la révoquer avant l'arrivée du terme.

La meilleure méthode pour révoquer une procuration est sous forme notariée. Le ou la mandataire devra être avisé que la procuration a pris fin. Il importe également de notifier les institutions financières et les autorités gouvernementales de la fin de la procuration, de même que toutes les personnes ou institutions avec qui le ou la

mandataire a pu agir. Si la procuration est notariée, le ou la notaire instrumentant devra être avisé également. Enfin, le mandant ou la mandante devrait exiger que lui soient remises toutes les copies de la procuration.

### Conclusion

La procuration est un acte juridique autorisant une personne à agir en lieu et place d'une autre personne pour l'administration de ses biens. Plusieurs motifs peuvent justifier une telle procuration, tels qu'un voyage à l'étranger, la complexité de certaines tâches, le temps manquant ou encore un problème de santé physique. Une telle procuration comporte plusieurs avantages, notamment l'assurance d'être représenté lorsqu'il n'est pas possible de le faire soi-même et de profiter de l'expertise d'autres personnes de confiance. De plus, même si la procuration prend fin lorsque le mandant ou la mandante est inapte de fait, dès l'instance en homologation d'un mandat de protection ou si l'ouverture d'un régime de protection est en cours devant le tribunal, cette procuration reprend effet. Néanmoins, les risques d'abus financiers demeurent importants. C'est pourquoi les planificateurs financiers et planificatrices financières doivent être très prudents et rigoureux lorsqu'une transaction s'effectue par le biais d'une procuration générale ou spécifique d'administration.

### Lecture complémentaire :

« La procuration », *Chambre des notaires du Québec*, en ligne : <<https://www.cnq.org/vos-services-notariaux/protection-des-personnes/la-procuration>>.



Clément Hudon

Pl. Fin., FCSI, B.A.A., M. Sc.

Professeur en planification financière  
École des sciences de l'administration  
Université TÉLUQ

## Sommes-nous biaisés?

Le 1<sup>er</sup> novembre dernier, j'ai assisté à un dîner-conférence offert par l'Institut sur la retraite et l'épargne de HEC Montréal intitulé « Caractéristiques des planificateurs financiers : Impact sur les conseils ? ». Cette conférence était animée par le professeur Philippe d'Astous qui nous dévoilait le fruit de sa recherche du même titre. De plus, Julie Raïche, planificatrice financière et ancienne présidente de l'Institut de planification financière, agissait aussi à titre de présentatrice, puisque la recherche avait été effectuée en partenariat avec FP Canada et l'Institut de planification financière.

Vous trouverez l'article original en anglais datant de juillet 2022 et intitulé « The Quality of Financial Advice: What Influences Client Recommendations? » sur le site de la Fondation canadienne pour la planification financière<sup>1</sup>, mais il existe aussi un sommaire exécutif en français<sup>2</sup> sur le même site.

« Les résultats indiquent que les planificateurs financiers sont plus susceptibles de recommander des produits qu'eux-mêmes ou leur conjoint possède, ou ceux qu'ils sont autorisés à vendre. De même, en ce qui concerne les investissements, les planificateurs financiers sont plus susceptibles de recommander des produits au sujet desquels les clients se renseignent, même lorsque ces produits sont aléatoirement choisis. Les planificateurs financiers sont systématiquement sensibles au genre du client, même lorsque le genre n'est pas pertinent à la recommandation », ont constaté le professeur d'Astous et ses collègues, la professeure Irina Gemmo et le professeur Pierre-Carl Michaud.

Sans vouloir trop simplifier les différents constats de cette recherche, l'un d'eux est que les planificateurs financiers et planificatrices financières ont tendance à être biaisés et à recommander avec conviction ce en quoi ils croient personnellement, notamment, au niveau des placements pour leur clientèle.

Lors de la composition du portefeuille de leur clientèle, il semble que plusieurs Pl. Fin. dont le portefeuille personnel est composé majoritairement d'actions pourraient avoir tendance à recommander un pourcentage important d'actions aussi, et cela malgré l'utilisation du profil d'investisseur, lequel est complété en discutant avec le client ou la cliente. Nous savons tous qu'un simple commentaire de notre part peut influencer notre client ou cliente dans un sens ou dans l'autre selon la question.

Malgré le fait que les actions soient ciblées dans les constats de la recherche et que dans certains milieux elles soient mal vues, alors que les certificats de placements garantis (CPG) et les obligations sont bien vus, ces produits peuvent représenter autant l'un que l'autre un problème pour la rentabilité et la volatilité du portefeuille d'un client ou d'une cliente. Ainsi, peu importe que nous ayons un biais envers les actions ou les CPG, nous servons mal notre clientèle si nous n'avons pas conscience de ce biais et ne sommes pas en mesure d'effectuer nos recommandations en fonction des besoins du client ou de la cliente.

Personnellement, je ne suis pas surpris par les résultats de la recherche, car dans l'une de mes anciennes fonctions où j'accompagnais les conseillers et conseillères dans la vente de fonds communs de placement, nous avons observé que les conseillers et conseillères qui investissent dans des CPG plutôt que dans ce type de produit avaient tendance à recommander ces mêmes CPG à leur clientèle. Encore une fois, attention de ne pas mélanger notre profil d'investisseur avec celui de notre client ou cliente.

Mais tout n'est pas négatif dans ce constat. La recherche semble démontrer que le conseil n'est pas teinté par le commissionnement ou la bonification de salaire.

### D'autres recherches le prouvent

Ce n'est pas la seule recherche ou étude qui démontre que nous avons tous tendance à être biaisés. Les différentes formations en lien avec « Équité, Diversité et Inclusion (EDI) »<sup>3</sup> soulignaient clairement que nous tendons à être

1 En ligne : <<https://fpcanadaresearchfoundation.ca/media/2bvozpjr/fpcanada-hec-en-the-quality-of-financial-advice-paper.pdf>>

2 En ligne : <<https://fpcanadaresearchfoundation.ca/media/OoejOjor/fpcanada-hec-fr-the-quality-of-financial-advice-es.pdf>>

3 Observatoire sur la réussite en enseignement supérieur (2023). Équité, diversité et inclusion (EDI) : au cœur de la réussite étudiante. En ligne : <<https://oresquebec.ca/dossiers/equite-diversite-et-inclusion-edi-au-coeur-de-la-reussite-etudiante/>>

plus positifs et enthousiasmés envers les gens qui nous ressemblent, que ce soit selon des critères physiques, culturels, religieux, d'orientation sexuelle ou autres.

De plus, on fait souvent référence au *Myers Briggs Type Indicator (MBTI)*, un test psychométrique qui permet de mieux nous connaître. Il s'agit d'un outil d'évaluation psychologique qui sert à déterminer le type psychologique d'un individu parmi 16 profils différents, suivant une méthode proposée en 1962 par Isabel Briggs Myers et Katherine Cook Briggs<sup>4</sup>. Plusieurs tests gratuits sont disponibles sur le site *The Myers-Briggs Company*<sup>5</sup>. Leurs résultats sont très intéressants et peuvent amener à une certaine introspection.

## Les risques

On pourrait prétendre qu'on peut bien être biaisé dans sa vie personnelle et, jusqu'à un certain point, que cela ne regarde personne, mais dans la vie professionnelle, c'est une autre affaire. En effet, les conséquences peuvent avoir un impact des plus négatifs autant sur l'organisation que sur la carrière. Sans mentionner que cette recherche étant maintenant du domaine public, notre régulateur (l'Autorité des marchés financiers) pourrait un jour comparer nos portefeuilles de placements avec ceux de notre clientèle, pour s'assurer que nous résistons à nos biais.

Ne soyez pas inconfortables, nous sommes fondamentalement biaisés ; après tout, nous sommes humains. Ce ne sont pas nos biais qui sont problématiques, mais plutôt nos comportements. En effet, que cela soit avec un client ou une cliente pour qui nous aurions tendance à proposer un portefeuille de placement en lien avec notre propre portefeuille et nos propres habitudes de placement ou, encore, lorsque nous embauchons quelqu'un qui nous ressemble, nous ne rendons pas service à notre organisation.

## Les bons côtés des biais

Cependant, ne perdons pas de vue qu'en tant que Pl. Fin., nos biais ne sont pas tous négatifs. Certains peuvent même être positifs. Ces derniers sont appelés « biais de familiarité » dans la recherche du professeur d'Astous et de ses collègues.

À titre d'exemple, si je viens d'une famille recomposée, je serai plus sensible à la situation d'un couple composé de parents ayant chacun des enfants d'unions précédentes. Je serai plus enclin à leur parler de l'importance du testament, de l'assurance vie, de tuteurs aux biens et aux enfants ou encore des droits des autres parents en cas du décès de l'une des deux personnes devant moi. Si je suis considéré comme provenant d'une minorité, je serai plus sensible aux situations des gens de cette même minorité, mais aussi (sans doute) à celles des gens faisant partie d'autres minorités.

## Attention aux stéréotypes

En fait, comme dans tout, le problème n'est pas qui nous sommes, mais comment on réagit face à certaines situations. Les tests psychométriques, comme ceux que j'ai déjà mentionnés, lesquels sont utilisés depuis plusieurs années dans le cadre d'embauche, sont de très bons outils pour apprendre à se connaître. Il faut cependant être prudent à ne pas juger une personne en fonction de ses résultats de tests. Il ne faut pas prévoir la réaction d'une personne dans telle circonstance avant même que l'événement ne se soit produit.

## On peut apprendre... et s'adapter

Nous ne sommes pas des animaux, mais bien des êtres humains. Malgré le fait qu'un individu peut avoir tendance à réagir de telle façon dans telle ou telle circonstance, il ne faut pas perdre de vue qu'un être humain qui prend le temps de bien se connaître et comprend ce qui est acceptable ou non pourra « outrepasser » son profil et corriger son comportement.

Dans un environnement aussi coercitif que le milieu professionnel, la très grande majorité des individus comprendront que les traits de caractère liés à leur profil individuel peuvent être contrôlés, adoucis ou même maximisés selon la situation.

Dans leurs notes de recherche<sup>6</sup>, les auteurs expliquent que les préjugés des planificateurs financiers et planificatrices financières peuvent être un facteur dans leurs recommandations. Pour fournir des conseils de la plus haute qualité à leur clientèle, atténuer l'influence engendrée par des préjugés et continuer à respecter leurs obligations professionnelles, **les planificateurs financiers et planificatrices financières doivent être conscients de ces facteurs, de la manière dont leurs préjugés peuvent influencer les conseils qu'ils fournissent, et prendre des mesures pour garantir que leurs recommandations sont objectives, appropriées et dans l'intérêt du client ou de la cliente** (notre traduction).

## Bien se connaître et se protéger

Il est donc important de bien nous connaître et de prendre des notes lorsque nous rencontrons nos clients et clientes. Que cela vous plaise ou non, vous devez vous protéger de vous-même et de futurs clients ou clientes qui pourraient être déçus et ne pas avoir le même rappel historique que vous. Imaginons que lors d'une vérification

4 En ligne : <[https://fr.wikipedia.org/wiki/Myers\\_Briggs\\_Type\\_Indicator](https://fr.wikipedia.org/wiki/Myers_Briggs_Type_Indicator)>.

5 En ligne : <<https://eu.themyersbriggs.com/fr-BE/tools/MBTI/MBTI-personality-Types>>.

6 En ligne : <<https://www.fpcanadaresearchfoundation.ca/media/q01gd4hf/fpcanada-hec-en-the-quality-of-financial-advice-pn.pdf>>.

des portefeuilles de votre clientèle, on constaterait que vos clients et clientes détiennent une proportion importante d'actions dans leurs portefeuilles, comme vous le faites dans votre propre portefeuille. Il faut que vous puissiez prouver, documents à l'appui, que cette allocation est dans l'intérêt de votre client ou cliente, et non qu'elle dépend de vos biais.

### L'important est de se former !

Au-delà de se protéger en prenant de bonnes notes aux dossiers, il est possible d'apprendre à contrôler certains biais dans notre cadre professionnel. Les auteurs Charles R. Chaffin, Ted Klontz, et Brad Klontz nous proposent ainsi deux livres en lien avec les biais chez les Pl. Fin., soit : *Psychology of Financial Planning: The Practitioner's Guide to Money and Behavior* et *Psychology of Financial*

*Planning: Practitioner's Toolkit*. Ces livres sont de formidables outils afin d'améliorer nos connaissances transversales, ce qui est exactement ce que l'Institut de planification financière souhaite développer chez ses affiliés et affiliées au cours des prochaines années.

Finalement, en plus du volet en lien avec les placements, cette recherche sur nos biais a fait plusieurs constats, notamment sur la connaissance du produit, les permis de distribution des produits, la rémunération du planificateur financier ou de la planificatrice financière, le genre et l'implication du client ou de la cliente. Je vous invite à lire le sommaire exécutif en français de cette recherche comme lecture complémentaire et vous propose la recherche entière, en anglais, comme lecture facultative.

Bonne introspection et bons placements sans biais !

### Lecture complémentaire :

« La qualité du conseil Financier : Qu'est-ce qui influence les recommandations pour les clients ? », *Fondation pour la recherche FP Canada*, en ligne : <<https://fpcanadaresearchfoundation.ca/media/OoejOjor/fpcanada-hec-fr-the-quality-of-financial-advice-es.pdf>>.



Dany Provost

B. Sc. Act., D. Fisc., CFA, Pl. Fin.

Directeur, planification financière et optimisation fiscale  
SFL Expertise

## 2024, une année de changement au RRQ

En plus du deuxième volet de sa bonification qui débutera cette année, instaurant un maximum supplémentaire des gains admissibles (MSGA), trois ajustements significatifs frapperont le Régime de rentes du Québec (RRQ) en 2024.

Ces changements sont les suivants :

- la limite de la période cotisable passera de 70 à 72 ans ;
- un nouveau calcul, favorable, sera effectué pendant la période de report après 65 ans ;
- les personnes retraitées de 65 ans et plus pourront choisir de continuer à cotiser ou non au régime.

Afin d'avoir une idée de l'impact de ces changements, il peut être utile de les illustrer par quelques exemples.

### Report maximal à 72 ans et nouveau calcul pour le report après 65 ans

Pour fins de simplification, nous examinerons ces deux mesures ensemble.

Avec les règles actuelles, le report de 0,7 % par mois permet une hausse maximale de 42 % à 70 ans. Cependant, cela entraîne souvent une baisse significative, voire une annulation, des revenus pendant la période d'attente, réduisant ainsi l'augmentation réelle à environ 30 %.

Les nouvelles règles augmenteront le pourcentage maximal à 58,8 % (0,7 % × 84 mois) et garantiront un accroissement réel non réduit par des revenus plus faibles pendant la période d'attente.

Par exemple, une personne de 65 ans, avec une rente de base de 1 000 \$ par mois, pourrait recevoir environ 1 588 \$ (en dollars constants) à 72 ans, contre 1 300 \$ selon les règles actuelles. Même en reportant seulement jusqu'à 70 ans, le montant serait toujours de 1 420 \$ par mois.

L'approche idéale intègre les revenus dans la planification de retraite, prenant en compte les revenus de placement.

L'exemple qui suit montre un couple de 64 ans, Monique et Paul, avec des profils d'investisseur évoluant de modérés à très conservateurs, dont chacun des membres envisage de demander sa rente RRQ entre le 1<sup>er</sup> janvier 2024 et le 1<sup>er</sup> janvier 2031. Les résultats mensuels, en dollars courants (futurs), sont présentés dans le tableau suivant :

Scénario	65 ans	70 ans (règles actuelles)	70 ans (nouvelles règles)	72 ans
Rente mens. Paul	1 250 \$	1 900 \$	2 150 \$	2 550 \$
Rente mens. Monique	1 375 \$	2 050 \$	2 300 \$	2 700 \$

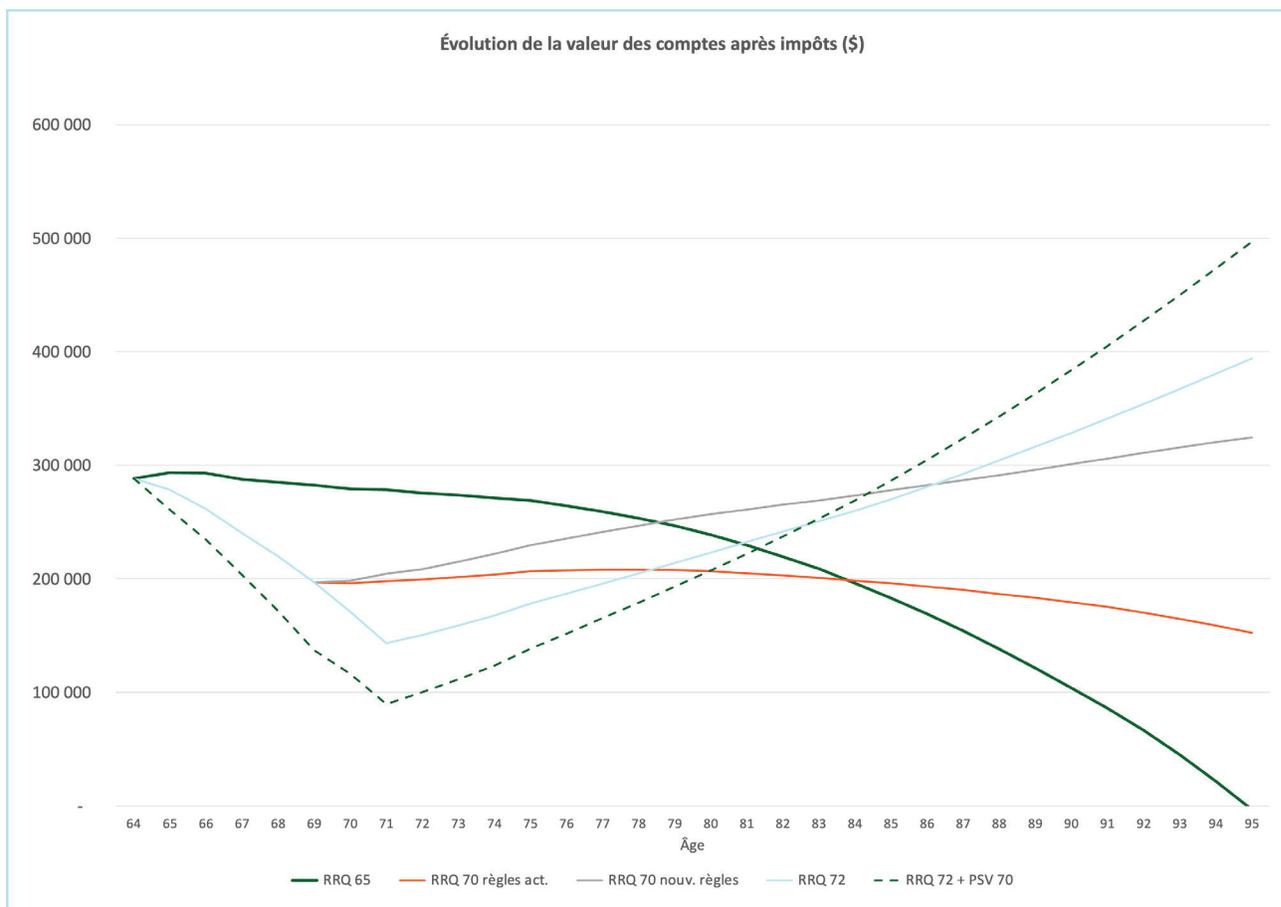
Observons quelques faits saillants de ce tableau.

Premièrement, le montant de la rente de Monique à l'âge de 72 ans peut paraître impressionnant, s'élevant à près de 32 500 \$ par an. Bien que, comme je l'ai indiqué plus haut, cela soit en dollars de 2031, la somme reste substantielle. On doit cependant noter que cette augmentation spectaculaire, doublant presque le montant en sept ans, est en partie attribuable à l'augmentation du MGA.

Deuxièmement, les nouvelles règles entraînent une augmentation de la rente à l'âge de 70 ans de 250 \$. Cela découle de l'effet d'obtenir une majoration réelle de 42 % au lieu de subir des années de revenu nul dans le calcul.

Examinons maintenant l'intégration de ces montants dans les projections financières de Monique et Paul pour évaluer l'impact de leurs choix.

Le graphique suivant illustre les quatre scénarios du tableau 1, ainsi qu'un cinquième où le report de la pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV) est maximal.



La courbe bleue représente le solde des comptes, nets d'impôts successoraux, avec une rente prise à 65 ans (courbe de référence). Les comptes s'épuisent à 95 ans. Le couple retire exactement ce dont il a besoin à 65 ans. Les surplus des autres scénarios sont réinvestis dans un CELI.

La courbe orange montre un report à 70 ans selon les règles actuelles, avec un point de rattrapage à 83 ans et 9 mois. Les nouvelles règles (courbe grise) rattrapent plus tôt, à 79 ans et sept mois.

Un report à 72 ans (courbe jaune) ampute la valeur jusqu'à cet âge, mais génère 400 000 \$ de plus à 95 ans. La survie requise est jusqu'à 86 ans et deux mois.

Le report de la PSV à 70 ans ajoute quelque 100 000 \$, en dollars courants, à 95 ans.

La décision de report devrait être guidée par des discussions avec les clients et clientes en utilisant ce type de graphique. Ils peuvent estimer leurs chances d'atteindre les points de croisement en consultant des tables de mortalité ou les tableaux de survie de l'Institut. Certains préféreront un report maximal, tandis

que d'autres choisiront « un tien vaut mieux que deux tu l'auras ».

### Choix de continuer à cotiser pour les personnes retraitées de 65 ans et plus

Dans ce scénario, examinons une personne seule dans la même situation que Paul, demandant sa rente à 65 ans tout en continuant à recevoir un revenu de travail pendant cinq ans.

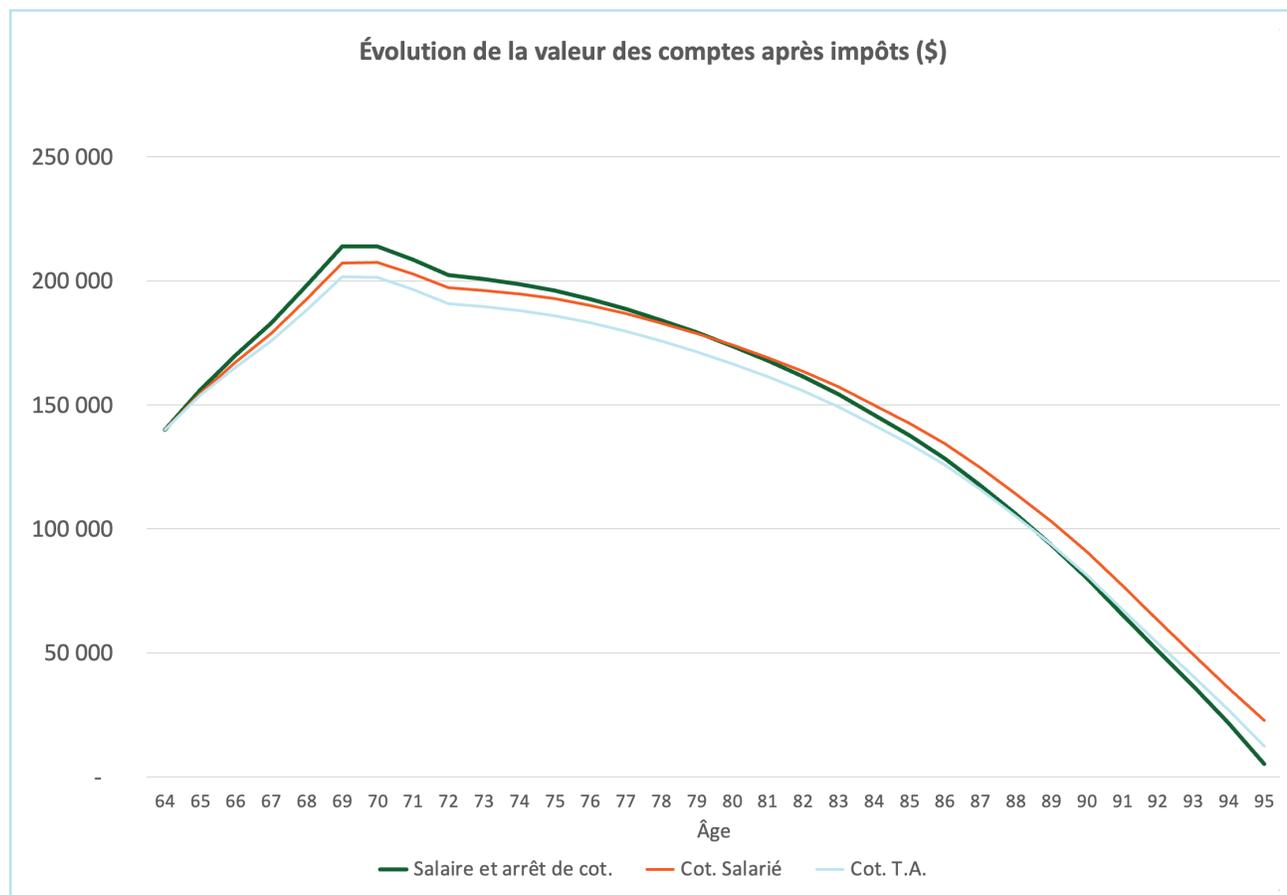
Le choix de continuer ou non à cotiser a un effet sur la revalorisation annuelle de la rente, équivalant à 0,66 % du revenu admissible excédant l'exemption de base de 3 500 \$. Par exemple, un salarié gagnant 13 500 \$ verra sa rente annuelle augmenter de 66 \$ l'année suivante, soit 0,66 % de 10 000 \$ (l'excédent de 13 500 \$ sur 3 500 \$). Cette nouvelle rente lui coûterait 640 \$ en cotisation.

À noter que la valorisation de la rente à l'année de la retraite est proportionnelle aux revenus gagnés après la retraite, selon une répartition liée au mois du début de la rente.

## Retraite

Le graphique suivant illustre l'évolution de la valeur des comptes, après impôts, pour trois situations :

- Une personne gagnant 30 000 \$ de salaire et cessant de cotiser au RRQ.
- Une personne gagnant 30 000 \$ de salaire et continuant de cotiser.
- Une personne gagnant 30 000 \$ de revenu d'entreprise et continuant de cotiser.



La courbe bleue, représentant l'arrêt des cotisations au RRQ, est la référence. Une quatrième courbe pourrait être ajoutée pour la cessation des cotisations avec un revenu d'entreprise, mais la différence n'est pas assez marquée visuellement.

Pendant les années de cotisation, l'individu décaisse davantage de ses comptes de retraite, car les cotisations coûtent plus cher que l'augmentation de son revenu, que ce soit pour le salaire ou le revenu d'entreprise. Après la période de cotisation, la valeur des comptes diminue moins rapidement grâce à l'effet de la valorisation de la rente.

Cependant, dans le cas du revenu d'entreprise (courbe jaune), l'avantage à 95 ans est moins important que dans le cas du salaire, car les cotisations coûtent deux fois plus cher au travailleur ou à la travailleuse autonome. Le point de croisement est à 79 ans et 6 mois pour le salaire,

tandis qu'il est à 88 ans et 3 mois pour le travailleur ou la travailleuse autonome, selon les hypothèses.

La décision de continuer à cotiser doit être basée sur les probabilités anticipées d'atteindre ces points de croisement. L'espérance de survie d'un homme de 65 ans est d'environ 24 ans, et celle d'une femme est d'environ 26 ans, dépassant même le point de rentabilité du travailleur ou de la travailleuse autonome, selon les tables de l'Institut.

Ces points de croisement sont également influencés par le profil d'investisseur. Des rendements espérés élevés peuvent retarder le point de croisement, par exemple, un profil audacieux pourrait retarder le point de croisement de 14 mois pour une personne salariée et de 50 mois pour le travailleur ou la travailleuse autonome.

Enfin, contrairement au cas d'actionnaires pouvant décider de se payer 3 501 \$ de salaire, il n'y a pas de point où le rendement peut devenir extraordinairement élevé, car le supplément de rente tient compte de l'exemption personnelle de base de 3 500 \$. Ainsi, les cotisations et le calcul de la rente se font sans distorsion sur les revenus excédant cette exemption.

## Un mot sur le MSGA

L'année 2024 marque la première fois où le MSGA sera appliqué. Il sera de 107 % du MGA (114 % à compter de 2025), arrondi à la centaine inférieure. Comme le MGA est de 68 500 \$, le MSGA est de 73 200 \$, et comme la bonification du régime ayant débuté en 2019 arrivera pleinement à terme en 2065, la rente additionnelle générée par le MSGA ne sera pas très importante au cours des prochaines années. Rappelons que le taux de remplacement de revenu passera graduellement de 25 % à 33,3 % et que les impacts du MSGA seront également progressifs au cours des 40 prochaines années.

Cette bonification ne fait évidemment pas l'objet d'un choix.

## Conclusion

La décision de reporter le début de la rente du RRQ ou de cesser les cotisations après son commencement doit être discutée avec le client ou la cliente. Il est important de souligner que la rentabilité de cette décision dépend principalement de l'âge de décès de la personne, malgré les règles favorables à compter de cette année.

La valeur de cette décision ne peut être pleinement appréciée qu'avec le temps. Jusqu'au point de croisement (seuil de rentabilité), un report de la rente ou une cotisation volontaire peut avoir des implications pour les héritiers et héritières et il n'y a pas de réponse universelle à cette préoccupation.

Intégrer les simulations des scénarios dans les projections financières du client ou de la cliente est essentiel pour refléter son environnement fiscal et son profil d'investisseur. Les tables de mortalité, ou le tableau des probabilités de survie de l'Institut de planification financière, peuvent guider les estimations des probabilités de vie jusqu'aux points de croisement choisis pour illustration.

## Lecture complémentaire

« Continuer de cotiser au Régime tout en recevant une rente de retraite? », *Retraite Québec*, p. 9 à 12, en ligne : <<https://www.retraitequebec.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/RetraiteQuebec/fr/publications/rq/rapport-du-comite-experts/continuer-cotiser-regime-en-recevant-rente-retraite.pdf>>.



Salomon Gamache

LL. M. Fisc., Pl. Fin., CLU, CIM, FCSI

Vice-président, développement et qualité de la pratique  
Institut de planification financière

## Bien encadrer les propriétaires d'entreprise

Qu'est-ce qui nous vient en tête en entendant le terme « entrepreneur » ou « entrepreneure » ?

- Des personnes qui ont une histoire unique, témoignant d'un parcours souvent tumultueux, durant lequel elles sont probablement tombées (parfois à plus d'une reprise) avant de connaître le succès.
- Des gens en affaires faisant régulièrement face à des vents contraires.
- Des personnes qui investissent énormément de leur temps et de leurs ressources dans leur entreprise, ce qui fait qu'elles négligent parfois leur situation personnelle et financière.

Qui n'a pas eu de la difficulté à planifier un rendez-vous avec un ou une propriétaire d'entreprise, qui n'a que très peu de temps à lui consacrer? De plus, cette rencontre, si elle a finalement lieu, est régulièrement très rapide, pour ne pas dire expéditive, car le client ou la cliente a toujours des feux à éteindre.

Ce texte explore l'impact économique des entrepreneurs et entrepreneures dans la société. Il met de l'avant les défis particuliers auxquels ils font face avant de parler des initiatives que l'Institut de planification financière met en branle pour soutenir les Pl. Fin. qui veulent s'occuper de cette clientèle.

### Impact économique

Les entrepreneurs et entrepreneures de la province, et même du pays, jouent un rôle crucial dans l'économie, comme on peut le voir dans diverses statistiques provenant d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada<sup>1</sup>.

Les petites et moyennes entreprises ont une grande importance. Économiquement parlant, elles génèrent en 2021 près de 650 G\$ du PIB canadien.

En décembre 2021, le Canada comptait 1,21 million d'entreprises, dont une très grande majorité (97,9 %) était de petites entreprises (soit des entreprises comptant entre 1 et 99 employés).

De 2015 à 2019, on comptait plus de 100 000 nouvelles PME par an en moyenne, contre environ 90 000 fermetures. En 2021, les petites entreprises représentaient 67,7 % de la main-d'œuvre du secteur privé, tandis que les moyennes et grandes entreprises en employaient respectivement 20,4 % et 11,8 %.

La croissance nette de l'emploi dans le secteur privé (2020-2021) était majoritairement attribuable aux petites entreprises, avec une augmentation d'environ 494 000 emplois. En 2021, au Québec, province que l'on nomme souvent le paradis des PME, les petites entreprises représentaient 97,7 % du total de toutes les entreprises (249 480, sur un total de 255 328). Une raison de plus pour dire que les PME sont les poumons de notre économie.

Selon le rapport de recherche basé sur un sondage de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)<sup>2</sup>, depuis quelques années, les PME ont plusieurs attentes envers le gouvernement provincial, notamment de ne pas augmenter les taxes et divers coûts qui les concernent, afin de reconnaître l'impact de la pandémie sur leur situation financière.

Les PME font ainsi face à de nombreux défis. La majorité des PME (66 %) sont touchées par la pénurie de main-d'œuvre, tandis que 21 % ressentent des pressions, comme l'augmentation des salaires. Cette situation a conduit 72 % des propriétaires de PME à augmenter leurs heures de travail, et 48 % à refuser des ventes ou des contrats.

L'impact de l'inflation est également significatif, puisque plus de 95 % des PME se disent affectées. Bon nombre d'entre elles ont été forcées de réduire leurs marges bénéficiaires, leurs investissements et leurs prévisions de croissance. Enfin, 63 % des PME au Québec portent encore le fardeau des dettes contractées pendant la pandémie.

La période de la COVID-19 a rendu la vie très difficile pour bon nombre d'entrepreneurs et entrepreneures entre 2020 et 2023, mais ceux-ci doivent encore surmonter de nombreux défis. On peut ainsi citer l'inflation, les taux d'intérêt de plus en plus élevés, et, en début 2024, l'échéance du prêt gouvernemental du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC)<sup>3</sup>.

1 En ligne : <<https://ised-isde.canada.ca/site/recherche-statistique-pme/fr/principales-statistiques-relatives-aux-petites-entreprises/principales-statistiques-relatives-aux-petites-entreprises-2022>>.

2 En ligne : <<https://www.cfib-fcei.ca/hubfs/research/reports/Rapport-FCEI-2022-Nov-Etat-PME-Quebec-FR.pdf>>.

3 En ligne : <<https://ceba-cuec.ca/fr/>>.

Tous ces facteurs peuvent engendrer un stress financier qui pèse lourd sur leurs épaules.

Il est donc courant de voir des entrepreneurs et entrepreneures s'atteler à la tâche et travailler sans compter leurs heures.

Comprendre l'importance de la planification financière dans ce contexte est essentiel pour assurer la pérennité et le développement des petites et moyennes entreprises québécoises.

### Contexte et défis des entrepreneurs et entrepreneures

Du début de janvier au début de février 2023, Statistique Canada a mené une enquête sur la situation des entreprises au pays afin de mieux comprendre l'environnement dans lequel elles évoluent actuellement<sup>4</sup>. D'après les résultats de cette enquête, les obstacles que les PME s'attendent à rencontrer au cours des mois à venir sont centrés sur la hausse de l'inflation, la hausse du coût des intrants et la hausse des taux d'intérêt et des coûts reliés à la dette.

De plus, comparées aux autres entreprises, les PME étaient plus susceptibles de s'attendre à une baisse de la rentabilité et à des problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement, mais moins susceptibles de recruter de nouveaux employés et d'augmenter les prix pour les biens et services.

Selon un article de *La Presse*, les PME au Canada, notamment au Québec, font face à plusieurs obstacles majeurs pour leur croissance<sup>5</sup>. La majorité, soit 67 % des PME de 20 à 49 employés, cite la pénurie de main-d'œuvre comme principal défi.

D'autres parlent de l'augmentation des coûts des intrants, affectant 41 % des PME. Les secteurs de la construction et manufacturier sont particulièrement touchés, avec des hausses de coûts parfois insoutenables.

La réglementation gouvernementale est également un frein, 31 % des PME la considérant comme un obstacle. Les formalités administratives et réglementaires représentent un coût annuel de 8,2 G\$ pour les PME québécoises, pesant lourdement sur les plus petites entreprises.

Enfin, il faut noter que la dette moyenne d'une PME au Québec à la suite de la COVID-19 est d'environ 100 000 \$.

### Transfert d'entreprise

Un autre type de défi auquel peuvent faire face les entrepreneurs et entrepreneures touche plutôt à la dynamique entre les personnes. Que ce soient les

relations professionnelles entremêlées des liens familiaux à l'intérieur et autour de l'entreprise, les décisions des entrepreneurs et entrepreneures se répercutent sur les différentes sphères de leur vie et affectent plusieurs parties prenantes.

Un modèle existe afin de bien imaginer et analyser ces dynamiques, celui des trois cercles, présenté initialement en 1978 par Tagiuri et Davis de la Harvard Business School<sup>6</sup>. Ce modèle est un cadre analytique destiné à décrypter la structure complexe des entreprises familiales. Il dépeint l'entreprise comme étant au carrefour de trois sphères interconnectées représentées tel un diagramme de Venn : la famille, la propriété et l'entreprise.

Chacun de ces cercles symbolise un ensemble distinct d'intérêts, de principes et de dynamiques internes, soulignant la manière dont les rôles et les interactions se transforment au sein de l'organisation familiale. Ce modèle offre une perspective claire sur les potentiels conflits et fournit des outils pour la résolution de ces derniers, améliorant la gouvernance et facilitant la transition intergénérationnelle.

Cette transition est un facteur important, car de nombreux baby-boomers propriétaires d'entreprises se retirent des affaires ou vont le faire dans les prochaines années. Malgré cela, un grand nombre de PME, dont environ 70 % sont des entreprises familiales, n'ont pas de plan de succession formel. Ce manque de planification affecte la croissance économique en limitant l'innovation et la productivité.

Pour relever ces défis, il est essentiel d'encourager une bonne planification du transfert d'entreprise et de soutenir la nouvelle génération d'entrepreneurs et d'entrepreneures. Sachant que les entreprises familiales représentent une composante significative de l'économie québécoise, on peut imaginer l'impact élargi d'une mauvaise planification. La validation de la volonté de reprise par la famille est cruciale pour une transition réussie.

### Initiatives de l'Institut de planification financière

C'est pour toutes ces raisons que l'Institut s'implique de diverses façons, notamment par le biais de plusieurs initiatives de formation touchant le contexte des entrepreneurs et entrepreneures ainsi que les PME.

4 En ligne : <<https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-621-m/11-621-m2023003-fra.htm>>.

5 En ligne : <<https://www.lapresse.ca/affaires/portfolios/2021-10-06/pme-croissance/defis-d-entrepreneurs-au-dela-de-la-penurie-de-main-d-oeuvre.php>>.

6 En ligne : <<https://www.revuegestion.ca/entretien-avec-john-davis-cocrea-teur-du-modele-des-trois-cercles>>.

7 En ligne : <<https://chaires.fsa.ulaval.ca/planificationfinanciere/transfert-entreprise/>>.

Notons déjà que le thème de l'entrepreneuriat était au centre de la formation continue lors des congrès annuels de l'Institut de planification financière en 2022 et en 2023.

L'Institut a aussi participé à la création d'un guide sur le transfert d'entreprise<sup>7</sup> qui est le résultat d'une collaboration entre divers acteurs de l'industrie financière, initiée lors du Sommet en planification financière de la Chaire IG Gestion de patrimoine en planification financière et de la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval en octobre 2021 à Québec. Le transfert d'entreprise a d'ailleurs été le thème principal de ce sommet, qui a attiré plus de 140 participants de divers secteurs et régions du Québec. Le guide sur le transfert d'entreprise qui s'adresse aux divers professionnels et professionnelles œuvrant auprès de cette clientèle fut un travail de longue haleine sur près d'un an qui a demandé la coordination de plusieurs intervenants et intervenantes d'organisations différentes.

En parallèle du sommet, une première table de concertation a été organisée avec des représentants et représentantes des professions, des ordres et des institutions pour discuter et développer des stratégies communes face aux enjeux de la planification financière, avec un accent particulier sur le transfert d'entreprise. Plus d'une vingtaine de spécialistes, représentants et représentantes de l'industrie ont participé à cette initiative pour échanger sur les défis du transfert d'entreprise et élaborer des solutions potentielles.

Enfin, l'Institut comptait parmi ses objectifs de créer un premier programme de spécialisation afin d'aider les Pl. Fin. dans le développement de certaines de leurs compétences. Le nouveau programme *Accompagner et conseiller l'entrepreneur ou entrepreneure dans sa*

*PFPI*<sup>8</sup> a été un exercice de création long et rigoureux, s'échelonnant sur un peu plus de 18 mois.

Diverses étapes ont mené au lancement du programme, dont des discussions à l'interne sur le sujet qui serait couvert, un recensement de ce qui se faisait ailleurs, des consultations et sondages à l'externe avec diverses parties prenantes, pour enfin commencer le projet en partenariat avec une firme externe. Enfin, le pilote du programme a pu commencer à l'automne 2023 et la première cohorte officielle a été accueillie au début de 2024. Une deuxième cohorte aura lieu en mars et vous pouvez vous y inscrire dès maintenant !

La planification financière étant indispensable pour les entrepreneurs et entrepreneures, particulièrement dans le contexte unique du Québec, le choix de ce sujet pour un premier programme de spécialisation s'est imposé de lui-même tôt dans le processus. Le but est d'outiller les Pl. Fin. afin de hausser les diverses compétences touchant aux savoirs, au savoir-faire et au savoir-être spécifiques nécessaires pour bien aider cette clientèle.

Les entrepreneurs et entrepreneures du Québec occupent une place importante dans notre écosystème financier, comme en témoigne l'impact économique considérable de leurs entreprises. Faisant face à une multitude de défis depuis quelques années, ces personnes devraient être accompagnées pour bien faire croître et prospérer leur entreprise. D'autant plus que, souvent, leur situation financière personnelle est mise de côté dans le tourbillon de la vie quotidienne. Ils auraient tout avantage à consulter un planificateur financier ou une planificatrice financière afin de bien aligner leur avenir financier.

---

8 En ligne : <<https://institutpf.org/accompagner-et-conseiller-lentrepreneur-dans-sa-pfpi>>.



**Salomon Gamache**  
 LL. M. Fisc., F.P.I., CLU, CIM, FCSI  
 Vice-President, Development and Quality of Practice  
 Institute of Financial Planning

## Supporting Business Owners

What comes to mind when we hear the term “entrepreneur”?

- People who have a unique story, with an often tumultuous career journey during which they probably failed (sometimes more than once) before succeeding.
- Businesspeople who frequently face tough headwinds.
- People who invest a lot of their time and resources in their business, which means they often neglect their personal and financial situation.

Who hasn’t had struggles to set up a meeting with a business owner who has very little time to dedicate to it? And, if the meeting ever does take place, it is usually short, not to say rushed, because the client always has a dozen fires to put out.

This article explores the economic impact of entrepreneurs on society. It highlights the particular challenges they face and then discusses the initiatives that the Institute of Financial Planning is launching to support financial planners who want to take care of this clientele.

### Economic Impact

Entrepreneurs in the province and across the country play a crucial role in the economy, which we can see in statistics produced by Innovation, Science and Economic Development Canada.<sup>1</sup>

Small and medium-sized businesses (SMEs) are really important. Economically speaking, in 2021, they generated nearly \$650 billion of Canada’s GDP.

In December 2021, Canada had 1.21 million companies, the vast majority of which (97.9%) were small businesses (with between 1 and 99 employees).

From 2015 to 2019, over 100,000 new SMEs opened every year on average, compared to around 90,000 closures. In 2021, small businesses represented 67.6% of the private sector workforce, while medium and large businesses employed 20.4% and 11.8%, respectively.

The net job growth in the private sector (2020–2021) was mainly attributable to small businesses, with an increase of about 494,000 jobs. In 2021, in Québec—a province often referred to as a paradise for SMEs—small businesses represented 97.7% of all businesses (249,480 out of a total of 255,328). One more reason to say that SMEs are the lungs of our economy!

According to a research report based on a survey conducted by the Canadian Federation of Independent Business (CFIB),<sup>2</sup> for a few years now, SMEs have had many expectations toward the provincial government, including not to increase taxes and costs, to acknowledge the impact the pandemic had on their financial situation.

SMEs face a lot of challenges. Most of them (66%) are affected by labour shortages, while 21% are feeling pressures such as wage increases. This situation has led 72% of SME owners to increase their work hours, and 48% to turn down sales or contracts.

The impact of inflation is also significant, with more than 95% of SMEs saying they have been affected. Many of them were forced to reduce their profit margins, investments, and growth expectations. Finally, 63% of SMEs in Québec are still carrying the burden of debts contracted during the pandemic.

The COVID-19 period made life very difficult for many entrepreneurs between 2020 and 2023, but they still have more challenges to overcome: inflation, increasingly high interest rates and, in early 2024, the deadline for the Canada Emergency Business Account (CEBA) government loan repayment.<sup>3</sup> All these factors can generate financial stress that weighs heavily on their shoulders.

It’s not unusual to see entrepreneurs rolling up their sleeves and working without counting the hours.

Understanding the importance of financial planning in this context is crucial for protecting the future and development of Québec’s small and medium businesses.

### Context and Challenges for Entrepreneurs

From early January to early February 2023, Statistics Canada surveyed the situation of businesses in the country, to gain a better understanding of the environment they were operating in at that time.<sup>4</sup> According to the results of that survey, the obstacles that SMEs expected to encounter in the ensuing months were centered on rising inflation, higher input costs, and increased interest rates and debt-related costs.

1 Online: <<https://ised-isde.canada.ca/site/sme-research-statistics/en/key-small-business-statistics/key-small-business-statistics-2022>>.  
 2 Online: <<https://www.cfib-fcei.ca/hubfs/research/reports/Rapport-FCEI-2022-Nov-Etat-PME-Quebec-FR.pdf>>.  
 3 Online: <<https://ceba-cuec.ca>>.  
 4 Online: <<https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-621-m/11-621-m2023003-eng.htm>>.

In addition, compared to other businesses, SMEs were also more likely to expect a drop in profitability and supply chain problems, but less likely to hire new employees and increase prices for goods and services.

According to an article in *La Presse*, SMEs in Canada, including Québec, are facing major growth obstacles.<sup>5</sup> A full 67% of businesses with 20 to 49 employees cited the labour shortage as their main challenge.

Others speak of the rising costs of input, which affects 41% of SMEs. The construction and manufacturing sectors have been especially hard hit, with price increases that are sometimes unsustainable.

Government regulation is another stumbling block, with 31% of SMEs viewing it as an obstacle. Administrative and regulatory formalities amount to an annual cost of \$8.2 billion for Québec SMEs, weighing heavily on the smallest companies.

Finally, we cannot overlook the fact that the average debt for an SME in Québec after COVID-19 is nearly \$100,000.

### Business Transfer

Another kind of challenge faced by entrepreneurs entails dynamics between people. When a decision involves business relationships intertwined with family ties in and around the company, it has repercussions in various aspects of their lives and may affect many stakeholders.

There is a model for envisioning and analyzing these dynamics, a three-circle graphic originally presented in 1978 by Tagiuri and Davis, at the Harvard Business School.<sup>6</sup> This model is an analytic framework for decoding the complex structure of family businesses. It depicts the company as being at the intersection of three interconnected spheres, represented as a Venn diagram: family, property, company.

Each of the circles represents a distinct set of interests, principles and internal dynamics, underscoring the way roles and interactions transform within the family organization. This model offers a clear perspective on potential conflicts and provides tools for resolving them, improving governance and facilitating the intergenerational transition.

Transition is an important factor, as many baby-boomer business owners are retiring or will retire in the coming years. Despite this, a great many SMEs, about 70% of which are family businesses have no formal succession plan. This lack of planning affects economic growth by limiting innovation and productivity.

To meet these challenges, it is essential to encourage business owners to establish a sound business transfer plan and to support the new generation of entrepreneurs. With family businesses making up a significant portion of the

Québec economy, it is easy to imagine the cumulative impact of poor planning. Validating the family's intention to take over is crucial to a successful transition.

### Initiatives Offered by the Institute of Financial Planning

For all these reasons, the Institute is getting involved in a variety of ways, particularly through several training initiatives related to entrepreneurs and SMEs.

Entrepreneurship was the topic of professional development exercise at the Institute's annual conventions in 2022 and 2023.

We also participated in the creation of a guide on business Transfer,<sup>7</sup> the result of a collaboration involving several players in the financial industry that was launched during the "Sommet en planification financière" held by the Chaire IG Gestion de patrimoine en planification financière and the Université Laval's Faculty of Business Administration in October 2021 in Québec City. Business transfer was the main theme of that summit, which attracted over 140 participants from various sectors and regions of Québec. The business transfer guide, which is for various professionals who work with this clientele, was a time-consuming project that took nearly a year, requiring the coordination of many contributors from different organizations.

At the time of the summit, a round table was held with representatives of professions, orders, and institutions to discuss and develop shared strategies for financial planning issues, with a special focus on business transfer. More than 20 specialists and industry representatives participated in the initiative to discuss the challenges of business transfer and develop potential solutions.

Finally, one of the Institution's goals was to create a specialization program to help financial planners develop certain skills: *Accompagner et conseiller l'entrepreneur ou entrepreneure dans sa PFPI (Coaching and Advising Entrepreneurs in IPFP)*<sup>8</sup> was 18 months in the making and the outcome of a long and rigorous creation process.

Various steps led to the launch of the program, including internal discussions about which topics would be covered, an inventory of what is being done elsewhere, consultations and external surveys with various stakeholders, before beginning the project in partnership with an outside firm. The pilot was held in the fall of 2023 and the first official cohort was welcomed at the beginning of 2024. A second cohort will begin in March, and you can sign up now!

5 Online: <<https://www.lapresse.ca/affaires/portfolio/2021-10-06/pme-croissance/defis-d-entrepreneurs-au-dela-de-la-penurie-de-main-d-oeuvre.php>>.

6 Online: <<https://www.revuegestion.ca/entretien-avec-john-davis-cocre-ateur-du-modele-des-trois-cercles>>.

7 Online: <<https://chaires.fsa.ulaval.ca/planificationfinanciere/transfert-entreprise/>>.

8 Online: <<https://institutpf.org/en/coaching-advising-entrepreneurs-integrated-personal-financial-planning>>.

Since financial planning is essential for entrepreneurs, especially in the unique context of Québec, the choice of this topic for our first specialization program was clear early in the process. The goal is to provide financial planners with tools to hone various competencies related to the specific knowledge, know-how, and social skills required to effectively help Québec's entrepreneurs hold an important place in our financial ecosystem, as proven by the considerable economic impact of their companies. Having dealt with a multitude of challenges over the last several years, these people are in need of guidance and support to grow their companies and make them prosper, especially because their personal financial situation is often overlooked in the chaos

of everyday life. They will definitely benefit from consulting with a financial planner to realign their financial future and assist these clients.

Québec's entrepreneurs hold an important place in our financial ecosystem, as proven by the considerable economic impact of their companies. Having dealt with a multitude of challenges over the last several years, these people are in need of guidance and support to grow their companies and make them prosper, especially because their personal financial situation is often overlooked in the chaos of everyday life. They will definitely benefit from consulting with a financial planner to realign their financial future.

## Répondez au questionnaire de l'APFF et cumulez 1 UFC en PDOM supplémentaire !

Comment procéder :

- Abonnez-vous au questionnaire de l'APFF dans le Campus de l'Institut.
- Consultez les articles en fiscalité fournis par l'APFF, dans la bibliothèque de l'activité :  
Mise à jour concernant le CÉLIAPP, par Luc Godbout, doctorat, M. Fisc., Natalie Hotte, D. Fisc., Pl. Fin., et Romy-Alexandra Laliberté  
De nouvelles options pour favoriser le transfert intergénérationnel d'entreprise, par Éric Hamelin, avocat, M. Fisc., Marc Duhamel, Ph. D., et Luc Godbout, doctorat, M. Fisc.
- Répondez au questionnaire en ligne avant le 30 novembre 2025.



# la cible

3, place du Commerce,  
bureau 501, Île-des-Sœurs,  
Verdun (Québec) H3E 1H7

Tél. : 514 767-4040  
[institutpf.org](http://institutpf.org)