

la cible

Le magazine officiel de l'IQPF | Octobre 2022 | Vol. 30, n° 3

RÊVER D'UNE RETRAITE PRÉCOCE



Obtenez **3 UFC**
grâce à La Cible

English Content:
*Chair's Message
& Feature Article*

IQPF

Institut québécois
de planification
financière

iqpf.org

RÊVER D'UNE RETRAITE PRÉCOCE

Étude de cas – Données de base

Francisca est tombée récemment sur le blogue d'un couple de jeunes retraités âgés d'à peine 40 ans qui vivent leurs passions et donnent des conseils pour les imiter. Le mouvement dont ils sont adeptes, connu sous l'acronyme FIRE (Financial Independence, Retire Early), a enflammé l'imagination de Francisca, qui s'est mise à acheter des livres sur les placements et l'indépendance financière. Après tout, qui ne voudrait pas prendre sa retraite à 40 ou 45 ans ?

Ainsi, elle veut investir dans les marchés boursiers. Elle voudrait commencer avec la somme qu'elle a déjà épargnée dans son CELI, mais elle a lu qu'il ne faut pas acheter de nouvelles parts de fonds communs de placement en fin d'année afin d'éviter une facture d'impôt supplémentaire le printemps suivant. Doit-elle plutôt attendre en janvier ?

Pour voir où elle en est avec son épargne-retraite, Francisca a consulté les outils à sa disposition : le calculateur de revenus de retraite de son régime de retraite et le relevé du Régime de rentes du Québec. Mais voilà qu'elle se rend compte que ce relevé n'inclut pas le régime supplémentaire et elle ne sait pas comment faire ses calculs pour en tenir compte.

Le conjoint de Francisca, Jean-Philippe, est de nature plus pragmatique. Il veut bien se laisser entraîner dans les rêves de sa partenaire... À condition de planifier ! Et puis, il prévoyait déjà prendre rendez-vous avec un planificateur financier. Il ne comprend pas pourquoi la valeur de son portefeuille de placement a baissé alors que le degré de solvabilité des caisses de retraite (RPADP) s'est amélioré. Avec des taux d'intérêt plus élevés, ne devrait-il pas faire plus d'argent avec ses obligations ? Jean-Philippe se demande aussi s'il devrait faire un gros retrait de sa société pour rembourser son hypothèque ou s'il ferait mieux de simplement retirer annuellement le montant brut nécessaire pour payer les versements hypothécaires nets pendant 25 ans. Quel est le meilleur choix ?

Finalement, Jean-Philippe veut convaincre ses beaux-parents, Cecilia et Emmanuel, de consulter eux aussi un planificateur financier. Il croit en effet que la protection d'assurance invalidité de son beau-père n'est plus aussi pertinente à l'approche de la retraite. Aussi, il aimerait que ses beaux-parents s'assurent de la validité de leurs testaments, qu'ils ont rédigés eux-mêmes sur leur ordinateur.

Présentation de la famille

Francisca

Âge : 29 ans

Francisca est experte en sinistre. Elle caresse l'idée de suivre un programme de formation collégiale pour pratiquer le courtage en immobilier résidentiel, puisqu'elle pense que ce choix lui serait très utile dans son projet de retraite précoce. Ainsi, elle pourrait plus facilement acquérir des immeubles à titre d'investissement.

Jean-Philippe

Âge : 31 ans

Jean-Philippe est architecte. Il exploite un petit cabinet qu'il a lancé dès la fin de ses études. C'est d'ailleurs pendant celles-ci qu'il a rencontré Francisca. Ils se sont mariés et habitent maintenant un haut de duplex ; les parents de Francisca habitent le bas du duplex.

Cecilia

Âge : 58 ans

Cecilia est caissière dans une épicerie. Elle et son mari, Emmanuel, ont eu deux enfants : Francisca et son frère plus âgé, Hector. Cecilia ne se sent pas prête à prendre sa retraite bientôt, elle aime son travail. De plus, elle n'est pas sûre qu'elle aura assez d'argent pour subvenir à ses besoins jusqu'à son décès.

Emmanuel

Âge : 60 ans

Emmanuel est briqueteur. Pour l'instant, il refuse d'arrêter de travailler, affirmant que c'est son métier qui le garde en forme. Il considère que sa capacité de travailler est sa plus grande richesse et a donc toujours souscrit une assurance invalidité.

Données de base	2
Message du président / Chair's Message	
Rêver, planifier, réaliser... Pour vous et avec vous !	4
Dreaming, Planning, Achieving... For You and with You!	6
Finances	
Les distributions de décembre, pourquoi s'en faire ?	8
Fiscalité	
Retirer d'une société pour rembourser une hypothèque personnelle	11
Assurance	
Conseiller (plus) adéquatement son client en assurance	15
Aspects légaux et succession	
Il est en forme de quoi, ton testament ?	18
Placements	
La hausse des taux d'intérêt : une bonne ou une mauvaise nouvelle pour la retraite des clients ?	22
Retraite	
La retraite et les changements au RRQ	25
Dossier / Feature Article	
Loi visant à mieux protéger les personnes en situation de vulnérabilité : dès le 1 ^{er} novembre 2022	29
Act to Better Protect Vulnerable Persons: as of November 1, 2022	32

Octobre 2022

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

Directrice du magazine
Liette Pitre

Groupe de rédaction
Jacinte Faucher
Salomon Gamache
Daniel Laverdière
Serge Lessard
Denis Preston
Jean-Nagual Taillefer

Avec la collaboration spéciale de
David Truong

Pour les Éditions Yvon Blais

Directeur du développement des publications
Louis Bossé

Responsable de publications
Pierre Forbes

Infographiste
Mylène Cyr

Pour obtenir des UFC avec *La Cible*

Rendez-vous sur notre site Internet pour vous abonner au questionnaire UFC (www.iqpf.org/formation-continue/la-cible). Nous vous enverrons une confirmation d'inscription ainsi qu'un lien pour accéder au Campus IQPF. Faites les lectures complémentaires et répondez aux questions en ligne avant le 30 novembre 2023. 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). Les affiliés peuvent s'abonner gratuitement aux questionnaires UFC de *La Cible*, en suivant les instructions ci-dessus.

3, place du Commerce, bureau 501, Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7
Tél. : 514 767-4040 | Téléc. : 514 767-2845 | Site Internet : www.iqpf.org
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2021
ISSN 2371-1663

Important

Le contenu de cette publication peut être reproduit avec l'autorisation de l'IQPF à condition d'en mentionner la source. Seuls les auteurs sont responsables 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.



MESSAGE DU PRÉSIDENT

C'est avec beaucoup d'humilité que je suis devenu, en juin dernier, président du conseil d'administration. C'est tout un honneur pour moi de contribuer à l'IQPF, mais aussi à l'ensemble de la communauté des planificateurs financiers et des planificatrices financières. Si vous me connaissez, vous savez à quel point je suis un ardent promoteur de notre profession. La planification financière me passionne et les gens qui la pratiquent me passionnent encore plus ! Nous voulons tous nous investir et accompagner adéquatement nos clients afin qu'ils fassent des choix éclairés. Nous sommes récompensés lorsque nous contribuons à leur mieux-être financier et que nous constatons

RÊVER, PLANIFIER, RÉALISER... POUR VOUS ET AVEC VOUS !

les répercussions positives de nos conseils sur les personnes pour qui nous avons choisi de faire cette profession.

C'est cette passion qui a animé les bâtisseurs et les bâtisseuses de l'IQPF. Nous avons tous en tête ces hommes et ces femmes qui se sont investis, plus que souvent tout à fait bénévolement. On leur doit les premiers contenus de *La Collection*, les premiers programmes de formation, l'examen unique, si redouté mais qui donne tant de crédibilité à notre titre de Pl. Fin. Je suis infiniment reconnaissant envers ces personnes qui ont contribué au développement des outils, des savoirs et des savoir-faire et qui ont permis l'évolution de notre profession. Grâce à cet apport, aujourd'hui, près de 5 000 Pl. Fin. sont reconnus comme des professionnels en mesure de satisfaire de très hauts standards de qualité dans leur pratique.

Rêver

Cette tradition d'excellence est une force vive qui nous permet d'envisager l'avenir et de rêver à de grands projets pour l'IQPF. Les membres du CA ont passé les derniers mois de 2021 et les premiers de 2022 à imaginer le futur de notre *Alma Mater*, cet institut de formation qui nous permet de nous rassembler, de nous développer et de viser l'excellence dans notre pratique. Cet exercice de projection nous a permis d'élaborer le nouveau plan stratégique. Un plan qui nous propulsera encore plus loin, grâce à vous et surtout pour vous.

L'exercice d'un plan stratégique est ardu parce qu'il nous force à faire des choix. À prioriser. À décider des actions qui serviront de vecteurs stratégiques pour les prochaines années. Une vision claire

a émergé de ces travaux et nous servira de guide pour prendre des décisions importantes. Ainsi, nous visons à :

Être le chef de file de la formation en planification financière personnelle, reconnu comme institut d'enseignement de classe mondiale autant par les professionnels et professionnelles que par les employeurs.

Planifier

Pour réaliser cette vision, nous allons mettre sur pied différents projets qui s'articuleront autour de quatre grands axes stratégiques :

 Contenus	 Expérience client	 Notoriété	 Capacités organisationnelles
Nous allons diversifier les contenus, les formats et les personnes impliquées afin de former des publics variés et ainsi faire reconnaître la valeur de la PFPPI par le plus grand nombre de professionnels et professionnelles des services financiers.	Nous allons accroître l'attraction, la conversion et la rétention grâce à l'expérience client. Faire de l'expérience client un facteur de différenciation, une valeur ajoutée.	Nous voulons faire croître la notoriété de la profession auprès de ses publics cibles — faire connaître et rayonner la profession (et les actes).	Nous allons nous assurer de disposer des capacités organisationnelles nécessaires à l'atteinte d'objectifs ambitieux, en nous dotant d'une culture de performance axée sur l'agilité, l'innovation et l'initiative individuelle et collective.

Pour en savoir davantage sur toutes les actions que nous comptons mettre en œuvre, je vous invite à visiter cette section du site : www.iqpf.org/planification-strategique.

Réaliser, pour vous et avec vous

Dans notre pratique professionnelle, nous aimons faire de la planification financière, mais aussi constater que ces plans se réalisent et engendrent des résultats concrets. En collaboration avec mes collègues sur le conseil d'administration, nous allons mettre en place les conditions pour réaliser ces rêves et faire en sorte que la tradition d'excellence qui nous a été léguée par nos bâtisseurs et bâtisseuses se poursuive bien au-delà de ce plan stratégique.

Nous faisons cela en prenant en considération vos idées, vos enjeux, vos défis et vos préoccupations. Nous faisons cela en vous impliquant de différentes façons. Je vous invite à participer en grand nombre aux diverses activités que nous vous proposons. Très bientôt, nous commencerons les travaux pour nous doter d'un Guide des compétences. Ce sera une occasion parmi tant d'autres de vous impliquer et d'influencer l'évolution de la profession.

Rêver, planifier, réaliser. Et le faire ensemble. J'ai déjà hâte de le faire avec vous et pour vous.



Bernard Fortin, MBA, FCSI^{MD}, Adm.A., Pl. Fin., B.I.B.C.

Président du conseil d'administration de l'IQPF



CHAIR'S MESSAGE

I was honoured and humbled to be made Chair of the Board of Directors last June. It is a privilege for me to contribute to the IQPF, as well as to the entire community of financial planners. If you know me, you know I am an ardent promoter of our profession! Financial planning inspires me, and the people who practise it inspire me even more. We all want to dedicate ourselves to our clients and guide them appropriately so they can make informed choices. We feel rewarded when we contribute to their financial well-being and

DREAMING, PLANNING, ACHIEVING... FOR YOU AND WITH YOU!

we see the positive repercussions of our advice on the people for whom we have chosen to practise this profession.

It is this same devotion that inspired the builders of the IQPF. We all have in mind those men and women who devoted so much effort, often on a volunteer basis. We are indebted to them for the earliest content of *La Collection*, the first training programs and the single F.P.I. exam, so feared but which gives so much credibility to our financial planner title. I am deeply grateful to these people who helped develop the tools, the knowledge and the know-how we rely on and who helped our profession advance. Thanks to their efforts, today nearly 5,000 F.P.I.s are recognized as professionals who meet very high quality standards in their practice.

Dreaming

This tradition of excellence is a driving force that allows us to picture the future and dream big dreams for the IQPF. The Board members spent the last months of 2021 and the first months of 2022 picturing the future of our *alma mater*, the educational institute that allows us to gather together, develop our skills and aim for excellence in our practice. This projection exercise allowed us to build a new strategic plan—a plan that will propel us even further, thanks to you and especially *for you*.





The task of strategic planning is difficult because it forces us to make choices. To prioritize. To decide on the actions that will serve as strategic vectors for the years ahead. A clear vision emerged

from our work and will serve as a guide for important decisions. We intend to:

Be the frontrunner in personal financial planning education, recognized as a world-class teaching institute by both professionals and employers.

Planning

To achieve this vision, we are going to launch a variety of projects based on four major strategic priorities:

 Content	 Client Experience	 Awareness	 Organizational Capacity
<p>We will diversify the content, formats and people involved in order to train various audiences and ensure that the value of IPFP is recognized by more financial services professionals.</p>	<p>We will increase attraction, conversion and retention through the client experience. Make the client experience a distinguishing factor that provides added value.</p>	<p>We will expand awareness of the profession among our target audiences. Make the profession (and the acts) known and visible.</p>	<p>We will ensure that we have the organizational capacity required to achieve ambitious goals by adopting a culture of performance based on agility, innovation and personal and collective initiative.</p>

To learn more about all the actions we plan to implement, please go to www.iqpf.org/en/planification-strategique.

Achieving... For You and With You

In our professional practice, we like to do financial planning, but we also like to see these plans carried out and generating concrete results. My Board colleagues and I are determined to establish the conditions for achieving these dreams and make sure that the tradition of excellence bequeathed to us by our builders continues well beyond this strategic plan.

We're doing this by taking your ideas, your issues, your challenges, and your concerns into consideration. We're doing it by getting you involved in various ways. I warmly encourage you to take part in the various activities that we offer. Very soon, we will start work on a Competency Guide. This will be another opportunity for you to get involved and influence the development of the profession.

Dreaming, planning, achieving. And doing it together. I look forward to doing this with you and for you!



Bernard Fortin, MBA, FCSI®, C.AdM., F.PI., FICB

Chair of the Board of Directors of the IQPF



Daniel Laverdière

A.S.A., Pl. Fin.

Directeur principal
Centre d'expertise

Banque Nationale Gestion privée 1859

LES DISTRIBUTIONS DE DÉCEMBRE, POURQUOI S'EN FAIRE ?

Étude de cas

Le blogue donnant des conseils à Francisca lui suggère de ne pas acheter de nouvelles parts de fonds communs de placement en fin d'année et d'envisager d'attendre en janvier. Cependant, cette problématique ne touche pas les placements de Francisca qui se trouvent dans un REER, un CELL ou tout autre régime enregistré. Ce conseil souvent évoqué concerne uniquement les comptes de placement taxables, comme un compte non enregistré.

La proactivité du planificateur financier est une des qualités recherchées. Pour cette raison, plusieurs recommandent de reporter les dépôts de fin d'année au début de l'année suivante, comme mentionné dans le blogue. Mais pourquoi donc ? La raison est que plus on détient de parts de fonds communs de placement en fin d'année, plus on reçoit de distributions en décembre. Ces distributions représentent les revenus imposables du fonds après l'application des frais de gestion déductibles et après l'application du mécanisme de remboursement du gain en capital. Au lieu d'être imposées au taux maximum dans la fiducie de fonds communs, les sommes sont distribuées aux porteurs de parts qui, en moyenne, ont un taux d'imposition moindre. Cela évite également la double imposition fiducie/investisseur, car il n'existe aucun mécanisme d'intégration entre la fiducie et l'investisseur.

Prenons par exemple le cas d'un seul dépôt de 1 000 \$ qu'un investisseur s'apprête à faire en début décembre. Examinons le cas d'un achat de 100 parts à 10 \$ la part. Le 21 décembre, la fiducie distribue 5 % du capital, donc 50 \$.

La valeur de la part va baisser à 9,50 \$, et cette distribution de 50 \$ représentera 5,2632 parts. Immédiatement après la distribution, la juste valeur marchande (JVM) totale demeure identique, car 105,2632 parts à 9,50 \$ correspondent à l'investissement initial de 1 000 \$. Toutefois, le prix de base rajusté (PBR) total devient 1 050 \$. Si toute la distribution est sous forme de gain en capital, il faut déclarer un revenu taxable de 25 \$ pour un impôt¹ de l'ordre de 13,33 \$ en avril suivant, et ce, même si le placement ne réalise aucun rendement d'ici le 31 décembre. Curieux, injuste ? Double imposition à venir ?

Si une injustice existe, celle-ci est très minime et négligeable en raison de la hausse du PBR. Au pire, on verse un peu d'impôt en avance, mais on se prive du rendement de décembre. Cela demeure néanmoins étrange d'avoir des impôts à payer alors que nos placements peuvent même avoir régressé. En fait, doit-on sur cette base éviter également les dépôts de novembre ? Ceux d'octobre ou même de septembre ? Poser la question c'est y répondre.

Examinons maintenant l'autre bout de l'équation où les parts sont vendues après deux ans à 10,50 \$ chacune pour un montant total de 1 05,26 \$. Le PBR total étant de 1 050 \$, le gain à la vente sera de 55,26 \$ pour 14,73 \$ d'impôt (investisseur A). Si on avait reporté l'achat au début de janvier en présumant le même prix de 9,50 \$/part que celui suivant la distribution de décembre (investisseur B), le gain à la vente serait de 105,26 \$ pour un impôt de 28,06 \$, soit 13,33 \$ de plus ou exactement le montant « payé d'avance » du premier scénario. La perte réelle ou, en d'autres mots, le coût d'investir, aura été le rendement perdu sur les 13,33 \$ « payés d'avance ».

Mais le coût de la stratégie est aussi d'être hors du marché pour quelques mois. Si le marché fait 0,50 % pour le mois, l'investisseur A aurait un gain de 5 \$ dès janvier, soit 3,67 \$ après impôts. Évidemment, l'investisseur A aurait déboursé 13,33 \$ en impôts, mais ce n'est que du « payé d'avance » en raison de la hausse du PBR. Seul le rendement net sur les 13,33 \$ est réellement perdu et le montant de 3,67 \$ représente en soi un coussin de 27,5 % pour compenser le rendement net perdu, ce qui est énorme. Il faudra une très longue période pour produire 27,5 % de rendement net sur les 13,33 \$, et plus on retarde, plus le montant de 3,67 \$ génère également du revenu au fil du temps.

¹ Taux de 53,31 %

Comme l'avantage est de différer le paiement, dans cet exemple cela pourrait prendre une vente dans plus de 10 ans pour avantager l'investisseur B... davantage si le rendement perdu était de plus de 0,5 %.

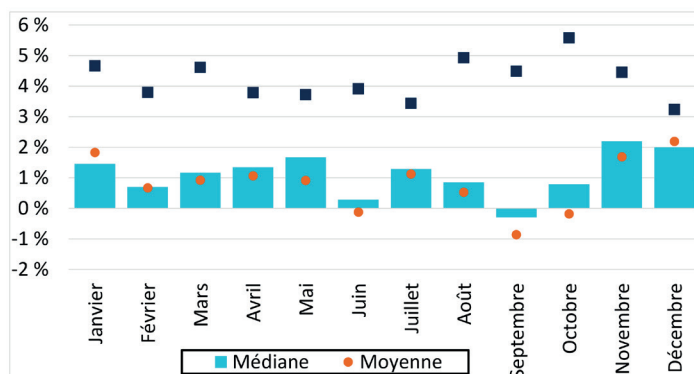
La bourse et les mois

Pour les curieux, voici une distribution du rendement boursier mensuel du S&P/TSX rendement total depuis 1957 et celui des 20 dernières années. Curieusement, novembre et décembre semblent de bons mois. Ceux illustrés en orange sont les mois sous 1 % dans lesquels on retrouve notamment quelques mois négatifs.

2002-08-01	2022-08-01	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Moyenne		0,71 %	1,17 %	0,27 %	1,63 %	1,25 %	-0,24 %	1,52 %	0,82 %	-0,75 %	0,16 %	1,47 %	1,07 %
Médiane		0,68 %	1,39 %	0,57 %	1,94 %	1,38 %	0,34 %	1,29 %	1,25 %	0,16 %	1,58 %	1,32 %	1,58 %
Écart-type		3,35 %	3,39 %	5,01 %	3,67 %	3,98 %	3,23 %	2,80 %	1,80 %	4,95 %	5,38 %	3,65 %	2,62 %
		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20

1957-01-01	2022-08-01	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Moyenne		1,82 %	0,67 %	0,92 %	1,06 %	0,91 %	-0,12 %	1,12 %	0,52 %	-0,86 %	-0,18 %	1,68 %	2,19 %
Médiane		1,45 %	0,70 %	1,17 %	1,34 %	1,67 %	0,28 %	1,28 %	0,84 %	-0,30 %	0,78 %	2,19 %	1,99 %
Écart-type		4,66 %	3,79 %	4,61 %	3,79 %	3,72 %	3,91 %	3,43 %	4,93 %	4,48 %	5,57 %	4,45 %	3,23 %
		66	66	66	66	66	66	66	65	65	65	65	65

Sous forme graphique, les données depuis 1957 donnent l'image ci-dessous peu optimiste pour septembre.



Loin de moi l'idée de prétendre que ces rendements mensuels sont réguliers comme une horloge. Plusieurs études² ont été faites pour tenter d'expliquer ces observations, mais aucune explication rationnelle n'a été présentée. Toutefois, on note que le rendement perdu en moyenne a été de l'ordre de 2,5 % pour le total des deux derniers mois de l'année depuis 20 ans (1,47 % et 1,07 %).

La bourse demeure imprévisible et toute analyse du comportement en rapport avec quelques

éléments externes³ est souvent douteuse. Peu importe l'ampleur de la corrélation, comment peut-on investir à la bourse sur la base des résultats sportifs⁴ comme le Super Bowl ?

Est-ce que les mois de novembre et décembre 2022 nous donneront plus de 5 % de rendement ? Rien n'est plus incertain. En 2018, ces deux mois combinés ont fait perdre plus de 4 %, et en 2008 la perte est même allée jusqu'à 7 %, donc pas de magie pour ces deux mois malgré les statistiques passées.

En météo, selon le dicton, on dit que « le trois fait le mois ». Mais encore là, ne misez pas trop sur cette

journée pour planifier vos vacances d'été.

Éléments de planification

Il existe très peu d'éléments de planification qui incluent ces distributions de décembre. Plusieurs citeront l'utilisation de fonds constitués en

corporation (FCC), mais de plus en plus d'institutions doivent fermer ces fonds en raison de la nécessité de contrôler et de restreindre l'offre de fonds qui produisent des intérêts et du revenu étranger afin d'éviter l'inefficacité fiscale potentielle. La mise en marché des avantages a souvent excédé la réalité. Maintenant, certains promoteurs de FCC font leur publicité en citant leur quantité de pertes accumulées, mais la grande majorité des FCC n'a plus de pertes cumulées. Ces pertes nous laissent songeurs sur deux points : la qualité des gestionnaires et l'équité envers les actuels détenteurs d'actions, qui ont participé à la création de ces pertes.

Je passe ainsi sur cet élément de planification.

Doit-on attendre avant d'investir ? La réponse vient d'être donnée avec l'exemple des 13,33 \$ « payés d'avance » *versus* le rendement perdu pour être sorti du marché. Doit-on sortir du fonds afin d'éviter la distribution et y revenir par la suite ? Souvent, la distribution sera moins coûteuse fiscalement que la vente, qui pourrait déclencher un gain en capital encore plus important. Il faut se rappeler que le réel coût est la perte de « rendement net » sur l'impôt payé d'avance (très peu généralement).

² Par exemple : Ben JACOBSEN et Sven BOUMAN, « The Halloween Indicator, "Sell in May and Go Away": Another Puzzle », (1992) 92:5 *American Economic Review* 1618-1635.

³ <<https://thepressfree.com/letrange-correlation-entre-le-super-bowl-et-la-bourse/>>.

⁴ <<https://investir.lesechos.fr/marches/actualites/si-on-se-fie-au-resultat-du-super-bowl-le-s-p-500-va-baisser-cette-annee-1892761.php>>.

Doit-on vendre un titre à perte pour effacer le gain distribué à venir ? Encore une fois, il ne faut pas mettre l'impact fiscal devant la décision financière de conserver ce titre à perte. Si le titre a sa place dans la gestion et la diversification du portefeuille, il vaut mieux le conserver. Le gestionnaire de fonds devrait en premier s'assurer du contrôle général du risque du client et de sa diversification au lieu de suivre seulement les directives du comptable du client.

La personne qui investit hors des fonds communs, mais qui a des placements et des transactions similaires, aura inmanquablement des revenus à déclarer s'ils excèdent les frais de gestion ainsi que des impôts à payer. Évidemment, si elle commence son investissement en décembre, sans

rendement (intérêt, gain en capital ou dividende) ce mois-là, la situation d'une distribution serait inexistante pour elle.

Le meilleur élément de planification reste de demeurer investi, de continuer l'épargne périodique en cours et de suivre la politique de placement qui correspond à notre tolérance au risque. Si Francisca vient à détenir des placements non enregistrés, elle devrait considérer les derniers mois de l'année comme les précédents. Le planificateur financier devrait utiliser sa proactivité pour expliquer la neutralité ultime de ces distributions et, surtout, ne pas négliger de parler du coût d'opportunité manquée d'être absent du marché.

Lecture complémentaire :

Daniel GERMAIN, « Faut-il éviter d'acheter des fonds communs en décembre ? » ; en ligne : <https://www.journaldemontreal.com/2021/12/06/faut-il-eviter-dacheter-des-fonds-communs-en-decembre>.

FI | FINANCE ET INVESTISSEMENT

FOCUS FNB

Tout sur les FNB :
tendances, stratégies,
analyses et plus.

INSCRIVEZ-VOUS
finance-investissement.com/FNB



Serge Lessard

Avocat, Pl. Fin., FLMI

Vice-président adjoint régional Québec et Atlantique, Service de fiscalité, retraite et planification successorale Investissements Manuvie

RETIRER D'UNE SOCIÉTÉ POUR REMBOURSER UNE HYPOTHÈQUE PERSONNELLE

Étude de cas

Jean-Philippe hésite entre deux options :

- Option A : retirer annuellement de sa société de gestion (GESCO) le montant brut nécessaire pour payer les versements hypothécaires nets pendant 25 ans, ou
- Option B : faire un gros retrait de sa société de gestion pour rembourser son hypothèque au complet en un seul versement, au début de la période 1.

Quel est le meilleur choix ?

Les hypothèses

Il ne s'agit pas d'une question facile pour un actionnaire. D'un côté, le rendement est imposable dans sa société et, d'un autre, les intérêts sur le prêt hypothécaire ayant servi à l'achat de la résidence ne sont pas déductibles : 1 point en faveur du retrait unique. Toutefois, retirer une somme forfaitaire pourrait constituer un paiement d'impôt anticipé (diminuant ainsi les sommes qui produiront du rendement) alors que ne retirer que le minimum nécessaire au paiement hypothécaire reporte en partie le moment de payer les impôts personnels : 1 point en faveur du retrait étalé sur 25 ans. Le score est donc de 1 partout.

Mais l'analyse prend une autre tournure lorsqu'on considère tous les éléments possibles (du moins, les éléments raisonnablement possibles et matériellement significatifs !). Voici ceux pris en compte dans notre analyse :

Données communes	
Inflation	2,10 %
Nombre de scénarios analysés	12
JVM - Placement de la Société	Selon le scénario
PBR - Placement de la Société	Selon le scénario
Taux d'inclusion du gain en capital (TIGC)	50,00 %
Taux de roulement annuel du portefeuille (TRAP)	5,00 %
Actions canadiennes (% du portefeuille de fonds)	100,00 %
Taux de croissance des parts de fonds (%)	3,00 %
Taux de gain en capital distribué par le fonds (%)	1,00 %
Taux de dividendes canadiens distribués par le fonds (%)	2,30 %
Rendement total du fonds	6,30 %
Honoraires de gestion (100 % externe, 0 % dans le fonds)	2,00 %
Rendement brut mais net des honoraires de gestion bruts	4,30 %
Taux d'emprunt nominal	4,30 %
CDC au début	Selon le scénario
CRTG au début	Selon le scénario
IMRTDD au début	Selon le scénario
IMRTDND au début	Selon le scénario
JVM de la résidence au début	100 000,00 \$
Prêt hypothécaire au début	100 000,00 \$
Croissance de la valeur de la résidence	Inflation
Amortissement (années)	25
Composition des intérêts du prêt hypothécaire	Bi-annuelle
Périodicité des paiements du prêt hypothécaire	Mensuelle
TMIM	53,31 %
TMIMDivD	40,11 %
TMIMDivND	48,70 %
Taux d'impôt sur les versement de la GESCO et aux fins de la valeur nette	Taux max
Taux RTDD et RTDND	38,33 %
Versement forfaitaire de la GESCO au début de la projection (option B) pour rembourser l'hypothèque personnelle au complet	Selon le scénario

Les constats suivants s'imposent :

- La quantité de paramètres possibles rend difficile une analyse « au pif ».

- Il faut créer et utiliser un classeur Excel pour calculer le tout. C'est ce que nous avons fait.
- Plusieurs centaines de scénarios seraient nécessaires pour couvrir probablement 80 % des cas possibles.
- Les comptes fiscaux ayant un impact sont nombreux. Et encore, nous n'avons pas tenu compte des pertes accumulées existantes potentielles au début de la période d'analyse. Il n'entre pas non plus dans l'objectif du présent texte de décrire le fonctionnement de tous les comptes fiscaux mentionnés.
- Notez aussi que nous n'avons pas tenu compte de la règle du RPTA. Si son application devait être évitée par le retrait de la somme globale, les résultats en faveur de l'option B en seraient assurément bonifiés.
- Notre classeur Excel effectue des projections déterministes.
- Il faut travailler sur le long terme, soit 25 ans.
- Les *Normes d'hypothèses de projection* de l'IQPF et de FP Canada sont nécessaires. Nous les avons respectées le plus possible.
- Nous avons effectué les calculs au taux marginal d'imposition maximum (TMIM). Si le taux d'imposition personnel devait être inférieur, les résultats en faveur de l'option A en seraient assurément bonifiés.

L'analyse par scénario

Nous avons supposé que la valeur de la résidence était de 100 000 \$ et que l'hypothèque était aussi de 100 000 \$. De bien petits chiffres nous direz-vous ? La vérité est que ceci n'a que peu d'importance. Les tableaux ne font que décrire le résultat par 100 000 \$ de prêt hypothécaire remboursé. Un montant de 100 \$ aurait aussi bien fait l'affaire. Nous avons aussi utilisé un taux de financement de 100 % de la valeur de la résidence. Encore une fois, ceci a peu d'importance, car les tableaux donnent une réponse pour chaque 100 000 \$ (ou chaque dollar !) de façon marginale. De plus, il est possible que le montant disponible dans le compte de dividendes en capital (CDC) soit limité, par exemple seulement 50 000 \$. On utilisera alors le tableau du CDC pour prendre une décision pour une partie du remboursement et un autre tableau pour le reste.

À ceci nous ajoutons toutefois que si le placement détenu par la société est bien supérieur au placement nécessaire à la réalisation de l'option B, l'excédent de placement aura pour effet de gonfler les comptes fiscaux, le tout au profit de l'option A.

Notez aussi que les accumulations présentées dans les tableaux sont des accumulations nettes. Ceci signifie qu'à chaque période illustrée, nous avons fictivement liquidé le placement et la société pour obtenir la représentation de la valeur après impôt. Tout solde d'impôt en main remboursable au titre de dividendes (IMRTD) non récupéré a été ajouté à cette valeur, car dans la réalité, la société a souvent d'autres sommes d'argent à verser, maintenant ou dans le futur, permettant ainsi un remboursement au titre de dividende complet (dans la majorité des cas !). La valeur nette affichée comprend la valeur nette de la société (qui est parfois négative, c.-à-d. lorsque le placement tombe dans le négatif pour faire les versements), la valeur de la résidence (indexée à 2,10 %) et la dette hypothécaire.

Notez encore que le but n'est pas de comparer les valeurs accumulées des scénarios (exemple : valeur accumulée du scénario 1B avec le scénario 5B), car les sommes de la société au départ ne sont pas les mêmes. En effet, les montants de placements et de retraits nécessaires au remboursement par l'actionnaire d'un prêt de 100 000 \$ varient pour chaque scénario.

Finalement, il ne faut pas prendre les résultats nets affichés comme étant 100 % exacts. Certains compromis de programmation ont été faits et ce qui est important c'est que le résultat soit suffisamment précis pour nous permettre de conclure dans une direction. Ne jamais oublier que ceci est de la planification et non pas de la comptabilité !

Voici la liste des scénarios :

1. Scénario CDC
2. Scénario CRTG + IMRTDD
3. Scénario IMRTDND
4. Scénario CRTG
5. Scénario comptes fiscaux à zéro
6. Scénario gain en capital latent

Scénario 1 : CDC							
JVM - placement de la société au début	100 000,00 \$						
PBR - placement de la société au début	100 000,00 \$						
CDC au début	100 000,00 \$						
Versement forfaitaire de la GESCO au début de la projection (option B) pour rembourser l'hypothèque personnelle	100 000,00 \$						
		FIN D'ANNÉE					
		1	5	10	15	20	25
1A - Valeur nette TOTALE (retraits annuels de la GESCO pour payer l'hypothèque sur 25 ans)		100 960 \$	105 691 \$	113 521 \$	123 301 \$	134 860 \$	149 625 \$
1B - Valeur nette TOTALE (retrait unique de la GESCO pour payer l'hypothèque au début)		102 100 \$	110 950 \$	123 100 \$	136 580 \$	151 536 \$	168 129 \$
Différence avantageuse de l'option B		1 140 \$	5 259 \$	9 579 \$	13 279 \$	16 676 \$	18 505 \$

Le scénario 1 montre les accumulations dans le cas où la société affiche un CDC égal à la somme nécessaire au remboursement intégral du prêt (100 000 \$).

Dans l'option A, on retire une somme annuellement de la GESCO pour payer les versements hypothécaires. Évidemment, compte tenu du CDC élevé, ces retraits de la GESCO sont, pour presque toutes les années, non imposables. Cependant, puisque les versements hypothécaires incluent des intérêts et pas uniquement du capital, il n'y aura pas assez de CDC pour toute la période. À noter également que le placement de la GESCO continue de rapporter des revenus qui augmentent le CDC, le compte de revenu à taux général (CRTG), l'IMRTD déterminé (IMRTDD) et l'IMRTD non déterminé (IMRTDND) puisqu'il n'est pas décaissé en une seule fois. Les retraits de la GESCO des dernières années bénéficient de ces comptes fiscaux afin de minimiser leur coût fiscal et de reporter l'impôt le plus tard possible, laissant ainsi plus de placements qui « travaillent » plus longtemps dans la société. Pour tous les scénarios, nous avons appliqué l'ordre de décaissement des comptes fiscaux suivant :

Priorité de retrait n° 1	DivCDC (ou billet)	Dividende du compte de dividendes en capital
Priorité de retrait n° 2	DivD + RTDD	Dividende déterminé avec remboursement au titre de dividende déterminé
Priorité de retrait n° 3	DivND + RTDND	Dividende non déterminé avec remboursement au titre de dividende non déterminé
Priorité de retrait n° 4	DivD	Dividende déterminé
Priorité de retrait n° 5	DivND	Dividende non déterminé

Précisons que cet ordre de décaissement pourrait être différent si nous avions projeté à un taux inférieur au TMIM.

Dans l'option B, la somme de 100 000 \$ est retirée de la société dès le début de l'année 1 pour être appliquée sur l'hypothèque. Aucun intérêt n'est payé sur le prêt hypothécaire. Il est assez clair que ce scénario mérite d'être envisagé (avantage de 18 505 \$ net après 25 ans). Ce scénario est supérieur, car il n'y a aucun coût à retirer les 100 000 \$ de la société à l'aide d'un DivCDC,

Scénario 2 : CRTG + IMRTDD							
JVM - placement de la société au début	102 972,00 \$						
PBR - placement de la société au début	102 972,00 \$						
CRTG au début	166 973,00 \$						
IMRTDD au début	64 001,00 \$						
Versement forfaitaire de la GESCO au début de la projection (option B) pour rembourser l'hypothèque personnelle	166 973,00 \$						
		FIN D'ANNÉE					
		1	5	10	15	20	25
2A - Valeur nette TOTALE (retraits annuels de la GESCO pour payer l'hypothèque sur 25 ans)	101 055 \$	106 141 \$	114 383 \$	124 532 \$	136 394 \$	151 388 \$	
2B - Valeur nette TOTALE (retrait unique de la GESCO pour payer l'hypothèque au début)	102 100 \$	110 950 \$	123 100 \$	136 580 \$	151 536 \$	168 129 \$	
Différence avantageuse de l'option B	1 045 \$	4 809 \$	8 717 \$	12 048 \$	15 142 \$	16 742 \$	

puisqu'on évite des intérêts personnels non déductibles et puisque les taux d'impôt personnel sont souvent moins élevés que les taux combinés société-actionnaire.

Le scénario 2 est identique au scénario 1, à la différence que les soldes fiscaux de la GESCO comportent beaucoup de CRTG et d'IMRTDD au début. Probablement que la société a généré beaucoup de dividendes canadiens de portefeuille dans le passé. Encore une fois, l'option B l'emporte (avantage de 16 742 \$). Cette fois-ci, l'option B l'emporte parce que l'on évite des intérêts non déductibles et parce que l'impôt personnel (66 968,84 \$) payé sur le retrait

Scénario 3 : IMRTDND							
JVM - placement de la société au début	120 214,00 \$						
PBR - placement de la société au début	120 214,00 \$						
IMRTDND au début	74 717,00 \$						
Versement forfaitaire de la GESCO au début de la projection (option B) pour rembourser l'hypothèque personnelle	194 932,00 \$						
		FIN D'ANNÉE					
		1	5	10	15	20	25
3A - Valeur nette TOTALE (retraits annuels de la GESCO pour payer l'hypothèque sur 25 ans)	101 741 \$	109 417 \$	120 641 \$	133 647 \$	148 330 \$	164 165 \$	
3B - Valeur nette TOTALE (retrait unique de la GESCO pour payer l'hypothèque au début)	102 100 \$	110 950 \$	123 100 \$	136 580 \$	151 536 \$	168 129 \$	
Différence avantageuse de l'option B	359 \$	1 533 \$	2 458 \$	2 933 \$	3 206 \$	3 964 \$	

de 166 973 \$ est presque entièrement compensé par le remboursement d'impôt (RTDD 64 001 \$) dans la société. La perte de rendement annuel net sur ce léger écart est largement compensée par l'effacement des intérêts hypothécaires non déductibles.

Le scénario 3 décrit le cas où l'IMRTDND est élevé. Probablement parce que la société de gestion a gagné beaucoup de revenus passifs (autre que des dividendes canadiens de portefeuille) par le passé. Cette fois-ci, les deux options se valent. Un écart de 3 964 \$ sur 25 ans en faveur de l'option B, c'est peu. Une toute petite variation dans les hypothèses peut faire augmenter ou annuler cet avantage, voire renverser la conclusion. Mais l'option B n'est quand même pas à écarter d'emblée ! Il reste simplement à prendre une décision basée sur une analyse plus poussée et à considérer d'autres éléments :

- D'autres comptes fiscaux sont-ils à prendre en considération ? Pertes accumulées, RPTA, etc.

- Quelle est la situation matrimoniale ? Les actions de la GESCO sont-elles un bien propre non partageable de la société d'acquêts alors que le remboursement hypothécaire sera inclus dans le patrimoine familial ? Est-ce que la résidence est détenue en copropriété (conjoints mariés ou de fait) et chaque versement est-il présumé être crédité en parts égales ?
- Les actions de la GESCO sont-elles protégées contre les créanciers par une détention fiduciaire appropriée alors que la résidence est détenue personnellement (si une préoccupation de protection d'actifs existe) ?
- Le client envisage-t-il de réhypothéquer la résidence pour effectuer un prêt levier ?
- Le client fait-il preuve d'une aversion à l'endettement ?

Dans le scénario 5, les comptes fiscaux sont à zéro : soit ils ont déjà été utilisés, soit la société n'a même jamais fait de placements qui ont vraiment eu le temps de rapporter. L'option B perd à plate couture.

Scénario 6 : GC latent							
JVM - placement de la société au début	145 072,74 \$						
PBR - placement de la société au début	12 888,01 \$						
GC latent au début	132 184,73 \$						
Versement forfaitaire de la GESCO au début de la projection (option B) pour rembourser l'hypothèque personnelle	132 184,73 \$						
		FIN D'ANNÉE					
		1	5	10	15	20	25
6A - Valeur nette TOTALE (retraits annuels de la GESCO pour payer l'hypothèque sur 25 ans)	102 746 \$	114 146 \$	129 255 \$	145 973 \$	164 932 \$	186 457 \$	
6B - Valeur nette TOTALE (retrait unique de la GESCO pour payer l'hypothèque au début)	102 100 \$	110 950 \$	123 100 \$	136 580 \$	151 536 \$	168 129 \$	
Différence avantageuse de l'option B	(646) \$	(3 196) \$	(6 155) \$	(9 393) \$	(13 397) \$	(18 328) \$	

Enfin, le scénario 6 est un peu différent et difficile à évaluer à vue de nez. Tous les comptes sont à zéro, mais il y a un gain en capital (GC) latent. Dans l'option B, 145 072 \$ de placements seront rachetés, l'impôt de la société sur le gain sera payé et un dividende de 132 184 \$ sera versé, en partie en DivCDC et en partie en DivND. Le scénario 6B perd encore, mais vous remarquerez que les dégâts sont moins importants qu'attendu. Ceci s'explique en partie par le taux marginal maximum combiné société-actionnaire sur le GC (29,35 %), qui est inférieur au taux marginal maximum sur les DivND (48,70 %).

Scénario 4 : CRTG							
JVM - placement de la société au début	166 973,00 \$						
PBR - placement de la société au début	166 973,00 \$						
CRTG au début	166 973,00 \$						
Versement forfaitaire de la GESCO au début de la projection (option B) pour rembourser l'hypothèque personnelle	166 973,00 \$						
		FIN D'ANNÉE					
		1	5	10	15	20	25
4A - Valeur nette TOTALE (retraits annuels de la GESCO pour payer l'hypothèque sur 25 ans)	103 025 \$	116 006 \$	134 358 \$	155 296 \$	178 926 \$	205 258 \$	
4B - Valeur nette TOTALE (retrait unique de la GESCO pour payer l'hypothèque au début)	102 100 \$	110 950 \$	123 100 \$	136 580 \$	151 536 \$	168 129 \$	
Différence avantageuse de l'option B	(925) \$	(5 055) \$	(11 259) \$	(18 716) \$	(27 390) \$	(37 129) \$	

Conclusion

Le scénario 4 affiche un solde de CRTG élevé. Il est possible que la raison de ce solde soit qu'une société opérante ait généré du revenu d'entreprise supérieur au plafond des affaires (500 000 \$). Notez que 72 % de ce qui excède le plafond des affaires est crédité au CRTG. Il s'agit du premier de nos scénarios qui ne comporte pas d'IMRTD (sauf celui du CDC). L'option B perd clairement la partie (- 37 129 \$). En l'absence d'un remboursement d'impôt dans la société (un RTD), la facture d'impôt sur les retraits de la société n'est pas compensée par l'annulation des intérêts hypothécaires non déductibles.

De façon générale, Jean-Philippe devra donner un peu plus de détails sur les comptes fiscaux de sa société. Il sera alors possible de déterminer quelle partie du retrait nécessaire à la réalisation d'une option B correspondra à quel tableau. On pourra ainsi déterminer s'il est intéressant de considérer un remboursement partiel ou total de l'hypothèque personnelle. Dans tous les cas, il sera important de valider les hypothèses et d'effectuer des tests de tolérance aux hypothèses. À titre d'exemple, plusieurs conclusions pourraient changer si le taux marginal d'imposition de Jean-Philippe était plus bas. Un prêt-levier avec ça ?

Scénario 5 : comptes fiscaux à zéro							
JVM - placement de la société au début	194 932,00 \$						
PBR - placement de la société au début	194 932,00 \$						
Versement forfaitaire de la GESCO au début de la projection (option B) pour rembourser l'hypothèque personnelle	194 932,00 \$						
		FIN D'ANNÉE					
		1	5	10	15	20	25
5A - Valeur nette TOTALE (retraits annuels de la GESCO pour payer l'hypothèque sur 25 ans)	104 135 \$	121 558 \$	145 799 \$	173 420 \$	205 129 \$	241 637 \$	
5B - Valeur nette TOTALE (retrait unique de la GESCO pour payer l'hypothèque au début)	102 100 \$	110 950 \$	123 100 \$	136 580 \$	151 536 \$	168 129 \$	
Différence avantageuse de l'option B	(2 035) \$	(10 607) \$	(22 700) \$	(36 841) \$	(53 593) \$	(73 508) \$	

Lecture complémentaire :

Dany PROVOST, « Analyse fine d'une stratégie pour actionnaires d'une GESCO » ; en ligne : <https://www.finance-investissement.com/edition-papier/planification-fiscale/analyse-fine-dune-strategie-pour-actionnaires-dune-gesco/>.



Jean-Nagual Taillefer

B.A.A., Pl. Fin.

Président et conseiller principal

Groupe Financier Praxis inc.

CONSEILLER (PLUS) ADÉQUATEMENT SON CLIENT EN ASSURANCE

Étude de cas

Plusieurs chroniques de *La Cible* ont traité des divers produits d'assurance et des stratégies en lien avec ces derniers. Peu d'entre elles ont toutefois abordé l'étape qui précède la souscription ou la mise en place de telles stratégies, c'est-à-dire l'analyse des besoins financiers (ABF) du client.

Naturellement, avant d'aller plus loin, nous souhaitons préciser que la vente de produits d'assurances est réservée aux représentants en assurance (ou conseillers en sécurité financière) et que le rôle du planificateur financier se limite au volet de conseil. Cela dit, la notion de conseil est relativement vaste et donne une marge de manœuvre assez large aux planificateurs financiers soucieux de bien accompagner leurs clients en ce qui a trait à leurs besoins de protection. Pour plus de précisions à cet effet, *l'Avis sur la collecte de renseignements et le conseil en assurance*¹ de l'Autorité des marchés financiers (AMF) permet de déterminer jusqu'où le planificateur financier peut prodiguer des conseils. Un survol de la liste d'exemples fournis par l'AMF permet de conclure qu'outre la vente de produit elle-même, il y a très peu d'actions qu'un planificateur financier pourrait effectuer dans le cadre de son rôle de conseil qui ne seraient pas tolérées par l'AMF.

L'ABF comme présentée ici est le document exigé par l'AMF afin de justifier toute vente de produit d'assurance à un client. En effet, l'article 6 du *Règlement sur l'exercice des activités des représentants*², un règlement de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*³ (LDPSF) exige du représentant en assurance, avant de faire remplir une proposition d'assurance ou d'offrir un produit d'assurance, d'analyser

avec le preneur ses besoins ou ceux de l'assuré au sein d'un document daté (l'ABF) qu'il devra remettre au preneur au plus tard à la livraison du produit. Cette obligation ne concerne donc pas le planificateur financier dans le cadre de son mandat puisqu'il ne vend pas de produits. Cependant, lorsque le mandat du planificateur financier inclut une analyse de la situation de protection ou de la situation en cas de décès, nous avons aussi l'obligation de calculer les besoins en matière d'assurance vie et invalidité et d'évaluer l'ensemble des autres besoins d'assurances potentiels du client.

Ainsi, ce qui semble être « la bête noire »⁴ des représentants en assurance de personnes est, en quelque sorte, également une obligation pour les planificateurs financiers, même si, dans les faits, en leurs formes ou applications elles ne portent pas les mêmes noms et ne se rapportent pas aux mêmes obligations, codes ou règlements.

Partant du principe que ce soit le cas, le planificateur financier est-il ainsi contraint de pousser son analyse au moins aussi loin ou plus (en intégrant les autres situations) que ce que la LDPSF et ses règlements et codes exigent d'un représentant en assurance de personnes ? Bien que nous n'ayons pas la réponse, notamment du fait que nous ne soyons pas juristes, nous pouvons à tout le moins soutenir que la question se pose et qu'elle est valable.

Du coup, si tel était le cas, le planificateur financier serait alors non seulement contraint d'évaluer les besoins actuels du client, mais également ses besoins futurs puisque cela fait partie de l'obligation du représentant en assurance de personnes lorsque ce dernier remplit son obligation en lien avec l'annexe 1 du *Règlement sur l'exercice des activités des représentants*⁵. En effet, le préambule, qui fait partie intégrante du règlement, indique ceci : « [L']analyse de vos besoins que votre représentant a préparée [...] indique notamment vos besoins présents et futurs [...] ».

1 En ligne : https://lautorite.qc.ca/fileadmin/lautorite/reglementation/distribution/avis/2019juin27-avis-collecte_conseil-fr.pdf.

2 RLRQ, c. D-9.2, r. 10 ; voir en ligne : <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/document/rc/D-9.2.%20r.%2010#:text=Le%20repr%c3%a9sentrant%20one%20peut%2c%20dans.besoins%20particuliers%20de%20ses%20clients>.

3 RLRQ, c. D-9.2 ; voir en ligne : https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/document/lc/D-9.2?langCont=fr#ga:l_i-gb:l_ii-gc:l_i-h1.

4 <https://www.finance-investissement.com/nouvelles/actualites/la-bete-noire-des-conseillers/>.

5 Extrait du « Préavis de remplacement d'un contrat d'assurance de personnes » de l'Autorité des marchés financiers ; en ligne : https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/ressource/rc/D-9.2R10_FR_001_002.pdf?langCont=fr&cible=7ED90CDFE0C3CB8349ABC8BCA902971D.

À la rigueur, même si ce n'était pas le cas et que les obligations du planificateur financier ne se rapportaient pas à celles du représentant en assurance de personnes, il nous paraît intéressant, voire nécessaire, afin de conseiller adéquatement un client quant à ses besoins d'assurances, d'évaluer non seulement ses besoins actuels, **mais également ses besoins futurs. Sinon, comment le planificateur pourrait-il se prononcer quant aux produits ou options que son client devrait sélectionner pour combler ses besoins ?**

Certes, les besoins d'assurances d'une personne sont évolutifs et il est impossible pour un planificateur financier de les déterminer d'avance avec précision et certitude, mais n'est-ce pas aussi le cas avec l'ensemble des autres aspects de la situation financière et personnelle d'un client ? Prenons l'exemple de la retraite. Ce n'est pas parce que la situation de son client évolue au fil du temps que le planificateur financier n'effectue pas des analyses et des projections par rapport à celles-ci afin de pouvoir formuler des recommandations au client. N'est-ce pas d'ailleurs pourquoi nous recommandons aux clients de nous consulter régulièrement afin de mettre leur planification financière à jour ?

Revenons aux besoins futurs du client en assurances : certains diront que, tout comme pour son plan d'épargne ou son portefeuille de placement, le client peut effectuer des ajustements à ses produits d'assurance en fonction de l'évolution de sa situation et de ses besoins. Or, tout comme le fait de trop peu épargner en début de carrière a des effets non négligeables sur les besoins d'épargne plus tard, les mauvaises décisions en assurances, notamment en ce qui concerne le choix de produits, ont des incidences sur l'ensemble de la situation du client. À titre d'exemple, un client qui aurait souscrit une assurance vie de type permanente pour couvrir un besoin temporaire plutôt que de souscrire une assurance de type temporaire aura déboursé de l'argent inutilement pour acquérir un produit inadéquat. Toutes choses étant égales par ailleurs, l'argent ainsi gaspillé n'est pas inclus à l'épargne (ou au remboursement de dette) et cela peut compromettre les projets de vie du client. De plus, s'il est vrai que le client a toujours la possibilité de changer la composition de son portefeuille de placement ou, encore, d'ajuster son budget (non sans quelques contraintes) à tout moment, dans le cas de l'assurance, une contrainte supplémentaire vient s'ajouter à l'équation : le client dépend de son état de santé pour avoir accès aux produits répondant à ses besoins. Ainsi son « assurabilité » pourrait l'empêcher d'obtenir la protection dont il a besoin. C'est pourquoi l'analyse des besoins

futurs de ce dernier nous paraît essentielle, voire l'essence même de la **planification**.

Parenthèse sur l'assurabilité du client : le risque de perte d'assurabilité du client est plus important à protéger dans un contrat d'assurance invalidité que dans un contrat d'assurance vie. Alors qu'en assurance invalidité plusieurs dossiers sont refusés ou acceptés avec une exclusion ou une surprime, en assurance vie, seulement 8 % des propositions d'assurance soumises sont refusées (4 %) ou acceptées avec une surprime (4 %)⁶. De plus, certaines dispositions du *Règlement d'application de la Loi sur les assurances* permettent d'élaborer des stratégies afin de combler le manque de protection en assurance vie d'un client non-assurable⁷, alors que ce n'est pas le cas en ce qui concerne les assurances maladie et accidents dont l'assurance invalidité fait partie. Finalement, alors qu'en assurance vie il est possible, sans avoir à fournir de preuve d'assurabilité, d'effectuer certains changements au contrat d'un client afin de suivre l'évolution potentielle de besoins qui n'auraient pas été anticipés initialement, par exemple l'apparition de besoins permanents alors qu'ils étaient temporaires au départ (ou même l'inverse)⁸, cela n'est tout simplement pas possible en assurance invalidité, où toute demande de modification requiert des preuves d'assurabilité (sauf pour les diminutions de protection ou les augmentations prévues au moyen d'options souscrites d'avance). Il est donc beaucoup plus important de couvrir le risque de perte d'assurabilité lors de la souscription d'un contrat d'assurance invalidité que lors de la souscription d'une assurance vie.

Il apparaît donc évident qu'analyser les besoins futurs du client est d'une importance capitale pour le planificateur financier s'il veut effectuer une recommandation adéquate et justifiée. Dans les faits, une « courte analyse mentale » des besoins futurs est généralement complétée

6 CANADIAN LIFE AND HEALTH INSURANCE ASSOCIATION (CLHIA), *A guide to life insurance*, p. 23 ; en ligne : <<http://clhia.uberflip.com/i/405151-a-guide-to-life-insurance/25?>>. Il est à noter que ce risque est plus faible chez les jeunes assurés alors qu'il s'accroît chez les plus vieux.

7 L'article 62 du *Règlement d'application de la Loi sur les assurances*, RLRQ, c. A-32.1, r. 1, prévoit que les adhérents d'un régime d'assurance collective de moins de 65 ans ont le privilège de transformer leur protection (jusqu'à 400 000 \$) d'assurance vie collective en assurance vie individuelle, sans devoir fournir de preuve de santé, s'il signifie son intention de maintien à l'assureur, par écrit, à l'intérieur des 31 jours qui suivent sa terminaison d'emploi.

8 La majorité des contrats d'assurance temporaire sont de type « transformables » - c'est-à-dire qu'ils permettent la conversion, avant un certain âge, généralement 70 ou 75 ans, en assurance permanente selon les options offertes au contrat par l'assureur. Dans le cas inverse, un contrat permanent ayant accumulé une certaine valeur de rachat ou un certain montant au sein de son fonds d'accumulation peut être converti en contrat d'assurance temporaire prolongé.

par la plupart des conseillers, planificateurs financiers et représentants d'assurance, lorsqu'ils recommandent un contrat d'assurance vie, par exemple. En effet, comment pourraient-ils se prononcer sur la durée du besoin (temporaire ou permanent) s'ils n'avaient pas, à tout le moins, estimé la progression du besoin ? Il en va de même lorsque ces derniers recommandent d'ajouter un avenant de droits futurs (permettant la souscription d'assurance supplémentaire sans preuve de santé) aux contrats d'assurance invalidité de leurs clients. Cela dit, ces « courtes analyses mentales » sont loin d'être précises et offrent très peu de protection pour le public. Comment fait-on pour déterminer ce qui a été conclu par le conseiller et comment fait-il pour le démontrer ?

Comme les planificateurs financiers doivent remettre un rapport écrit qui chiffre les besoins actuels en assurance vie et invalidité du client, évaluer les besoins futurs devient une formalité dans la mesure où des hypothèses de projection sont formulées.

Par exemple, les besoins d'assurance vie se calculent essentiellement en actualisant le manque à gagner financier qui survient pour ses personnes à charge si le client décédait en date du rapport et de mettre cette valeur en relation avec les ressources financières disponibles à son décès (ses liquidités successorales). Disons que la période de couverture prévoit une durée égale à 30 ans. Une méthode simple pour évaluer les besoins dans 10, 20 ou 30 ans serait d'indexer le manque à gagner et les liquidités successorales ainsi que d'ajuster la période selon l'horizon voulu. Certes, les liquidités successorales n'évolueront fort probablement pas au même rythme

(techniquement, les revenus du client devraient, en moyenne, augmenter plus rapidement que l'inflation et les dettes et les placements devraient diminuer et croître, respectivement, à un rythme plus soutenu que l'inflation). Cela dit, une telle analyse offrirait au moins au client une perspective plus précise de l'évolution probable de ses besoins dans le temps et lui permettrait de prendre une décision beaucoup plus éclairée que la simple mention que ses besoins sont temporaires et décroissants, par exemple.

Il en va de même pour les besoins d'assurance invalidité. Comme le calcul du besoin en assurance remplacement de revenu est complété à l'âge actuel du client, une méthode simple de calcul des besoins futurs serait d'indexer le manque à gagner qui fut calculé par le taux de croissance du MGA. Le taux pourrait aussi être ajusté ou adapté selon la réalité de l'emploi du client. Toutes choses étant égales par ailleurs, cela permettrait d'estimer avec précision les besoins futurs du client en matière d'assurance remplacement de revenu et, par conséquent, de déterminer le montant des droits futurs⁹ nécessaires au sein du contrat de ce dernier.

En conclusion, s'il est vrai que le planificateur financier n'est pas devin et ne peut pas anticiper les besoins qui surviendront dans le temps, l'essence même de notre travail est de planifier. Le planificateur financier doit donc adopter une démarche lui permettant de mieux conseiller son client en évaluant non seulement ses besoins actuels, mais également l'évolution de ceux-ci dans le temps et, par conséquent, répondre aux exigences du législateur quant à la nécessité d'inclure l'analyse des besoins futurs au sein des recommandations formulées aux clients.

Lectures complémentaires :

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS, « Avis sur la collecte de renseignements et le conseil en assurance » ; en ligne : <<https://lautorite.qc.ca/fileadmin/lautorite/reglementation/distribution/avis/2019juin27-avis-collecte-conseil-fr.pdf>>.

⁹ Expliqués précédemment.



Jacinthe Faucher

D. Fisc., Pl. Fin., LL. B., D.D.N.

Planificatrice financière
Fonds FMOQ inc.

IL EST EN FORME DE QUOI, TON TESTAMENT ?

Étude de cas

Jean-Philippe a tout avantage à être persuasif vis-à-vis de ses beaux-parents, Cecilia et Emmanuel, afin que ces derniers s'assurent de la validité de leurs testaments, qu'ils ont rédigés eux-mêmes sur l'ordinateur. Rien de pire que des gens qui se croient protégés, alors que leurs documents juridiques ne sont pas conformes à la loi.

Un testament est un acte juridique unilatéral¹, probablement le plus important qu'un individu se doit de rédiger au cours de sa vie. Cet acte permet de choisir à qui l'on veut distribuer son patrimoine à son décès, tout en déterminant qui en aura l'administration. À défaut de testament, la loi décide à qui seront distribués les biens et qui en aura l'administration².

Toute personne ayant la capacité requise peut rédiger un testament³. Cette capacité s'apprécie au temps où le testament est rédigé⁴. Ainsi, si une personne devient inapte quelques années après avoir rédigé son testament, celui-ci demeure. Toutefois, un mineur ne peut tester autrement

que des biens de peu de valeur⁵. Un majeur sous régime de protection peut parfois tester, selon son degré d'inaptitude. S'il est protégé par le régime de la curatelle, il ne peut tester, mais s'il est protégé par le régime de la tutelle et qu'il rédige un testament après l'ouverture de son régime de protection, son testament pourrait être valide, si le tribunal le confirme et sous réserve de certaines conditions⁶. L'article 65 de la *Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection des personnes*⁷, qui entrera en vigueur le 1^{er} novembre 2022 et qui regroupera tous les régimes de protection en un seul, soit la tutelle, va dans le même sens.

Il est de l'essence même d'un testament d'être révocable. Ce principe est d'ailleurs renforcé par la loi, puisqu'il est interdit à toute personne d'abdiquer sa faculté de tester ou de révoquer ses dispositions testamentaires faites antérieurement⁸. La seule exception est la donation irrévocable prévue dans un contrat de mariage ou d'union civile⁹.

Outre la révocabilité, le testament est un acte juridique unilatéral, personnel et privé, qui ne peut être fait conjointement, sous peine de nullité. Tel serait le cas d'un seul testament signé entre deux conjoints. Enfin, le testateur doit disposer de son patrimoine, en tout ou en partie, à titre gratuit.

Trois formes de testament sont prévues par la loi : le testament notarié, le testament olographe et le testament devant témoins¹⁰. Même s'il ne s'agit pas d'une forme de testament, la clause testamentaire contenue dans un contrat de mariage vaut toutefois comme testament. Aucun ordre de priorité n'existe entre ces différentes formes de testament, le dernier rédigé est celui qui prendra effet au moment du décès.

1 Code civil du Québec, RLRQ, c. CCQ-1991, art. 704 (ci-après « C.c.Q. »).

2 Art. 653 et 785 C.c.Q.

3 Art. 703 C.c.Q.

4 Art. 707 C.c.Q.

5 Art. 708 C.c.Q.

6 Art. 709 et 710 C.c.Q.

7 L.Q. 2020, c. 11, art. 65. L'article 709 C.c.Q. se lira comme suit : « [Capacité du majeur en tutelle] Le testament fait par un majeur après sa mise en tutelle ou après l'homologation d'un mandat de protection à son égard peut être confirmé par le tribunal si la nature de ses dispositions et les circonstances qui entourent sa confection le permettent. »

8 Art. 706 C.c.Q.

9 Art. 1841 C.c.Q.

10 Art. 712 C.c.Q.

Les formes de testaments et leurs caractéristiques :

	Exigences légales	Témoins	Vérification requise
Testament notarié	<ul style="list-style-type: none"> - Reçu en minute par un notaire ; - Le notaire doit être assisté par un témoin¹¹ ; - La date et le lieu où il est reçu doivent être mentionnés ; - Le notaire doit lire le testament au testateur ; - Le notaire doit déclarer en présence du témoin que l'acte lu contient l'expression de ses dernières volontés ; - Le testament est ensuite signé par le testateur, le témoin et le notaire, tous en présence les uns des autres. 	Le notaire doit être assisté d'un témoin qui doit être nommé et désigné à l'acte. Le témoin doit être majeur et ne peut être employé du notaire instrumentant, sauf s'il est notaire.	Aucune. Le testament notarié est authentique et bénéficie d'une force probante quant à son contenu et sa confection.
Testament olographe	Il doit être entièrement écrit par le testateur et signé par lui, autrement que par un moyen technique.	Aucun.	Oui, au décès.
Testament devant témoins	<ul style="list-style-type: none"> - Il peut être écrit par le testateur ou par un tiers ; - Il peut être rédigé par n'importe quel moyen, y compris l'électronique ou une formule imprimée ; - Le testateur doit déclarer que l'écrit qu'il présente est son testament. Il n'a pas à divulguer son contenu ; - Lorsque le testament est écrit par un tiers ou par un moyen technique, le testateur et les témoins doivent parapher ou signer chaque page qui ne porte pas leur signature ; - Le testateur doit signer à la fin de l'acte ainsi que les témoins, en présence du testateur. 	Oui. Ils doivent être deux et ils doivent être majeurs. Ils ne doivent pas être héritiers, car leur legs est sans effet.	Oui, au décès.

Lorsque la forme d'un testament n'est pas respectée, sa sanction est la nullité¹². Toutefois, la loi prévoit trois exceptions à ce principe, à savoir :

1. La validation d'un testament sous une autre forme : un testament fait sous une forme donnée qui ne satisfait pas aux exigences de cette forme de testament vaut comme testament fait sous une autre forme, s'il en respecte les conditions de validité¹³. Pour qu'une telle exception s'applique, il doit s'agir

d'un défaut de forme du testament, et non d'un vice de fond, tel que la capacité du testateur.

2. La reconnaissance du testament par tous les héritiers : si tous les héritiers ont reconnu un testament, que ce soit un testament olographe ou devant témoins, ils ne peuvent plus en contester la validité¹⁴.

¹¹ Art. 716 C.c.Q. Certains testaments requièrent la présence de deux témoins, comme le testament d'un aveugle (art. 720 C.c.Q.) ou celui qui ne peut signer (art. 719 C.c.Q.)

¹² Art. 713 C.c.Q.

¹³ Art. 713, al. 2 C.c.Q.

¹⁴ Art. 773 C.c.Q.

3. La validation judiciaire selon l'article 714 C.c.Q. : cet article, de droit nouveau, constitue une exception importante au principe énoncé ci-dessus, à savoir que les formalités d'un testament doivent être respectées, sous peine de nullité.

Seuls les testaments olographes et devant témoins peuvent faire l'objet d'une validation judiciaire en vertu de l'article 714 C.c.Q. Trois conditions doivent être remplies pour que le testament puisse être validé :

- 1) il satisfait aux conditions requises, mais pas pleinement ;
- 2) même avec l'imperfection, il satisfait aux conditions **essentielles** ;
- 3) il est établi qu'il contient de façon certaine et non équivoque les dernières volontés du défunt¹⁵.

Il va sans dire que les conditions *essentielles* d'un testament olographe ou devant témoins peuvent varier en fonction de l'interprétation qu'en fait un juge, puisqu'elles ne sont pas mentionnées explicitement dans la loi. C'est ce qui explique pourquoi les jugements rendus en la matière sont souvent contradictoires.

Toutefois, une certaine tendance se dégage des jugements rendus par nos tribunaux. Ainsi, en règle générale, un testament olographe qui n'est pas signé ne sera pas validé par le tribunal. La signature d'un testament lui confère un statut définitif.

La condition de forme rattachée au testament olographe semble avoir une interprétation plus libérale par nos tribunaux. Mais le fait qu'il soit électronique est souvent un motif de refus de validation d'un testament.

Pour un testament devant témoins, la présence de deux témoins ne semble pas toujours être une condition essentielle pour le valider, mais il s'agit sans aucun doute d'une condition importante, particulièrement lorsqu'il est rédigé à l'aide d'un moyen technique ou par un tiers.

Tel est le cas d'un jugement rendu en 2021, où il était question d'un courriel transmis à un notaire lorsque le testateur était hospitalisé¹⁶.

Ce dernier avait contracté la COVID-19 et lors de son hospitalisation, il avait rédigé un courriel à son notaire, lui mentionnant ses intentions testamentaires et à la fin, il était inscrit « *Ceci est ma signature* ». Le notaire a rédigé le testament, mais ne pouvant se présenter à l'hôpital, il lui a transféré son projet de testament par courriel. Le testateur ne lui a jamais répondu. Il est tombé dans le coma et est décédé par la suite.

Le tribunal a rejeté la demande en validation du testament, pour les motifs que le courriel ne respectait en rien les formalités requises pour un testament olographe. Il n'y avait pas de signature et n'était pas écrit par le testateur autrement que par un moyen technique. De plus, le testament ne pouvait respecter les conditions de formes d'un testament devant témoins, puisque aucun témoin n'avait assisté à sa rédaction ni signé l'acte.

La jurisprudence abonde en la matière, que ce soit un testament devant témoin où ces derniers ne signent pas en même temps, un codicille écrit à la main en marge d'un testament notarié, la signature qui apparaît dans le milieu du testament, l'absence de paraphe sur un testament devant témoins, ou encore l'usage d'un crayon marqueur, la rédaction d'un testament sur une page de sudoku, sur une carte postale, au dos d'une enveloppe contenant déjà un testament, sur un morceau de plastique, ou sur un panneau de laveuse, un bout de napperon ou encore fait par vidéo.

Malgré l'originalité qui peut se dégager de ces testaments, ou semblants de testaments, il n'en demeure pas moins que des procédures judiciaires doivent être entreprises à chaque fois qu'un tel écrit est découvert par la succession d'un défunt. Des frais importants et des délais de règlement de succession rendent d'autant plus pénible le décès d'une personne pour sa famille et ses proches. Sans compter les chicanes interminables que cela peut occasionner.

Il existe également plusieurs formulaires proposés dans des sites Internet permettant de rédiger un testament. La Chambre des notaires du Québec a fait une mise en garde concernant l'utilisation de ces types de formulaires¹⁷. Elle mentionne que ceux proposés à la population en ligne sont souvent incomplets, confus ou erronés, et ne

15 Jacques AUGER, « Les vices de formes des testaments : nouvelle approche de la Cour d'appel », (2016) 15 *Entracte* 5.

16 *Bitton c. Bitton*, 2021 QCCS 4649 (requête pour la permission d'appeler rejetée).

17 Antonin FORTIN, « La Chambre des notaires fait une mise en garde concernant l'utilisation de formulaires types pour la rédaction d'un testament », *Communiqué*, Chambre des notaires du Québec, 2000.

respectent pas le droit civil québécois. De plus, plusieurs publicités sont muettes quant au fait qu'un testament olographe ou devant témoins devra faire l'objet d'une vérification par un notaire ou un tribunal, ce qui entraîne des coûts élevés et des délais de procédures.

Nous connaissons tous l'importance d'avoir un testament. Encore faut-il que cela en soit réellement un ! Bien que les testaments olographes de même que devant témoins soient conformes à la loi, ils sont plus sujets à contestations et risquent de ne pas être validés pour défaut de forme par le tribunal.

Le planificateur financier joue un rôle important. La proximité et le lien de confiance qu'il a avec ses clients font de lui un professionnel jouant un rôle d'intermédiaire en regard de leurs documents juridiques. Non seulement devrait-il toujours s'assurer que le testament de son client est bien rédigé, mais il devrait également se renseigner sur sa forme. Dans tous les cas où il s'agit d'un testament olographe ou devant témoins, le planificateur financier devrait automatiquement avoir le réflexe d'aviser son client des dangers possibles qui le guettent et l'encourager à consulter son notaire le plus tôt possible pour rédiger son testament sous la forme notariée.

Lectures complémentaires :

ÉDUCALOI, « Rendre officiel un testament non notarié : la vérification » ; en ligne : <<https://educaloi.qc.ca/capsules/rendre-officiel-un-testament-non-notarie-la-verification/>>.

CHAMBRE DES NOTAIRES DU QUÉBEC, « La vérification d'un testament non notarié » ; en ligne : <<https://www.cnq.org/wp-content/uploads/2020/12/463212-La-verification-du-testament-non-notarie.pdf>>.

RÉPONDEZ AU QUESTIONNAIRE DE L'APFF ET CUMULEZ 1 UFC SUPPLÉMENTAIRE !

Ce mois-ci, **Charles Hunter-Villeneuve, M. Fisc., Pl. Fin., TEP**, dans son texte intitulé « L'ordre du décaissement peut surprendre », offre un coffre à outils de stratégies de décaissement en prenant l'exemple d'un couple de clients fictif. Ne manquez pas cette chance de cumuler 1 UFC en PDOM !

Comment procéder :

- Consultez tout d'abord l'article en fiscalité fourni par l'APFF. Vous le trouverez au même endroit que *La Cible*, c'est-à-dire dans la section sécurisée de notre site Internet (www.iqpf.org) et sur le Campus IQPF (campus.iqpf.org).
- Abonnez-vous au questionnaire UFC pour ce numéro de *La Cible* dans notre site Internet à l'adresse www.iqpf.org/formation-continue/la-cible. Cet abonnement est gratuit pour les affiliés de l'IQPF.
- Nous vous enverrons une confirmation d'inscription ainsi qu'un lien pour accéder au Campus IQPF.
- Répondez aux questions en ligne avant le 30 novembre 2023.



Denis Preston
CPA, GPC, membre honoraire de l'IQPF
Formateur et consultant

LA HAUSSE DES TAUX D'INTÉRÊT : UNE BONNE OU UNE MAUVAISE NOUVELLE POUR LA RETRAITE DES CLIENTS ?

Étude de cas

Après avoir lu que « la situation financière des régimes de retraite PD s'est améliorée malgré les craintes de récession et les niveaux record d'inflation¹ », Jean-Philippe est un peu mêlé et sceptique. Il ne comprend pas pourquoi la valeur de son portefeuille de placement a baissé alors que :

- 1) le degré de solvabilité des caisses de retraite (RPADP) s'est amélioré ;
- 2) avec des taux d'intérêt plus élevés, il devrait faire plus d'argent avec ses obligations.

La réponse à sa première question est facile, il ne comprend pas pourquoi le degré de solvabilité des caisses de retraite s'est amélioré parce qu'il ne regarde que la portion des actifs et oublie la portion du passif-retraite.

En effet, les caisses de retraite doivent tenir compte à la fois de leurs actifs (placements) et de leur obligation au titre des prestations de retraite (OPR ou passif-retraite). Ce passif est la somme nécessaire pour pouvoir payer les rentes promises aux employés. Plus les taux sont bas, plus l'OPR est élevée puisqu'il faut plus d'argent pour pouvoir payer les rentes promises. Pour illustrer ce concept à un client, prenons l'exemple d'un homme de 65 ans qui va recevoir une rente annuelle de 10 000 \$ (début de période) indexée à l'inflation jusqu'à 89 ans.

Exemple 1 : homme de 65 ans

Rendement	2,10 %	3,10%	4,10%
Inflation	2,10 %	2,10%	2,10%
Taux d'actualisation	0,00 %	0,98 %	1,96 %
Rente à partir de 65 ans	10 000 \$	10 000 \$	10 000 \$
Années	24	24	24
Valeur à 65 ans	240 000 \$	215 041 \$	193 746 \$
En % de la première situation	100 %	90 %	81 %

Dans cet exemple, une hausse de taux de 1 % diminue de 10 % le passif-retraite à 65 ans. Mais puisque Jean-Philippe a 31 ans, la baisse est encore plus importante. S'il désire une rente à 65 ans de 10 000 \$ par an en dollars d'aujourd'hui, il faut multiplier la rente et la valeur du passif-retraite par 2,0271 ($1,021^{34}$). Nous obtenons alors le tableau suivant :

Exemple 2 : Jean-Philippe, 31 ans

Valeur du passif-retraite à 65 ans	486 504 \$	435 909 \$	392 742 \$
Années avant 65 ans	34	34	34
Rendement	2,10 %	3,10 %	4,10 %
Valeur du passif-retraite à 31 ans	240 000 \$	154 384 \$	100 180 \$
En % de la première situation	100 %	64 %	42 %

Ainsi, avec un taux de rendement qui passe de 2,1 % à 3,1 %, la situation de Jean-Philippe s'améliore alors que son portefeuille baisse de 10 %. Puisque son passif-retraite diminue de 36 %, le degré de solvabilité de son objectif retraite augmente, il est donc plus près de son objectif.

Sauf pour les personnes très âgées, la durée des passifs-retraite est nettement plus longue que la durée (ou duration) des portefeuilles de placements des clients. Ainsi, la variation des taux d'intérêt a davantage d'effet sur leur passif-retraite que sur leurs actifs.

¹ MERCER, « La situation financière des régimes de retraite PD s'est améliorée malgré les craintes de récession et les niveaux record d'inflation », 4 juillet 2022 ; en ligne : <<https://www.mercer.ca/fr/salle-de-nouvelles/regimes-prestations-determinees-continuent-leur-amelioration-t2-2022.html>>.

La grande majorité des clients n'ont pas la capacité d'intégration des planificateurs financiers. Selon la finance comportementale, ils ont tendance à compartimenter leurs décisions. J'ai constaté que de remettre aux clients un bilan par objectif (retraite, étude des enfants, etc.) leur permet de se concentrer sur leurs objectifs plutôt que de mettre l'accent sur les marchés financiers. Le tableau suivant illustre le bilan de la « caisse de retraite » de Jean-Philippe.

Bilan de l'objectif retraite de Jean-Philippe

ACTIF-RETRAITE	PASSIF-RETRAITE
Actifs réservés pour la retraite : <ul style="list-style-type: none"> • valeur présente de la PSV et de la rente de retraite du RRQ; • RPA, REER; • CELI; • placements non enregistrés. 	OPR ou valeur présente des flux monétaires nécessaires pour atteindre ses objectifs pendant sa retraite

En divisant l'actif-retraite du client par son passif-retraite, nous obtenons son degré de solvabilité. Une remise annuelle de ce type de bilan à Jean-Philippe lui permettra de constater que le degré de solvabilité de sa « caisse de retraite » a tendance à augmenter avec l'âge (épargne additionnelle et croissance de la valeur de ses placements), ce qui est une source de motivation supplémentaire. Lorsqu'il prendra sa retraite, le degré de solvabilité de Jean-Philippe devra être d'au moins 100 %, je dis bien « au moins », car une marge de manœuvre est la bienvenue.

Pour ce bilan par objectif, il est préférable d'utiliser les *Normes d'hypothèses de projection* de l'IQPF et de FP Canada et le profil d'investisseur du client. Ces normes sont plus stables que celles utilisées dans le calcul du degré de solvabilité des RPADP. En juillet 2022 seulement, les taux obligataires ont baissé d'environ 0,5 %, ce qui augmente l'OPR des RPADP.

La seconde question de Jean-Philippe est plus complexe, en bonne partie parce que les fonds d'obligations (contrairement à la détention directe) ne permettent pas aux clients de comprendre totalement le fonctionnement des obligations.

Supposons qu'au 31 décembre 2021, Jean-Philippe détenait une obligation de 10 000 \$ dont le taux d'intérêt était de 2 % et dont l'échéance était dans dix ans. Le tableau suivant illustre les valeurs de cette obligation pendant les dix prochaines années, selon trois scénarios de nouveaux taux du marché qui demeurent fixes pour toute la période.

Nouveau taux du marché	Valeur au marché d'une obligation de 10 000 \$		
	0,0 %	2,0 %	4,0 %
2021-12-31	12 000,00 \$	10 000,00 \$	8 364,86 \$
2022-12-31	11 800,00 \$	10 000,00 \$	8 500,80 \$
2023-12-31	11 600,00 \$	10 000,00 \$	8 642,23 \$
2024-12-31	11 400,00 \$	10 000,00 \$	8 789,38 \$
2025-12-31	11 200,00 \$	10 000,00 \$	8 942,47 \$
2026-12-31	11 000,00 \$	10 000,00 \$	9 101,74 \$
2027-12-31	10 800,00 \$	10 000,00 \$	9 267,45 \$
2028-12-31	10 600,00 \$	10 000,00 \$	9 439,86 \$
2029-12-31	10 400,00 \$	10 000,00 \$	9 619,23 \$
2030-12-31	10 200,00 \$	10 000,00 \$	9 805,84 \$
2031-12-31	10 000,00 \$	10 000,00 \$	10 000,00 \$

À première vue, la baisse des taux à 0 % enrichit notre épargnant, car la valeur de son obligation explose de 20 %. Cependant, cette valeur va diminuer au fur et à mesure que l'obligation se rapproche de son échéance. C'est l'inverse pour une hausse de taux.

Pour une personne qui conserve son obligation jusqu'à son échéance et qui consomme (au lieu de réinvestir) les intérêts, la variation des taux d'intérêt ne crée pas de richesse (baisse de taux) ou de perte de valeur (hausse de taux). **Les flux monétaires et la valeur à l'échéance demeurent la même.**

Pour une personne qui réinvestit les intérêts (coupons), une hausse de taux est avantageuse. Celle-ci lui permet de réinvestir les intérêts à un taux plus élevé. Évidemment l'inverse se produit dans le cas d'une baisse de taux, comme le démontre le tableau suivant.

Nouveau taux du marché	Valeur accumulée avec réinvestissement des coupons				
	0,00 %	1,00 %	2,00 %	3,00 %	4,00 %
2021-12-31	12 000,00 \$	10 949,37 \$	10 000,00 \$	9 141,57 \$	8 364,86 \$
2022-12-31	12 000,00 \$	11 058,86 \$	10 200,00 \$	9 415,82 \$	8 699,45 \$
2023-12-31	12 000,00 \$	11 169,45 \$	10 404,00 \$	9 698,29 \$	9 047,43 \$
2024-12-31	12 000,00 \$	11 281,15 \$	10 612,08 \$	9 989,24 \$	9 409,33 \$
2025-12-31	12 000,00 \$	11 393,96 \$	10 824,32 \$	10 288,92 \$	9 785,70 \$
2026-12-31	12 000,00 \$	11 507,90 \$	11 040,81 \$	10 597,58 \$	10 177,13 \$
2027-12-31	12 000,00 \$	11 622,98 \$	11 261,62 \$	10 915,51 \$	10 584,21 \$
2028-12-31	12 000,00 \$	11 739,21 \$	11 486,86 \$	11 242,98 \$	11 007,58 \$
2029-12-31	12 000,00 \$	11 856,60 \$	11 716,59 \$	11 580,26 \$	11 447,88 \$
2030-12-31	12 000,00 \$	11 975,17 \$	11 950,93 \$	11 927,67 \$	11 905,80 \$
2031-12-31	12 000,00 \$	12 094,92 \$	12 189,94 \$	12 285,50 \$	12 382,03 \$
Taux de rendement composé sur 10 ans	1,84 %	1,92 %	2,00 %	2,08 %	2,16 %
Taux au renouvellement de l'obligation	0,00 %	1,00 %	2,00 %	3,00 %	4,00 %

En conclusion, il faut se rappeler que :

- les baisses de taux d'intérêt sont de bonnes nouvelles pour les emprunteurs, mais de mauvaises nouvelles pour les épargnants ;
- les hausses de taux d'intérêt sont de mauvaises nouvelles pour les emprunteurs, mais de bonnes nouvelles pour les épargnants.

Lecture complémentaire :

MERCER, « La situation financière des régimes de retraite PD s'est améliorée malgré les craintes de récession et les niveaux record d'inflation » ; en ligne : <<https://www.mercer.ca/fr/salle-de-nouvelles/regimes-prestations-determinees-continuent-leur-amelioration-t2-2022.html>>.



Salomon Gamache

LL. M. Fisc., Pl. Fin., CLU, CIM, FCSI
 Vice-président, développement
 et qualité de la pratique
 Institut québécois de planification
 financière

LA RETRAITE ET LES CHANGEMENTS AU RRQ

Étude de cas

Francisca étant jeune et depuis quelques années sur le marché du travail, elle se demande quel sera l'effet de la modification du Régime de rentes du Québec (RRQ) sur ses prestations de retraite. C'est déjà une très bonne habitude de vouloir tenter d'estimer et planifier l'évolution de sa situation financière à la retraite compte tenu de ses projets. Voyons cela plus en détail.

Pyramide de la retraite et changements récents

Quand on parle de planification de la retraite, il y a souvent l'analogie imagée de la maison et ses diverses parties. En partant de la base, soit la fondation (les régimes gouvernementaux), ensuite la structure ou le premier étage (les régimes de retraite offerts par l'employeur) et, enfin, les diverses épargnes personnelles. Est-ce qu'il y a eu des changements ces dernières années ?

En voici quelques-uns :

1. La pension de Sécurité de vieillesse¹ (PSV) a été modifiée à la suite du budget fédéral de 2021. Le gouvernement fédéral a annoncé une bonification permanente de 10 % du montant mensuel de la PSV pour les personnes de 75 ans et plus. Cette augmentation a débuté en juillet 2022.
2. Les épargnes personnelles : une annonce du budget fédéral de 2019 a initialement été remarquée par la communauté financière, il s'agit de la nouvelle rente viagère différée à un âge avancé² (RDVAA) pouvant être souscrite à partir de 2020 et dont les versements

peuvent commencer aussi tard qu'à la fin de l'année durant laquelle on atteint l'âge de 85 ans. Le montant maximum pour la souscription d'une RDVAA est le moindre de :

- 150 000 \$ (en 2020) ;
- 25 % du montant total détenu dans les régimes admissibles.

Cependant, en date d'aujourd'hui, il n'y a pas eu beaucoup d'engouement et peu, sinon aucune, possibilité de souscrire à une telle rente sur le marché canadien.

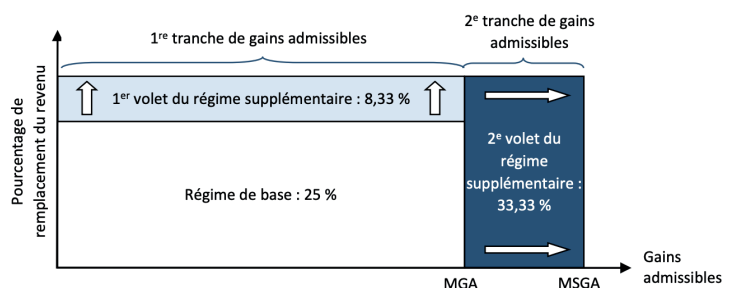
3. La bonification du RRQ est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2019. Cela se traduit par l'ajout d'un régime supplémentaire au régime de base. Cette bonification en deux volets distincts qui touche tous les travailleurs fera notamment augmenter la prestation de retraite du RRQ.

Nous allons voir le tout plus en détail dans ce qui suit.

Les changements au RRQ

Le tout a débuté lorsque le ministre des Finances du Québec, Eric Girard, a présenté en 2017 le projet de loi n° 149, soit la *Loi bonifiant le régime de rentes du Québec et modifiant diverses dispositions législatives en matière de retraite*³. La date d'entrée en vigueur pour ce projet fut le 22 février 2018 et les modifications apportées au RRQ entrèrent en vigueur le 1^{er} janvier 2019.

Et quels sont ces changements ? Pour débiter, comme une image vaut mille mots, voici un aperçu visuel provenant directement du rapport actuariel modifiant l'*Évaluation actuarielle du Régime de rentes du Québec au 31 décembre 2015*⁴ :



1 Voir en ligne : Gouvernement du Canada <<https://www.canada.ca/fr/services/prestations/pensionspubliques/rpc/securite-vieillesse/montant-prestation.html#h2.1>>.

2 *Loi de l'impôt sur le revenu*, L.R.C. (1985), ch. 1 (5^e suppl.), art. 146.5 (ci-après « L.I.R. »).

3 Annonce : <<http://www.assnat.qc.ca/fr/travaux-parlementaires/projets-loi/projet-loi-149-41-1.html>>.

4 Voir *Retraite Québec* : <<https://www.retraitequebec.gouv.qc.ca/fr/publications/nos-programmes/regime-de-rentes-du-quebec/evaluation-actuarielle/Pages/rapport-actuariel-modifiant-evaluation-actuarielle-du-regime-de-rentes-du-quebec-au-31-decembre-2015-resume.aspx>>.

Voilà pour l'effet global du nouveau régime supplémentaire. Le tableau suivant illustre de manière plus détaillée les diverses modifications. Ces changements apportés grâce à la création d'un régime supplémentaire qui s'ajoute au régime de base déjà existant sont nombreux, comme on peut le constater.

entre le MGA et un nouveau plafond, soit le maximum supplémentaire des gains admissibles (MSGA). Ce nouveau plafond sera de 107 % du MGA en 2024 et de 114 % du MGA à partir de 2025.

L'objectif est donc que le taux de remplacement de revenu passe de 25 % à 33,33 %.

		Régime de base			Régime supplémentaire			
		1er volet			2eme volet			
Date de début		1er janvier 1966			1er janvier 2019			
Gains de revenus de travail		du min de 3 500\$ jusqu'à un maximum de 64 900\$ pour 2022			du min 3 500\$ jusqu'à un maximum de 64 900\$ pour 2022			
Maximum des gains admissibles (MGA)		maximum de 64 900\$ pour 2022			du MGA jusqu'au maximum des gains supplémentaires admissibles (MSGA)			
Taux de cotisation		Revenu inférieur au MGA						Revenu entre MGA et MSGA
		2019		5,40%		0,15%		N/A
		2020		5,40%		0,30%		N/A
		2021		5,40%		0,50%		N/A
		2022		5,40%		0,75%		N/A
		2023		5,40%		1,00%		N/A
		2024		5,40%		1,00%		(MGA x 1,07) x 4,00%
2025		5,40%		1,00%		(MGA x 1,14) x 4,00%		
Taux de remplacement de revenu		25% de la moyenne des gains admissibles			8,33% de la moyenne des 40 gains annuels admissibles les plus élevés		33,33% de la moyenne des 40 gains annuels admissibles les plus élevés	
Fiscalité		Fédéral	crédit d'impôt non-reimboursable		crédit d'impôt non-reimboursable		déduction calcul revenu imposable	
		Provincial	inclus dans crédit pers. de base		inclus dans crédit pers. de base		déduction calcul revenu imposable	

L'augmentation des prestations selon le régime supplémentaire touche :

- la rente de retraite ;
- la rente d'invalidité ; et
- la rente de conjoint survivant.

Le but de la loi est d'augmenter les prestations du RRQ des futurs retraités grâce à un taux de remplacement de revenus de travail qui augmentera sur quelques années. Cette bonification se fera en deux étapes distinctes et intégrées :

- **Régime de base** : il s'agit tout d'abord du régime qui est déjà en place depuis 1966. Il n'y a pas de changement de 2019 à 2025, car les travailleurs et employeurs vont continuer d'y cotiser 5,40 % x le revenu de travail entre l'exemption générale de 3 500 \$ et le maximum des gains admissibles (MGA).
- **Régime supplémentaire** : c'est le nouveau régime accueillant les cotisations supplémentaires des travailleurs et dont les cotisations augmentent graduellement durant sept ans, de 2019 à 2025. Il comporte deux volets :
 - 1^{er} volet : les cotisations supplémentaires annuelles sont calculées selon un taux qui augmente graduellement depuis 2019. Cette augmentation est progressive à raison d'une hausse de 0,15 % en 2019 ; 0,30 % en 2020 ; 0,50 % en 2021 ; 0,75 % en 2022. Ce n'est qu'en 2023 que l'on atteindra le 1,00 % de cotisations supplémentaires.
 - 2^e volet : on augmentera aussi graduellement les cotisations exigibles sur deux années, soit 2024 et 2025 de manière différente, car de nouvelles cotisations seront versées dans le plan pour la portion du revenu compris

Le traitement fiscal des cotisations des travailleurs demeure identique pour le régime de base. Les cotisations sont traitées au fédéral comme un crédit d'impôt non remboursable et, au provincial, elles sont incluses dans le crédit personnel de base. Les cotisations au régime supplémentaire sont traitées de manière différente, car elles donnent droit à une déduction fiscale tant au fédéral qu'au provincial.

La coordination des régimes de retraite du secteur public (RRSP) s'effectue toujours avec le RRQ. Le calcul de la réduction des prestations du RRSP à 65 ans sera déterminé seulement avec la rente de base du RRQ lors du calcul de la réduction entraînée par la coordination. Donc le régime supplémentaire ne change pas le calcul de cette coordination.

Les cotisations au nouveau régime supplémentaire ainsi que les prestations futures feront l'objet d'une comptabilité distincte. La Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) s'occupera de la gestion de ces sommes du régime supplémentaire. Le tout sera fait de manière séparée et distincte du régime de base. De plus, il y a des mesures additionnelles aidant à conserver de manière stable et durable tant le financement du régime supplémentaire que les taux de cotisations. Par exemple, une amélioration future du RRQ devra désormais être accompagnée d'une hausse des cotisations en conséquence. Il s'agit d'assurer un financement suffisant pour ce nouveau régime et d'obtenir de ce fait une certaine équité intergénérationnelle pour les futurs travailleurs.

Exemples et estimations

Voici un tableau indiquant la différence de résultats pour des travailleurs d'âges variés.

Montant de rente maximal annuel à 65 ans (salaire égal au MGA de 2022 : 64 900\$ x 1,14 en 2025 et arrondis = 73 900\$)							
Année de naissance	Année de retraite	salaire	régime de base	Régime supplémentaire		Total	hausse en %
				volet 1	volet 2		
1960	2025	73 900 \$	14 925 \$	460 \$	34 \$	15 419 \$	3,31%
1965	2030	73 900 \$	14 925 \$	1 082 \$	379 \$	16 386 \$	9,79%
1980	2045	73 900 \$	14 925 \$	2 947 \$	1 414 \$	19 286 \$	29,22%
1985	2050	73 900 \$	14 925 \$	3 568 \$	1 759 \$	20 252 \$	35,69%
2000	2065	73 900 \$	14 925 \$	4 973 \$	2 759 \$	22 657 \$	51,81%

Comme on peut le voir, quelqu'un qui prendrait sa retraite à 65 ans en 2025 n'obtiendrait que très peu de bonification provenant du régime supplémentaire du RRQ, soit un peu plus de 3 %. Cela est tout à fait normal étant donné que la presque totalité de ses cotisations RRQ ont été effectuées dans le régime de base. La différence est marquante pour une personne qui prendrait sa retraite au même âge en 2045, la bonification atteindrait près de 30 %. Elle atteindrait presque 52 % si la retraite débutait en 2065, toujours à 65 ans. La différence des résultats touchant les futurs travailleurs qui contribueront de plus en plus dans le régime supplémentaire est frappante.

Dans le cas de Francisca, elle se demande quel sera l'impact de la modification du RRQ sur sa situation financière à la retraite. Pour le savoir, elle devrait contacter un planificateur financier pour discuter de ce sujet. Ce dernier pourra lui expliquer les divers tenants et aboutissants et répondre aux questions qui en découleraient. Compte tenu de l'aspect multifactoriel de la retraite, du changement touchant le RRQ et des lois fiscales, certaines hypothèses de la situation à la retraite pourraient amener d'autres changements imprévus. Les questions de Francisca pourraient toucher, par exemple : le report des rentes du RRQ à la retraite ; l'âge où devraient débuter les prestations ; les impacts sur l'optimisation fiscale des revenus de retraite ; etc. Avant cette rencontre, elle pourrait également tenter d'avoir une meilleure idée de cette bonification du RRQ. Voici quelques pistes de réflexion :

- Pour débiter, il y a le relevé de participation du RRQ, personnalisé selon sa situation (années de contributions, revenus annuels, etc.). Cependant, au moment d'écrire ces lignes, la portion touchant le régime supplémentaire n'y apparaît toujours pas.

- Le site Web de Retraite Québec propose deux calculateurs pour les contribuables, soit « SimulR » et « SimulRetraite » :

- Le calculateur « SimulR »⁵, un outil simple et interactif afin d'effectuer des simulations de retraite, semble tenir compte de la portion touchant le régime supplémentaire, mais le résultat est peu détaillé et n'illustre que le montant total de la prestation de retraite selon le montant du régime de base et le montant du

régime supplémentaire. Il suffit d'ouvrir l'outil et de remplir les informations demandées pour la projection.

- L'outil personnalisé « SimulRetraite »⁶ permet d'effectuer des simulations plus élaborées qui comportent plusieurs données comme les types de comptes que le contribuable possède, les diverses sources de revenus à la retraite ainsi que les montants à épargner selon les objectifs. La simulation est plus longue, car il faut accéder à son propre dossier en tant que cotisant au RRQ en entrant dans Mon Dossier, grâce à clicSÉCUR, dans le site Web de Retraite Québec.

- Enfin, pour une personne qui voudrait effectuer les calculs et estimations de manière manuelle, c'est quand même possible avec les diverses informations, soit un relevé du RRQ récent ainsi que son revenu depuis 2019 pour estimer la partie supplémentaire n'apparaissant pas sur le relevé. Il faut garder en tête que l'augmentation des prestations entraînée par le régime supplémentaire est graduelle, correspondant à 2,5 % (ou 1/40) annuellement. Par exemple, un jeune qui commencera sa carrière sur le marché du travail après les études vers 2025 pourra vraisemblablement cumuler les 40 ans de cotisations au régime supplémentaire et pourra donc bénéficier de la pleine augmentation des prestations. À l'opposé, une personne qui aurait 65 ans en 2025 et qui prendrait sa retraite la même année ne toucherait pratiquement pas la bonification. Enfin, quelqu'un en milieu de carrière qui sera âgé de 45 ans en 2025 et qui prendra sa retraite à 65 ans aura cotisé environ 20 ans au régime supplémentaire et n'aura accès qu'à environ 50 % de cette bonification du régime supplémentaire.

⁵ L'outil SimulR est accessible en ligne à l'adresse suivante : <<https://www.retraitequebec.gouv.qc.ca/fr/services-en-ligne-outils/simulr/Pages/simulr.aspx>>.

⁶ L'outil SimulRetraite est accessible en ligne à l'adresse suivante : <https://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/services/services_en_ligne/planification/Pages/simulation.aspx>.

Comme on peut le constater, il s'agit de changements importants apportés au RRQ. Ceux-ci auront plus d'importance pour la jeune génération qui aura le temps de contribuer à la partie supplémentaire du régime. Dans les années à venir, avec la pénurie appréhendée de main-d'œuvre et les tendances démographiques, il y aura probablement des questions à se poser sur la possibilité offerte aux travailleurs de 65 ans et plus de continuer à travailler. Certaines mesures

pourraient être mises en place afin d'offrir plus de flexibilité dans la gestion de leurs finances personnelles, comme un report possible de la RRQ après 70 ans, un âge minimum repoussé pour commencer le décaissement des FERR, etc. Des mesures fiscales adaptées pour ce type de travailleur ne sont que quelques exemples de stratégies que les futurs gouvernements pourront proposer.

Lecture complémentaire :

Antoine GENEST-GRÉGOIRE et Luc GODBOUT, « La bonification du RRQ, une flexibilité accrue » ; en ligne : <<https://policyoptions.irpp.org/magazines/january-2018/la-bonification-du-rrq-une-flexibilite-accrue/>>.

MON DOSSIER

Votre clientèle reçoit l'Allocation famille?

Invitez-la à se connecter
à *Mon dossier* pour qu'elle puisse :

- voir les **montants** de ses versements
- s'inscrire au **dépôt direct**
- adhérer au **mode numérique**.

retraitequebec.gouv.qc.ca/mondossier

Votre
gouvernement

Retraite
Québec 

Partenaire de votre
sécurité financière



David Truong

CIWM, Pl. Fin., M. Fisc.
Conseiller, Centre d'expertise
Banque Nationale Gestion privée 1859

LOI VISANT À MIEUX PROTÉGER LES PERSONNES EN SITUATION DE VULNÉRABILITÉ : DÈS LE 1^{er} NOVEMBRE 2022

Présenté il y a plus de deux ans et adopté en juin 2020, le projet de loi n° 18 (PL 18), *Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection des personnes*, entrera en vigueur à compter du 1^{er} novembre 2022. Bien qu'un planificateur financier ne soit pas nécessairement un juriste de formation, il doit tout de même comprendre l'importance des changements apportés aux régimes de protection pour mieux guider ses clients.

Le PL 18 modifie notamment les règles relatives aux mandats de protection et renforce leur portée ainsi que celle des protections offertes aux mineurs en vertu du *Code civil du Québec* (C.c.Q.). Aussi, l'un des amendements les plus importants apportés par le PL 18 est la suppression de deux régimes de protection des personnes majeures, soit la curatelle et le conseiller au majeur, et la création de nouvelles fonctions, soit celles de «représentant temporaire» et d'«assistant au majeur».

Lorsqu'il entrera en vigueur, toute personne majeure en curatelle sera considérée comme étant sous tutelle avec la simple administration des biens de la personne protégée. Toute personne majeure pourvue d'un conseiller demeure sous ce régime tant qu'il n'y a pas mainlevée ou modification de son régime de protection.

Le mandat de protection

Des modifications sont apportées aux règles actuelles du mandat de protection. Tout d'abord, en vertu de l'article 2166 C.c.Q. (tel qu'il sera

modifié), plusieurs personnes ne peuvent agir conjointement pour un mandat de protection.

Le PL 18 édicte également ce que le mandat peut contenir en permettant explicitement l'inclusion des volontés du mandant en matière de soins ou de milieu de vie. Toutefois, les volontés en matière de soins médicaux exprimées dans des directives médicales anticipées prévalent¹.

Une fois le PL 18 en vigueur, il obligera le mandataire désigné à produire une reddition de comptes à la personne désignée à cette fin².

Pour l'instant, cette reddition de comptes n'est obligatoire qu'au décès de la personne inapte. Mais il est suggéré d'inscrire dès maintenant une clause de reddition de comptes annuelle par le mandataire.

Le PL 18 édicte formellement la règle selon laquelle le mandataire doit tenir compte de la condition du mandant, de ses besoins, de ses facultés et des autres circonstances dans lesquelles il se trouve afin d'assurer son bien-être moral et matériel³.

Le mandataire aura l'obligation de dresser un inventaire des biens de la personne inapte et de rendre des comptes à la personne désignée au mandat. Au besoin, le Curateur public pourra être désigné pour recevoir les redditions de comptes⁴.

Pour assurer le bien-être du mandant, ce dernier ou le mandataire peuvent requérir des évaluations médicale et psychosociale. Si les évaluateurs concluent que le mandant est redevenu apte, ils envoient une copie de leurs rapports d'évaluation (médicale et psychosociale) au mandant ainsi qu'au mandataire et en déposent une copie auprès du tribunal⁵.

Enfin, le PL 18 prévoit expressément un mécanisme de remplacement du mandataire si le mandat n'est pas exécuté fidèlement ou pour tout autre motif sérieux. Le décès du mandant met fin au mandat de protection, et le mandataire est tenu d'aviser le Curateur public dudit décès⁶.

Autres mesures du PL 18

La tutelle des personnes majeures

Le tuteur doit désormais faire participer la personne majeure aux décisions prises à son

1 *Code civil du Québec*, RLRQ, c. CCQ-1991, art. 2166.1 (ci-après « C.c.Q. »).

2 Art. 2166.1, al. 3 C.c.Q.

3 Art. 2167.3 C.c.Q.

4 Art. 2167.4 C.c.Q.

5 Art. 2173 C.c.Q.

6 Art. 2174.2 C.c.Q.

sujet et l'en tenir informée⁷. Il est évident que le législateur souhaite le plus possible impliquer la personne protégée et préserver ses droits.

La modification de l'article 268 C.c.Q. fournit plus de détails sur l'introduction de l'instance, en précisant que la tutelle est instituée lorsqu'une personne majeure est inapte à prendre soin d'elle-même ou à administrer ses biens, et qu'elle a besoin d'être représentée dans l'exercice de ses droits civils. Cet article confère au tribunal le pouvoir de déterminer la nature, les modalités et les conditions de la tutelle qu'il juge appropriées pour la personne majeure.

Le nouvel article 268.1 C.c.Q., introduit par le PL 18, permet au tribunal de nommer deux tuteurs, à condition qu'ils s'agissent du père et de la mère de la personne majeure⁸. Cet ajout permettra aux parents d'un mineur inapte de continuer à prendre des décisions ensemble même lorsque le mandant sera adulte. L'un des parents peut donner à l'autre le mandat de le représenter dans des actes relatifs à l'exercice de la tutelle, mais ce mandat est présumé envers les tiers.

Enfin, le nouvel article 288 C.c.Q., introduit par le PL 18, stipule que le tribunal doit indiquer, s'il y a lieu, les actes que la personne en tutelle peut faire elle-même ou avec l'assistance du tuteur et ceux qu'elle ne peut faire sans être représentée.

Représentation temporaire du majeur inapte

Le PL 18 vient créer un nouveau rôle pour la représentation du majeur inapte. Le tribunal peut autoriser une personne à accomplir un acte déterminé au nom d'un majeur s'il est établi qu'il a besoin d'être représenté temporairement pour l'accomplissement de cet acte⁹.

L'article 297.2 C.c.Q. précise que le représentant temporaire peut être le conjoint du majeur, ses proches parents et alliés, toute personne qui démontre pour lui un intérêt particulier ou tout autre intéressé. Le tribunal fixera les modalités et les conditions de cette représentation temporaire pendant la prise en charge médicale et psychosociale en considération. Comme pour la tutelle, toute décision relative à la désignation d'un représentant temporaire et à l'accomplissement de l'acte déterminé doit être prise dans l'intérêt du majeur, le respect de ses droits et la sauvegarde de son autonomie, en tenant compte de ses volontés et de ses préférences¹⁰.

Toutefois, contrairement aux règles de la tutelle, le PL 18 prévoit qu'un acte accompli de manière indépendante par une personne majeure pour lequel il était tenu de se faire représenter ne peut

être annulé, ou les obligations qui en découlent ne peuvent être réduites, sauf si la personne subit un préjudice¹¹.

La représentation temporaire prend fin lorsque l'acte déterminé est accompli, dès l'ouverture d'une tutelle ou lorsqu'un mandat de protection est homologué¹².

L'assistant au majeur

Le PL 18 crée également de nouvelles règles applicables aux assistants au majeur. Toute personne physique capable de l'exercice de ses droits¹³ peut être un assistant, pour autant que l'intérêt personnel de l'assistant n'est pas en conflit avec les intérêts du majeur assisté¹⁴.

L'assistance n'est pas une représentation, puisque le majeur assisté conserve sa pleine capacité d'exercer ses droits civils ; l'assistant ne peut donc pas signer de documents en son nom ni intervenir dans des actes pour lesquels il l'assiste¹⁵.

Un assistant n'a droit à aucune rémunération, mais peut être remboursé pour des dépenses raisonnables si celles-ci ont été engagées dans l'exercice de sa charge.

Ce nouveau rôle d'assistant est similaire au conseiller au majeur. Pour qu'un assistant soit reconnu, la demande est présentée au curateur public par le majeur lui-même, conjointement avec tout assistant proposé¹⁶.

Le PL 18 (avec l'ajout des articles 297.19 et s. C.c.Q.) fournit des détails concernant la reconnaissance d'un assistant. Pour être reconnu :

- 1) l'assistant doit fournir une « description sommaire du patrimoine du majeur » ;
- 2) le Curateur public, l'avocat ou le notaire doit s'assurer que le majeur comprend la portée de sa demande en dehors de la présence du potentiel assistant, puis rencontrer les deux en même temps ;
- 3) les antécédents de l'assistant doivent être vérifiés ;
- 4) deux personnes proches du majeur doivent être mises au courant de cette demande (ces dernières peuvent s'opposer à la demande dans les 30 jours suivants) ;

7 Art. 260 C.c.Q.

8 Art. 268.1 C.c.Q.

9 Art. 297.1 C.c.Q.

10 Art. 297.6 C.c.Q.

11 Art. 297.7 C.c.Q.

12 Art. 297.9 C.c.Q.

13 Art. 297.14 C.c.Q.

14 Art. 297.15 C.c.Q.

15 Art. 297.13 C.c.Q.

16 Art. 297.19 C.c.Q.

5) l'avocat ou le notaire doit dresser un procès-verbal qui identifie, entre autres, le majeur et tout assistant proposé et il relate, de manière circonstanciée, les opérations effectuées, les documents présentés et les témoignages recueillis.

Le Curateur public devrait reconnaître l'assistant proposé à moins :

- 1) qu'il doute sérieusement que le majeur comprenne la portée de sa demande ou qu'il doute qu'il soit en mesure d'exprimer ses volontés et préférences ;
- 2) qu'un élément donne « lieu de craindre que le majeur ne subisse un préjudice » ;
- 3) que l'une des personnes mises au courant de cette demande s'y oppose pour l'une de ces raisons ; ou
- 4) que l'assistant proposé n'ait pas respecté ses obligations en tant qu'assistant dans le passé.

« En cas de refus, le majeur peut demander la révision [de la décision] au tribunal dans les 30 jours de l'avis », précise l'article 297.25 C.c.Q.

L'assistance expire après trois ans, ou avant si le majeur en fait la demande ou si le Curateur public est informé que l'assistant cesse d'agir.

Dispositions relatives aux mineurs

Alors que le PL 18 se concentre sur la protection des personnes majeures, un changement notable concernant les mineurs est l'augmentation du seuil pour l'administration des biens d'un mineur par son tuteur légal de 25 000 \$ à 40 000 \$. Désormais, un mineur peut hériter jusqu'à 40 000 \$ sans que son tuteur légal ait besoin d'en informer le Curateur public, d'instituer un conseil de tutelle, de dresser un inventaire et de rendre une comptabilité annuelle. Avant le PL 18, la limite n'avait pas été indexée depuis l'entrée en vigueur du Code civil en 1994. Ce montant sera désormais indexé tous les dix ans.

**On n'est pas que
des employés.**


**On est une force
au service de
nos membres.**

Nuance.



Pour vivre l'expérience,
joignez-vous à la grande
équipe Desjardins.

desjardins.com/carrieres

 **Desjardins**



David Truong

CIWM, F.Pl., M. Fisc.
Advisor, Expertise Center
National Bank Private Banking 1859

ACT TO BETTER PROTECT VULNERABLE PERSONS: AS OF NOVEMBER 1, 2022

Tabled more than two years ago and adopted in June 2020, Bill 18, *An Act to amend the Civil Code, the Code of Civil Procedure, the Public Curator Act and various provisions as regards the protection of persons*, comes into effect on November 1, 2022. Although financial planners are not necessarily legal experts by training, they still have to understand the scope of the changes being made to protection plans, in order to guide their clients properly.

Bill 18 amends the rules related to protection mandates and enhances their scope, as well as the protections offered to minors under the *Civil Code of Québec* (C.C.Q.). One of the most important amendments made by Bill 18 is the elimination of two protection regimes for adults – curatorship and advisor to a person of full age – and the creation of new roles: “temporary representative” and “assistant to an adult.”

When the law comes into effect, any adult under curatorship will be considered to be under tutorship with simple administration of the property of the protected person. Any adult with an advisor will also remain under that regime as long as there is no release or amendment of their protective supervision.

Protection Mandate

Amendments will also be made to the current rules for protection mandates. First, under the amended article 2166 of the C.C.Q., multiple people cannot act jointly for a protection mandate.

Bill 18 also stipulates what the protection mandate can contain by explicitly allowing for the inclusion of the mandator’s wishes in terms of care or living

environment. The wishes related to medical care that are expressed in advance medical directives take precedence, however.¹

Once Bill 18 comes into effect, it will oblige the designated mandatory to render an account to the person designated for this purpose.²

For the time being, the rendering of account is only mandatory on the death of the incapable person, but it is recommended that mandators add an annual accountability clause to their protection mandate.

Bill 18 formally states that the mandatory must take into account the condition, needs and faculties of the mandator, as well as the other circumstances of their situation, to ensure their moral and material well-being.³

The mandatory is obliged to draw up an inventory of the incapable person’s property and to render an account to the person designated in the protection mandate. If necessary, the Public Curator can be designated to receive such accounts.⁴

To ensure the well-being of the mandator, the mandator or the mandatory can ask for medical and psychosocial assessments. If the assessors conclude that the mandator has regained their capacity, they send a copy of their (medical and psychosocial) assessment reports to the mandator and the mandatory and file a copy with the court.⁵

Finally, Bill 18 provides for a mandatory replacement mechanism if the mandate is not faithfully performed or for any other serious reason. The death of the mandator ends the protection mandate and the mandatory must inform the Public Curator of the mandator’s death.⁶

Other Measures in Bill 18

Tutorship of Persons of Full Age

From now on, the tutor must include the adult in decisions made in their regard and keep them informed.⁷ It is clear that the legislator wants to involve the protected person as much as possible and preserve their rights.

¹ *Civil Code of Québec*, CQLR, c. CCQ-1991, art. 2166.1 (hereinafter “C.C.Q.”).

² Art. 2166.1, para. 3 C.C.Q.

³ Art. 2167.3 C.C.Q.

⁴ Art. 2167.4 C.C.Q.

⁵ Art. 2173 C.C.Q.

⁶ Art. 2174.2 C.C.Q.

The amendment to article 268 C.C.Q. provides more details about the initiation of proceedings, by specifying that tutorship is instituted when it is established that the adult is incapable of caring for their person or administering their property and needs to be represented in the exercise of their civil rights. This section gives the court the power to determine the nature, terms and conditions of the tutorship it deems appropriate for the adult.

The new article 268.1 C.C.Q., introduced by Bill 18, allows the court to appoint two tutors, as long as they are the father and mother of the adult person.⁸ This addition allows parents of an incapable minor to continue to make decisions together after the child becomes an adult. One of the parents can give the other the mandate to represent them in actions related to the exercise of tutorship, but this mandate is presumed with regard to third parties.

Finally, the new article 288 C.C.Q., introduced by Bill 18, stipulates that the court can determine actions the person under tutorship can take, alone or with the assistance of the tutor, or those they cannot do without being represented.

Temporary Representation for an Incapable Adult

Bill 18 creates a new role for the representation of an incapable adult. The court can authorize a person to carry out a specific act on behalf of an adult if it has been established that they need to be represented to carry out that act.⁹

The amended article 297.2 C.C.Q. specifies that the temporary representative can be the adult's spouse, close relatives and people closely connected to them by marriage or civil union, any person who shows a special interest in them or any other interested person. The court sets the terms and conditions for the temporary representation while the medical and psychosocial care in question is being provided. As is the case for tutorship, any decision related to the designation of a temporary representative and the performance of the act in question must be made in the best interests of the adult, with respect for their rights and autonomy, taking their wishes and preferences into account.¹⁰

Unlike the tutorship rules, however, Bill 18 provides that an act performed alone by an adult for which they were required to be represented may not be annulled or the resulting obligations reduced, unless the adult is harmed by it.¹¹

The temporary representation ends when the act in question is accomplished, when tutorship

is opened or when a protection mandate is homologated.¹²

Assistant to an Adult

Bill 18 also creates new rules for assistants to an adult. Any natural person capable of exercising their rights¹³ can be an assistant, as long as the assistant's personal interests do not conflict with the interests of the assisted person.¹⁴

Assistance is not representation, because the assisted adult keeps their full capacity to exercise their civil rights; the assistant cannot sign documents in the name of a person by operation of law or intervene in acts with which they are assisting them.¹⁵

An assistant has no right to compensation but can be reimbursed for reasonable expenses that were incurred in the exercise of their duties.

This new role for assistants is similar to that of advisors to a person of full age. For an assistant to be recognized, the request is presented to the Public Curator by the adult, jointly with the proposed assistant.¹⁶

With the newly added articles 297.19 ff. of the *Civil Code of Québec*, Bill 18 provides details on the recognition of assistants. To be recognized:

- 1) The assistant must provide "a summary description of the patrimony of the person of full age."
- 2) The Public Curator, lawyer or notary must ensure that the adult, without the presence of the proposed assistant, understands the scope of the application and must then meet with the two together.
- 3) The judicial record of the proposed assistant must be checked.
- 4) Two people close to the adult must be informed of the request (they can oppose the application within 30 days).
- 5) The lawyer or notary must draw up minutes that identify the adult and any proposed assistant and provide a detailed account of

7 Art. 260 C.C.Q.

8 Art. 268.1 C.C.Q.

9 Art. 297.1 C.C.Q.

10 Art. 297.6 C.C.Q.

11 Art. 297.7 C.C.Q.

12 Art. 297.9 C.C.Q.

13 Art. 297.14 C.C.Q.

14 Art. 297.15 C.C.Q.

15 Art. 297.13 C.C.Q.

16 Art. 297.19 C.C.Q.

the operations carried out, the documents submitted and the testimonies taken.

The Public Curator must recognize the proposed assistant unless:

- 1) There are serious doubts that the adult understands the scope of the application or that they are able to express their wishes and preferences.
- 2) There is “serious reason to fear that the person of full age will suffer injury.”
- 3) An interested person objects to the proposed assistant’s recognition for any of those reasons.
- 4) The proposed assistant has failed to fulfil their obligations as an assistant in the past.

“In the case of a refusal, the person of full age may apply to the court within 30 days of the notice to have the decision reviewed” (art. 297.25 C.C.Q.).

The assistance expires after three years or when the adult so requests or if the Public Curator is informed that the assistant has stopped performing the role.

Provisions for Minors

Although Bill 18 focuses on the protection of adults, one notable change for minors is the increase in the threshold for the administration of the assets of a minor by their legal tutor from \$25,000 to \$40,000. From now on, a minor can inherit up to \$40,000 without their legal tutor having to inform the Public Curator, institute a tutorship council, draw up an inventory and file a report each year. Prior to Bill 18, the threshold had not been indexed since the *Civil Code of Québec* was introduced in 1994. This amount will now be indexed every ten years.

lacible

3, place du Commerce, bureau 501, Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7
Tél. : 514 767-4040 | Téléc. : 514 767-2845

www.iqpf.org