

la cible

IQPF

Le magazine officiel
de l'IQPF

Juin 2023

Vol. 31, n° 2

iqpf.org



**Quand la famille
s'agrandit**

Obtenez 3 UFC grâce à la cible

English Content:

Chair's Message & Feature Article

QUAND LA FAMILLE S'AGRANDIT

Étude de cas – Données de base

Il y a de grands changements dans la vie de Juanita et d'Álvaro, du point de vue autant familial que professionnel. Le jeune couple attend un bébé et s'active à tout réorganiser, y compris ses finances.

Parmi les priorités du couple : protéger son précieux trésor à venir ! Juanita et Álvaro veulent en effet s'assurer que l'enfant ne manquerait de rien si le pire devait leur arriver. Ils veulent donc s'informer sur les protections offertes pour les enfants, mais aussi sur la gestion des avoirs. Comment fonctionne la tutelle des biens d'un mineur ?

Autre changement du côté familial : le couple a décidé récemment d'acheter la maison de la mère de Juanita, Carla, et d'y aménager un logement pour elle. Cela leur permettra de quitter leur appartement et de se rapprocher de Carla, qui pourra les aider à prendre soin du bébé. Juanita se demande s'ils auront droit à des crédits d'impôt, et si le fait que sa mère habite un logement aura des répercussions sur l'exemption pour résidence principale.

Alors que Juanita s'apprête à commencer son congé de maternité, Álvaro songe à quitter son emploi. Il est en réflexion pour la suite : il hésite entre devenir pigiste et se trouver un autre poste salarié dans une entreprise où il aurait davantage de possibilités d'avancement. La liberté d'un poste de pigiste lui semble alléchante, surtout avec un bébé à la maison ! Mais est-ce qu'il en tirera autant de revenus et d'avantages ?

Avec tous ces changements, Juanita et Álvaro sont bien conscients qu'ils doivent consulter un professionnel ou une professionnelle pour les aider à établir un plan financier. Ils doivent absolument revoir leur budget et ne veulent surtout rien négliger.

Finalement, Juanita voudrait en savoir plus sur l'investissement socialement responsable. Elle veut planifier sa retraite, investir pour son avenir, mais elle veut aussi faire sa part pour la planète. Est-ce que les deux sont compatibles ? Comment faire des choix réellement responsables ?

Présentation de la famille

Álvaro Matilla Gagnon

Âge : 35 ans

Álvaro est gestionnaire de communauté. Il travaille depuis les quatre dernières années pour un transporteur aérien, mais sent qu'il stagne. Il veut de nouveaux défis et plus de liberté. Le travail à la pige lui semble une bonne solution pour continuer à avancer dans sa carrière en accumulant diverses expériences.

Carla García Blanco

Âge : 63 ans

Carla a quitté son Espagne natale en 1995, alors qu'elle était âgée de 35 ans, avec son mari Juan Pablo et sa fille Juanita, âgée d'à peine 3 ans à l'époque. Juan Pablo a perdu la vie dans un accident en 2015. Carla est restée seule dans la maison familiale et désire maintenant permettre à sa fille d'accéder à la propriété.

Juanita Portillo García

Âge : 31 ans

Juanita est éducatrice en garderie. Elle a obtenu son diplôme d'études collégiales il y a maintenant 10 ans et occupe le même poste depuis. Elle caresse l'idée de retourner aux études en administration après son congé de maternité pour éventuellement diriger un service de garde.

Données de base	2
Message du président / Chair's Message	
Le moteur de nos actions	4
The Driver of Our Actions	6
Finances	
Salarié ou pigiste : à revenu égal, est-ce égal ?	8
Fiscalité	
Maison multigénérationnelle et exemption pour résidence principale font-elles bon ménage ?	11
Assurance	
Avez-vous protégé la prune de vos yeux ?	14
Aspects légaux et succession	
La tutelle au mineur et le placement sûreté	17
Placements	
Vous avez dit responsables ?	20
Retraite	
Les prestations pour enfants dans les projections financières : de grandes oubliées	23
Dossier / Feature Article	
Les compétences relationnelles en planification financière	26
Soft Skills in Financial Planning	29

Juin 2023

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

Directrice du magazine

Liette Pitre

Coordination de la production

Newcom média Québec

Groupe de rédaction

Patricia Besner

Benoit Chaurette

Jacinthe Faucher

Clément Hudon

Shirley Marquis

Dany Provost

Avec la collaboration spéciale de

Salomon Gamache

Pour les Éditions Yvon Blais

Directrice des publications

Charlotte Montmarquette

Responsable de publications

Pierre Forbes

Infographiste

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 et affiliées 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. Seule la rédaction est responsable des opinions, commentaires et autres propos émis à l'intérieur de la publication. Le point de vue du comité de publication et de la direction n'y est pas nécessairement reflété.



MESSAGE DU PRÉSIDENT

Dans le numéro d'octobre 2022, j'ai traité de la planification stratégique de l'Institut, de notre mission et notre vision revisitées. J'ai souligné que nous allons mettre en branle plusieurs projets porteurs pour vous et avec vous. Quelques mois plus tard, je veux vous partager certaines actions qui ont été entreprises et les résultats que nous observons déjà. Parce que rêver et planifier, c'est grisant, mais être dans l'action... c'est encore plus stimulant !

Tout d'abord, je suis heureux de constater que vous avez été nombreux à répondre à l'appel et à vous engager dans les initiatives que nous vous avons proposées. Que ce soit dans le cadre du projet pilote de codéveloppement

LE MOTEUR DE NOS ACTIONS

où nous avons regroupé des planificateurs financiers et planificatrices financières autonomes, les groupes de consultation visant l'élaboration du Guide des compétences des Pl. Fin. ou la conception du programme de spécialisation en planification financière pour les entrepreneurs et entrepreneuses, vous avez été plus de 80 à investir de votre précieux temps pour que ces produits reflètent votre réalité actuelle et future. Plusieurs d'entre vous ont aussi choisi de s'investir dans les activités pour accroître la relève, que ce soit en participant à des tournages vidéo ou en devenant ambassadeurs ou ambassadrices de la profession sur les réseaux sociaux. Cela en dit long sur le dynamisme de notre communauté. Nous sommes dans l'action et nous préparons l'avenir de notre profession. Je sens votre effervescence et cela me rend confiant de la place que nous prenons de plus en plus et que nous continuerons de nous tailler.

Le positionnement de notre profession est un travail de longue haleine. Toutefois, je suis heureux de constater que notre leadership est de plus en plus reconnu. Je prends pour exemple la publication récente d'un livre blanc sur les effets de la planification financière sur le niveau de résilience financière des Canadiens et Canadiennes publié par Strategy Corp¹. Nous sommes fiers d'avoir participé à sa rédaction et à son contenu avec nos collègues de FP Canada. Il faut aussi savoir que ce livre blanc sert présentement de base de discussion avec des membres du gouvernement fédéral afin de les amener à créer un crédit d'impôt remboursable. Des documents comme celui-ci circulent et nous permettent d'établir la crédibilité de notre profession et surtout de faire reconnaître sa valeur ajoutée.

Un autre exemple concret est notre leadership dans la création et la poursuite du Sommet de la planification financière. Ce Sommet a vu le jour en octobre 2021 grâce à l'initiative de la Chaire IG Gestion de patrimoine en planification financière. Depuis, le Sommet a permis de rassembler à une même table plusieurs acteurs qui travaillent de près ou

¹ Voir en ligne : <<https://azh7b9.a2cdn1.secureserver.net/wp-content/uploads/2023/04/SCI-Planning-for-Financial-Resilience-Final-French-January-2023.pdf>>.

de loin avec les Pl. Fin. et leur clientèle, comme la Chambre des notaires, l'Ordre des CPA, la Chambre de la sécurité financière et l'Autorité des marchés financiers, pour ne citer que ceux-là. Nous sommes très heureux d'avoir pu y jouer un rôle de partenaire proactif, notamment en contribuant à la conception et à la rédaction d'un guide qui servira à tous les professionnels et professionnelles qui travaillent à accompagner les propriétaires d'entreprises qui planifient un transfert. Ce guide a été rendu public lors de la dernière édition du Sommet, qui a eu lieu à Drummondville les 17 et 18 avril².

Le Sommet de la planification financière a aussi permis de créer des événements grand public pour la clientèle actuelle ou potentielle des planificateurs financiers et planificatrices financières autour de la question de la planification du transfert d'entreprise. Plusieurs Pl. Fin. y ont agi en tant que panélistes et notre PDG, Chantal Lamoureux, y a animé les discussions, en prenant toujours bien soin de mettre la lumière sur la valeur ajoutée de l'accompagnement offert par les Pl. Fin. dans la réussite de tels projets.

Finalement, je ne peux passer sous silence la mise sur pied du groupe de travail Fintellect³. Ce groupe de travail pancanadien rassemble des spécialistes de différents horizons afin d'explorer les répercussions de la technologie et de la numérisation sur la pratique de la planification financière. La phase 1 d'exploration et de planification est terminée. Durant cette première étape, le groupe de travail a rejoint plus d'une centaine de participants et participantes, dont plusieurs Pl. Fin., et a réussi à dégager trois axes de recherche. Ces recherches, qui débiteront au courant des prochains mois, nous permettront, à nous et notre partenaire FP Canada, d'avoir accès à des données sur les répercussions de la technologie sur l'accès à la planification financière, sur ce qu'il faut faire pour influencer le développement des nouvelles technologies et sur les compétences que devront acquérir les planificateurs financiers et les planificatrices financières pour pleinement en tirer profit.

Bref, je voulais partager avec vous quelques exemples très concrets de projets qui sont en cours de route et qui influenceront grandement l'avenir de notre profession. Vous êtes tous au cœur de ces réflexions. Vous êtes le moteur de ces actions. Parce que vous partagez votre force et aussi parce qu'ensemble, on se donne l'énergie qu'il faut pour aller encore plus loin.

Bonne lecture !



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

Président du conseil d'administration de l'IQPF

2 Voir en ligne : <<https://sites.fsa.ulaval.ca/www4/document/recherche/chaire-ig-gestion-patrimoine-planification-financiere/Guide-referance-transfert-entreprise.pdf>>.

3 Voir en ligne : <<https://www.fpcanada.ca/fr/fintellect/fintellect-initiative-fr>>.



CHAIR'S MESSAGE

In the October 2022 issue, I outlined the IQPF's strategic plan, our mission and our renewed vision. I pointed out that we were launching a number of promising projects, for you and with you. A few months later, I am pleased to share some of those actions and the results so far. Because dreaming and planning are exciting, but being in the heat of the action is even more exhilarating!

First, I am happy to report that so many of you heeded the call and got involved in the initiatives we proposed. Whether it was for the co-development pilot project bringing together independent financial

THE DRIVER OF OUR ACTIONS

planners, the consultation groups for the development of the F.Pl. competency guide or designing the program that specializes in financial planning for entrepreneurs, more than 80 of you stepped up, investing valuable time to ensure that these products reflect your current and future reality. Many of you also decided to invest in activities to expand the future ranks of financial planners, either by taking part in video shoots or becoming ambassadors of the profession on social media. We are taking action and preparing for the future of our profession. The buzz is tangible, and it gives me confidence about the expanding role we are taking and will continue to take.

Positioning our profession is a lengthy task, but I am pleased to see that our leadership is gaining increasing recognition. For example, there's the recent publication of a policy paper on the impact of financial planning on Canadians' financial resilience, published by Strategy Corp.¹ We're proud to have participated in the content and editing, along with our colleagues at FP Canada. This policy paper is currently serving as the basis of discussion with federal government representatives to advocate for the creation of a refundable tax credit. Documents like this get passed around and help us establish the credibility of our profession and, above all, demonstrate its value.

Another concrete example of this is our leadership in the creation and continuation of the Financial Planning Summit, launched in October 2021 under the auspices of the IG Wealth Management Chair in Financial Planning. Since then, the Summit has gathered together many stakeholders who work in various ways with financial planners and their clients, such as the Chambre des notaires, the Ordre des CPA, the Chambre de la sécurité financière and the Autorité des marchés financiers, to name just a few. We are very happy to have served as a proactive partner by contributing

¹ See online: <<https://azh7b9.a2cdn1.secureserver.net/wp-content/uploads/2023/04/SCI-Planning-for-Financial-Resilience-Final-English-January-2023.pdf>>.

to the design and drafting of a guide for professionals who work with business owners who are planning transfers. The guide was released at the last Summit, which was held in Drummondville on April 17 and 18.²

The Financial Planning Summit also provided the opportunity to create public events for current or potential clients of financial planners, focused on business transfer planning. Several financial planners served as panellists, and our President and CEO, Chantal Lamoureux, chaired the discussions, making a point to highlight the value of the support provided by financial planners toward the success of such transfers.

Finally, I would be remiss if I did not mention the establishment of the Fintellect Initiative.³ This pan-Canadian task force brings together experts with a diverse range of experience to explore the impact of technology and digital transformation on the financial planning practice. Phase 1, Discovery and Planning, is complete. During this phase, the task force reached out to over 100 participants, including many financial planners, and identified three avenues of research. The research, slated to begin in the coming months, will give FP Canada and the IQPF access to knowledge about the effect of technology on access to financial planning, about how to influence the development of new technologies and about the competencies financial planners will have to develop to take full advantage of them.

I just wanted to share with you a few very concrete examples of the plans that are underway and that will profoundly influence the future of our profession and to assure you that you are at the heart of all these considerations. You are the driver of these actions. Because you are sharing your strength and because we are fuelling each other to go even further.

Read on!



Bernard Fortin, MBA, FCSI®, C.AdM., F.PI., FICB
Chair of the Board of Directors of the IQPF

2 See online: <<https://sites.fsa.ulaval.ca/www4/document/recherche/chaire-ig-gestion-patrimoine-planification-financiere/Guide-reference-transfert-entreprise.pdf>>

3 See online: <<https://www.fpcanada.ca/fintellect/fintellect-initiative>>



Benoit Chaurette

Pl. Fin., M. Fisc.

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

SALARIÉ OU PIGISTE : À REVENU ÉGAL, EST-CE ÉGAL ?

Étude de cas

La récente pandémie a bouleversé le monde du travail. De nombreux employés peuvent désormais travailler à distance. De plus, un grand nombre de personnes se sont tournées vers la pige et sont devenues des travailleurs autonomes. Álvaro ne fait pas exception à cette tendance. Il songe à quitter son emploi et, avec l'arrivée d'un nouvel enfant, la possibilité d'accepter ou de refuser des contrats à titre de travailleur autonome l'attire. Ne pas avoir de patron et gérer son horaire peut être attrayant, mais est-ce réaliste financièrement ? À revenu égal, est-ce égal ? Voici la question à laquelle nous répondrons dans les prochaines lignes. Pour ce faire, nous déterminerons le coût additionnel que doit supporter un travailleur autonome comparativement à un travailleur salarié.

Avant de commencer l'analyse financière, il est important de préciser que le statut de travailleur autonome n'est pas un choix, mais une question de fait. De manière sommaire, selon Revenu Québec, aux fins de l'impôt du Québec, six critères sont analysés pour déterminer le statut d'un travailleur¹ :

1. La subordination effective dans le travail;
2. Le critère économique ou financier;
3. La propriété des outils;
4. L'intégration des travaux effectués;
5. Le résultat particulier du travail;
6. L'attitude des parties quant à leur relation d'affaires.

Ce n'est qu'après l'analyse de ces six critères que l'on peut établir le statut du travailleur. Une fois ce statut clairement établi, on peut procéder à l'analyse financière.

Régime de rentes du Québec (RRQ)

Tous les travailleurs québécois ont l'obligation de cotiser au RRQ. En retour, ils auront droit à une rente de retraite viagère dont les prestations commenceront entre 60 et 72 ans selon le choix du participant. Pour l'année

2023, le taux de cotisation est de 12,80 % sur les revenus compris entre l'exemption générale de 3 500 \$ et le maximum des gains admissibles (MGA) de 66 600 \$. Quelle est la différence entre les cotisations versées au RRQ par les salariés comparativement à celles des travailleurs autonomes ? Les travailleurs autonomes doivent verser la totalité du taux de cotisation de 12,80 %, tandis que pour les salariés, seule la moitié des cotisations, soit 6,40 %, est versée par l'employé, l'autre moitié étant versée par l'employeur.

Il s'agit d'un coût additionnel important pour le travailleur autonome, bien que cette moitié additionnelle soit déductible du revenu.

Régime québécois d'assurance parentale (RQAP)

Il existe plusieurs similitudes entre le RQAP et le RRQ. Tout comme le RRQ, le RQAP est un régime obligatoire qui bénéficie autant au salarié qu'au travailleur autonome. Tous deux ont droit aux mêmes prestations dans le cadre d'un congé parental. Cependant, une fois de plus, les cotisations versées par le salarié sont moindres que celles versées par le travailleur autonome puisque l'employeur est, comme pour le RRQ, également responsable d'une portion des cotisations.

Le taux de cotisation pour un salarié est de 0,494 % comparativement à 0,878 % pour un travailleur autonome. Ce taux s'applique sur les revenus assurables n'excédant pas 91 000 \$ par année.

La portion additionnelle payée par le travailleur autonome est également déductible du revenu.

Assurance-emploi (AE)

Les salariés et leur employeur ont l'obligation de cotiser à l'AE. En retour de ces cotisations, les salariés ont accès à une assurance versant des prestations advenant un licenciement. Au Québec, les salariés doivent verser des cotisations de 1,27 % de leur rémunération assurable. Pour 2023, la rémunération assurable maximale est de 61 500 \$.

Les travailleurs autonomes peuvent s'inscrire de manière facultative au régime de l'AE. Les cotisations sont identiques à celles des salariés. Toutefois, les situations permettant d'obtenir des prestations sont beaucoup plus limitées. Les travailleurs autonomes n'ont pas droit aux prestations régulières. Seules des prestations spéciales leur sont offertes, incluant des prestations de maladie, des prestations de proche aidant et des prestations de compassion. Pour y être admissible, le travailleur autonome devra, entre autres, être inscrit à l'AE depuis au moins 12 mois et avoir réduit d'au moins 40 % le temps consacré à son entreprise. Pour un travailleur autonome, l'AE ne permet pas d'avoir un revenu advenant la perte d'un

¹ Revenu Québec, Travailleur autonome au salarié ?; en ligne : <<https://www.revenuquebec.ca/documents/fr/publications/in/in-301%282017-10%29.pdf>>.

client ou d'un contrat. Il s'agit d'un risque financier non couvert important.

En supposant que le travailleur autonome choisisse de ne pas cotiser à l'AE, il réalisera un gain financier, mais il aura une incertitude financière plus grande que le salarié.

Le fonds des services de santé (FSS)

Le salaire d'une personne salariée n'est pas assujéti aux cotisations au FSS. En effet, c'est l'employeur et non l'employé qui a l'obligation de cotiser au FSS. Toutefois, un travailleur autonome devra cotiser au FSS selon ses revenus de travail. En 2023, les premiers 16 780 \$ de revenus assujettis au FSS sont exemptés de cotisation. Par la suite, les cotisations sont de 1 % du revenu dépassant ce seuil jusqu'à un plafond de 150 \$ en cotisation. Lorsque les revenus assujettis sont supérieurs à 58 350 \$, de nouvelles cotisations de 1 % du revenu excédant ce seuil jusqu'à un plafond de 850 \$ en cotisation s'ajoutent au montant initial de 150 \$, pour un maximum de 1 000 \$ par année.

Régime de pension

Un travailleur autonome ne peut avoir accès à un régime de pension. Un salarié peut, quant à lui, selon l'employeur, bénéficier d'un tel régime. D'un point de vue financier, la valeur d'un régime de pension peut différer grandement d'un employeur à l'autre. Si Álvaro souhaite devenir pigiste, il serait intéressant qu'il analyse les conditions du régime de pension auquel il aurait eu droit en acceptant un emploi salarié. La perte financière entraînée par le fait d'être travailleur autonome représente les cotisations qu'aurait faites l'employeur au régime de pension s'il était salarié. Il n'est pas pertinent de prendre en considération les cotisations faites par l'employé, car ces sommes pourraient continuer d'être épargnées même en étant un travailleur autonome, en supposant bien sûr que celui-ci ait la discipline de continuer de faire cette épargne.

Il ne faut pas oublier que, bien souvent, les cotisations faites au régime de retraite représentent des revenus dont l'impôt a été différé. Si ces cotisations avaient été versées en salaire, un impôt aurait été exigible immédiatement sur ces cotisations.

Assurance collective

L'assurance collective est l'un des éléments les plus difficiles à quantifier. Une fois de plus, il faut déterminer quelle couverture serait offerte dans le cadre d'un emploi salarié et quelle portion de cette couverture serait payée par l'employeur.

D'une part, il y a les assurances vie, invalidité et maladies graves qui peuvent être incluses dans l'assurance collective. En l'absence d'une assurance

collective, quel est le coût additionnel que devra déboursier le travailleur autonome pour obtenir des couvertures similaires ?

D'autre part, il y a l'assurance médicaments, l'assurance dentaire et les autres couvertures pour les soins de santé. Il faut savoir que l'assurance médicaments est obligatoire au Québec. De plus, lorsque c'est possible, il est obligatoire d'être couvert par une assurance privée offerte par un employeur. Prenons l'exemple d'Álvaro. S'il choisit de travailler à la pige et que sa conjointe, Juanita, a accès à une assurance médicaments avec son employeur, il aura l'obligation d'être couvert par l'assurance de Juanita.

L'impact de cette obligation est variable selon la situation. Peut-être que l'assurance collective offerte par l'employeur de Juanita est plus avantageuse que celle que pourrait avoir Álvaro en étant salarié. Dans un tel cas, si Álvaro devient travailleur autonome, il n'y aurait pas d'effet négatif sur sa protection d'assurance médicaments. Pour les couples comme Juanita et Álvaro, il est important de comparer les couvertures offertes par les employeurs des deux conjoints afin de bien analyser les conséquences de devenir travailleur autonome.

Lorsqu'aucun des conjoints n'a accès à une assurance médicaments privée, il devient obligatoire d'être assuré par le régime public de la Régie de l'assurance maladie du Québec. Le coût annuel peut atteindre 710 \$ par année selon le revenu familial net (tarif jusqu'au 30 juin 2023). La couverture est bien souvent moindre que ce que peut proposer un régime d'assurance collective.

Autres considérations

La liste des éléments favorisant le salarié pourrait inclure plusieurs autres mesures financières que nous ne détaillerons pas, mais qui peuvent être considérables selon l'employeur, par exemple le remboursement de dépenses liées à l'emploi (kilométrage, repas, etc.), un compte de bien-être, un régime d'achat d'actions, une prime de référencement, du matériel électronique, etc.

Résumé des conséquences financières

Le tableau à la page suivante montre les coûts additionnels d'être travailleur autonome selon différentes tranches de revenus. Ce tableau suppose une rémunération globale additionnelle de 5 % de l'employeur aux différents régimes du salarié (régime de pension, assurance collective et autres incitatifs payés par l'employeur). Tous les montants présentés sont nets d'impôt (les déductions et les crédits d'impôt sont considérés).

Pour conserver un revenu disponible similaire à celui d'un salarié, le travailleur autonome devra négocier une rémunération supérieure. De plus, il devra garder en tête plusieurs éléments résumés ici :

Coût additionnel (travailleur autonome)	Revenus			
	25 000 \$	50 000 \$	75 000 \$	100 000 \$
RRQ	997 \$	2 157 \$	2 539 \$	2 539 \$
RQAP	70 \$	139 \$	181 \$	220 \$
AE	(278 \$)	(555 \$)	(683 \$)	(683 \$)
FSS	82 \$	150 \$	317 \$	567 \$
Autres avantages 5 %	921 \$	1 736 \$	2 360 \$	2 964 \$
Total	1 792 \$	3 626 \$	4 714 \$	5 606 \$
Pourcentage du revenu	7,17 %	7,25 %	6,29 %	5,61 %

- **Assurances vie et invalidité** : Le travailleur autonome devra déterminer la protection nécessaire pour protéger sa famille advenant un décès ou une invalidité.
- **Absence d'assurance collective** : Il faudra déterminer si le conjoint a accès à une assurance collective. À défaut d'avoir une assurance médicaments, le travailleur autonome devra être couvert par la RAMQ.
- **Aucune assurance-emploi régulière** : Bien que le travailleur autonome puisse couvrir certaines pertes de revenus avec l'AE optionnelle, il n'est pas couvert en cas de perte d'un client.
- **Inscription au fichier de la TPS/TVQ** : Lorsque les revenus (fournitures taxables) excèdent 30 000 \$ au cours d'une période de 4 trimestres consécutifs, le travailleur autonome a l'obligation de s'inscrire aux taxes de vente et d'inclure les taxes au montant facturé à ses clients.

- **Acomptes provisionnels** : Autant pour l'impôt fédéral que provincial, si l'impôt net excède 1 800 \$ en 2023 et pour l'une ou l'autre des années 2022 ou 2021, il y aura obligation de payer les impôts par acomptes provisionnels.
- **CNESST** : Le travailleur autonome n'est pas couvert par la Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (CNESST). Il peut toutefois choisir de souscrire une protection facultative.
- **Dépenses déductibles** : Le travailleur autonome pourra déduire de son revenu les dépenses engagées pour gagner du revenu. Pour le salarié, habituellement, la majorité des dépenses (ordinateur, formation, kilométrage, etc.) sont payées par l'employeur. Néanmoins, lorsque l'employé engage des frais non remboursés dans le cadre de son emploi, il est possible de déduire certaines dépenses (méthode détaillée) ou d'opter pour une seconde méthode (méthode à taux fixe) permettant d'obtenir une déduction de 2 \$ par jour travaillé à domicile, jusqu'à un maximum de 500 \$ par année.

Tous ces éléments permettront à Álvaro de mieux calculer le coût et les implications financières d'être travailleur autonome. Il sera en mesure de mieux comparer les options qui lui sont offertes et de négocier sa rémunération en conséquence. Au-delà des chiffres, il faut garder en tête que le choix n'est pas uniquement monétaire. Álvaro pourrait choisir un travail moins rémunéré pour avoir une meilleure qualité de vie. Dans tous les cas, Álvaro sait maintenant qu'à revenu égal, ce n'est pas égal.

Lecture complémentaire :

Revenu Québec, Travailleur autonome ou salarié ?; en ligne : <<https://www.revenuquebec.ca/documents/fr/publications/in/in-301%282017-10%29.pdf>>.

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

Comment procéder :

- Consultez tout d'abord les articles en fiscalité fournis par l'APFF :
Tirer profit des pertes sur placements, par Nathalie Fiset-Caza, MBA, Pl. Fin., M. Fisc., TEP, et Paule Gauthier, CPA, LL. M., TEP
L'interaction des règles relatives à l'impôt sur le revenu fractionné et la planification successorale et post mortem, par Jean Bernard, CPA, Pierre-Olivier Garon, CPA, M. Fisc., et Corinne Bouchard, avocate
Vous les 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.



Patricia Besner

Notaire - fiscaliste, LL. M., M. Fisc., Pl. Fin.

Directrice

Direction planification financière, fiscale et successorale
Desjardins Gestion de patrimoine

MAISON MULTIGÉNÉRATIONNELLE ET EXEMPTION POUR RÉSIDENCE PRINCIPALE FONT-ELLES BON MÉNAGE ?

Étude de cas

Les changements qui marquent la vie de Juanita et d'Álvaro sont nombreux et l'achat de la maison de la mère de Juanita, Carla, n'est pas le moindre, d'autant plus qu'ils prévoient y aménager un logement pour elle.

Comme c'est le cas pour certaines familles qui prévoient choisir ce type d'habitation, le nouveau crédit d'impôt fédéral¹ pour la rénovation d'habitations multigénérationnelles pourrait être un incitatif supplémentaire pour le couple. Ce crédit est disponible, à certaines conditions, pour aider une personne admissible à créer un logement secondaire afin de permettre à un proche de 65 ans et plus ou à une personne handicapée de plus de 18 ans de vivre près d'elle. La notion de « logement secondaire » fait référence à un logement autonome qui compte une entrée privée, une cuisine, une salle de bain et une aire de repos.

Revenu Québec définit de façon similaire la maison multigénérationnelle, aussi appelée « intergénérationnelle » ou « bigénérationnelle », en précisant qu'elle consiste généralement en une maison individuelle dans laquelle a été aménagé un logement indépendant, permettant ainsi à plusieurs générations de la même famille de cohabiter, tout en conservant leur intimité².

Avec ou sans crédit d'impôt, certaines personnes font le choix de ce mode de vie pour diverses raisons, telles que le partage des coûts liés au logement, la possibilité d'aider un parent qui vieillit, ou tout simplement pour vivre (très) près de la famille.

Or, les autorités fiscales et les tribunaux estiment généralement que, pour un même immeuble, un seul logement distinct et autonome peut se qualifier à titre de résidence principale. Partant de ce principe, comment appliquer l'exemption lors de la vente d'une

maison multigénérationnelle comportant deux unités d'habitation distinctes ? C'est souvent une question de fait.

Un rappel des principales conditions pour désigner un bien à titre de résidence principale permettra de mieux comprendre toute la complexité entourant cette question.

L'usage de la maison multigénérationnelle et la définition de résidence principale

Aux termes de la définition de « résidence principale » prévue aux articles 54 L.I.R. et 274 LI, l'un ou l'autre des logements d'une maison bigénérationnelle pourrait se qualifier à titre de résidence principale si le logement ainsi désigné a été normalement habité à un moment quelconque de l'année par le particulier (propriétaire), son conjoint ou sa conjointe, son ex-conjoint ou ex-conjointe, ou ses enfants (ci-après « personnes admissibles »).

Soulignons qu'un logement habité par une autre personne que celles énumérées à cet article ne se qualifie pas à l'exemption pour résidence principale. Ce sera le cas si, par exemple, un parent, un petit-enfant, un frère ou une sœur habite le logement³.

La notion de « normalement habité »

Dans le cas qui nous occupe, la notion de « normalement habité » est particulièrement importante.

En effet, malgré la présence de deux logements distincts et autonomes dans une même habitation, le gain en capital réalisé lors de sa disposition pourrait être entièrement exempté si, dans les faits, le particulier ou une personne admissible utilise la totalité de l'immeuble de la même façon que s'il s'agissait d'une seule résidence unifamiliale.

Un seul logement selon une approche factuelle

Il a été reconnu dans l'affaire *Beaudoin Cormier*⁴ que les parents et leurs enfants ont utilisé l'immeuble de type « jumelé » comme une seule maison. Parmi les faits retenus par le tribunal : la fille habite un des logements, mais toute la famille utilise la salle familiale qui se trouve dans son unité. Il y a une ouverture entre les deux logements pour passer de l'un à l'autre par l'intérieur et les repas familiaux se font uniquement dans la partie habitée par les parents. De même, un seul stationnement sur deux est utilisé par tous les occupants.

1 Paragraphe 122.92(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, L.R.C. (1985) ch. 1 (5^e suppl.) (ci-après « L.I.R. »). Crédit d'impôt remboursable égal à 15 % du montant le moins élevé entre les dépenses admissibles et 50 000 \$, soit un maximum de 7 500 \$, sous réserve des autres conditions à respecter.

2 Article 1029.8159 (« Maison intergénérationnelle ») de la *Loi sur les impôts*, RLRQ, c. I-3 (ci-après « LI »).

3 Ne pas confondre avec la définition plus large de « proches admissibles » aux fins du crédit pour la rénovation de maisons multigénérationnelles qui vise parent, grand-parent, enfant, petit-enfant, frère, sœur, tante, oncle, nièce, neveu (voir par. 122.92(1) L.I.R.).

4 *Beaudoin Cormier c. Agence du revenu du Québec*, 2013 QCCQ 665.

Les faits sont similaires dans l'arrêt *Salama*⁵. Madame Salama (seule propriétaire) a réussi à démontrer qu'elle occupait entièrement l'immeuble (un duplex) avec son fils et sa mère, comme s'il s'agissait d'une seule et grande maison unifamiliale. La chambre de madame Salama était à l'étage, celle de sa mère au rez-de-chaussée, et le fils en utilisait une sur chaque étage. Les trois occupants utilisaient une seule cuisine, soit celle dans le logement de la grand-mère. Toutes les autres pièces étaient aussi utilisées par l'un ou l'autre des occupants, sans égard à l'étage sur lequel elles se situaient. Madame Salama a pu bénéficier d'une exonération d'impôt sur la totalité du gain en capital réalisé lors de la vente de l'immeuble puisqu'elle a réussi à démontrer qu'il constituait sa résidence principale dans son entièreté.

Logement non considéré comme étant « normalement habité »

Dans *Royer*⁶, il s'agissait d'une maison bigénérationnelle dont la mère du propriétaire habitait le sous-sol dans un logement indépendant, tout en vivant régulièrement à l'étage avec le reste de la famille. À l'inverse, son fils (propriétaire) et sa famille n'utilisaient jamais le sous-sol occupé par la grand-mère, mis à part sa petite-fille qui utilisait la salle de bain. Le tribunal a considéré que les personnes mentionnées à l'article 274 LI (propriétaire, conjoint, enfant) ne vivaient pas de façon normale dans toutes les pièces de l'immeuble. La partie du sous-sol était certes habitée « normalement » par la grand-mère, mais un parent ne fait pas partie des personnes admissibles.

Dans un autre jugement, l'utilisation occasionnelle du logement secondaire au sous-sol par les enfants seulement, pour regarder la télévision, n'a pas été reconnue comme étant suffisante pour caractériser un logement normalement habité au sens de la définition de résidence principale⁷.

De nombreux autres jugements auraient pu être cités pour illustrer des faits qui permettent de statuer si un logement est normalement habité aux fins de la définition de résidence principale. Nous avons retenu ceux-ci pour expliquer les trois points suivants :

- l'approche factuelle, plutôt qu'une analyse théorique de ce qui constitue ou non un logement aux fins de la législation fiscale, change la donne dans certains cas⁸;
- le fait qu'une personne non admissible (un parent par exemple) habite le logement avec les autres membres de la famille ne disqualifie pas ce logement à titre de résidence principale; cependant, ce logement devra être « habité normalement » par au moins une personne admissible⁹;
- si le logement secondaire de la maison intergénérationnelle devient vacant, à la suite du déménagement ou du décès de l'occupant par

exemple, cela ne permettra pas pour autant de désigner en entier la maison à titre de résidence principale, à moins de démontrer que ce logement secondaire, même s'il est « vacant », est habité de façon normale par une ou plusieurs personnes admissibles.

Qui est propriétaire ?

Pour une maison multigénérationnelle composée de deux logements distincts, les critères de l'exemption pour résidence principale s'évaluent aussi en fonction du propriétaire et s'appliquent différemment selon la situation.

- 1) Le parent est seul propriétaire du bien et l'enfant habite le 2^e logement.

L'un ou l'autre des logements pourrait se qualifier à l'exemption pour résidence principale pour le parent si toutes les autres conditions sont respectées. Cette situation apporte donc plus de flexibilité pour choisir d'exempter le gain en capital associé au logement dont l'augmentation de valeur est plus importante. Rappelons que, même si un loyer est payé par l'enfant, le logement demeure admissible à l'exemption à condition qu'aucune déduction pour amortissement ne soit prise par le parent¹⁰.

Précisons aussi que, malgré le fait qu'une habitation soit occupée par des personnes admissibles seulement (parent/enfant par exemple), elle ne sera pas pour autant considérée comme une seule résidence principale s'il y a plusieurs logements indépendants¹¹. En principe, chaque logement constitue une unité d'habitation distincte aux fins de l'exemption, sous réserve de certaines situations exceptionnelles discutées précédemment.

- 2) L'enfant est seul propriétaire du bien et le parent habite le 2^e logement.

Dans ce cas, l'enfant ne pourra pas faire le choix de désigner le logement habité par son parent à titre de résidence principale puisque le parent n'est pas une « personne admissible » aux termes de la définition de l'article 54 L.I.R.

- 3) Le parent et l'enfant sont copropriétaires indivis du bien et chacun occupe son logement respectif.

5 *Salama c. Agence du revenu du Québec*, 2022 QCCQ 718.

6 *Dominique Royer et François Aubé c. Agence du revenu du Québec*, 2019 QCCQ 4163.

7 *Boulet c. Canada*, 2009 D.T.C. 1227 (C.C.I.).

8 Voir aussi la position de Revenu Québec dans l'Interprétation technique 17-040065-001, 10 septembre 2018.

9 Congrès de l'APFF 2020, Table ronde provinciale, 7 octobre 2020, Question 4.

10 AGENCE DU REVENU DU CANADA, Interprétation technique 2016-0625161C6, Résidence principale habitée par un enfant.

11 Voir un exemple dans *Shareck c. Agence du revenu du Québec*, 2015 QCCQ 690, en lien avec un triplex dont les trois logements sont habités par les parents et leurs deux enfants.

Sur le plan juridique, si le parent et l'enfant sont les deux propriétaires de la maison intergénérationnelle, chacun possède 50 % du logement de l'autre¹². Ils ne peuvent donc pas, en théorie, exempter la totalité du gain à la vente de leur part dans l'immeuble puisqu'une partie est attribuable au logement qu'ils n'habitent pas au sens de l'article 54 L.I.R.

Heureusement, les autorités fiscales ont confirmé dans diverses interprétations¹³ qu'elles peuvent considérer, à certaines conditions, que la juste valeur marchande de la part d'un copropriétaire indivis soit attribuable uniquement au logement qu'il habite, lui permettant ainsi de le désigner à titre de résidence principale et d'exempter la totalité du gain à la vente.

À surveiller : l'exemption pour résidence principale avant et après l'ajout d'un logement secondaire

L'ajout d'un logement secondaire à une résidence unifamiliale pour en faire une bigénérationnelle ne se fait pas nécessairement dans la même année.

Imaginons alors la situation suivante pour mieux comprendre nos interrogations : une maison est acquise en 2010 au prix de 400 000 \$. En 2023, cette maison, qui a une valeur marchande de 750 000 \$, est rénovée pour ajouter un logement au coût de 250 000 \$. La propriété est vendue quelques années plus tard à 1 500 000 \$.

Comment appliquer l'exemption en totalité de 2010 à 2023 et en partie de 2023 jusqu'à l'année de la vente ?

- Dans certains cas, lorsqu'un contribuable est propriétaire d'un duplex par exemple, et qu'il apporte des modifications à son logement lui servant de résidence principale, les autorités fiscales confirment qu'il faut produire des formulaires distincts si plusieurs logements

peuvent faire l'objet d'une désignation de résidence principale pour différentes années¹⁴.

- Pour le moment, cette procédure n'a pas été abordée dans le contexte d'une maison multigénérationnelle. De plus, il n'y a pas encore de précision concernant l'établissement d'une valeur marchande pour l'année de l'ajout du logement secondaire (si les règles fiscales liées à un changement d'usage ne s'appliquent pas).

Est-ce que le gain peut être calculé en fonction du coût et de la valeur de chaque logement séparément et, si oui, comment faire la répartition ?

- À ce sujet, les autorités fiscales affirment que *la répartition du produit de disposition et du prix de base rajusté de l'ensemble du bien entre les deux parties ne doit pas nécessairement être fondée sur la superficie; il faut également tenir compte de tous les facteurs pouvant avoir une incidence sur la valeur relative de l'une ou l'autre des deux parties*¹⁵.

Bref, il faudra attendre des précisions supplémentaires avant de conclure que les maisons multigénérationnelles et l'exemption pour résidence principale font bon ménage !

¹² Si aucune convention d'indivision ne vient préciser les parts de chaque copropriétaire indivis (art. 1015 du *Code civil du Québec*, L.Q. 1991, c. 64).

¹³ Voir notamment : AGENCE DU REVENU DU CANADA, *Interprétation technique 2011-03950017, Copropriété indivise d'un duplex*; lettre d'interprétation de Revenu Québec, 14-023309-001, 17 décembre 2014.

¹⁴ Congrès APFF 2019, Table ronde sur la fiscalité fédérale, octobre 2019, Question 3. Voir aussi l'exemple dans le *Guide de Revenu Québec (2022)*, Gains et pertes en capital, p. 30.

¹⁵ Folio de l'impôt sur le revenu S1-F3-C2, Résidence principale.

Lecture complémentaire :

Chaire en fiscalité et en finances publiques, *Crédit d'impôt pour la rénovation d'habitations multigénérationnelles*, en ligne : <<https://cftp.recherche.usherbrooke.ca/outils-ressources/guide-mesures-fiscales/credit-dimpot-pour-la-renovation-dhabitations-multigenerationnelles/>>.



Shirley Marquis

MBA, Pl. Fin.

Vice-présidente - Réseaux de courtage
Beneva

AVEZ-VOUS PROTÉGÉ LA PRUNELLE DE VOS YEUX ?

Étude de cas

Vous avez certainement déjà entendu des parents parler de leurs enfants comme de la prunelle de leurs yeux ? Leur naissance et cette étape euphorique de la vie s'accompagnent également d'une nouvelle réalité et d'une prise de conscience de la responsabilité qui nous revient de protéger ce « petit trésor », comme le disent si bien Juanita et Álvaro.

Pour bien protéger les enfants, il faut d'abord s'assurer que les parents ont un plan financier qui tient la route ! Il est donc important pour notre couple de pouvoir bénéficier de l'éclairage d'une analyse de besoins financiers complète avec son conseiller en sécurité financière ou son planificateur financier. Ils pourront ainsi revoir leur budget, dresser leur bilan et réviser l'ensemble de leurs protections prises personnellement ou au travail. En cas de décès prématuré de l'un des conjoints, il importe de prévoir que les frais funéraires et les dettes soient payés, mais on voudra également garantir le maintien du niveau de vie pour l'enfant à venir.

Notre jeune couple a plusieurs beaux projets devant lui et son budget sera mis à rude épreuve ! Il faudra garder cet aspect en tête quand viendra le temps de prévoir de nouvelles protections pour toute la petite famille. On vise que ces protections soient flexibles et évolutives. C'est en général ce qui motive l'ajout important de capital d'assurance temporaire lors de la phase de construction du nid familial.

Pendant son congé de maternité, Juanita bénéficiera tout de même des protections de son assurance collective. Il n'en sera pas de même pour Álvaro s'il venait à quitter son emploi pour devenir travailleur autonome. Il devra alors adhérer au régime d'assurance collective de Juanita pour la couverture d'assurance médicaments et soins de santé paramédicaux. Ce sera l'occasion pour Juanita de s'assurer qu'elle possède un plan familial afin de couvrir son conjoint et leur futur enfant. Il sera également important d'explorer les protections d'assurance-salaire, car Álvaro ne sera plus

couvert par son employeur s'il concrétise son projet de se lancer en affaires.

Une analyse complète des besoins en assurance couvre les éventualités en cas de décès, mais aussi en cas d'invalidité et de maladies graves. On portera attention au capital assuré, aux garanties, mais aussi à la prime et aux bénéficiaires.

Jusqu'à présent, nous nous sommes concentrés sur la situation de nos nouveaux parents, mais devrions-nous aller un peu plus loin ? Qu'en est-il de la prunelle de leurs yeux ? L'avons-nous bien protégée ? Selon la LDPSF (articles 27 et 28), le conseiller doit faire une analyse des besoins pour pouvoir conseiller un produit à un client. Quand vient le temps d'assurer les enfants, c'est l'analyse de la situation des parents qui est nécessaire, accompagnée de discussions avec eux et d'une dose de gros bon sens quant au capital d'assurance. Une lettre explicative viendra étoffer le tout pour documenter la démarche, qu'il s'agisse d'assurance vie ou d'assurance maladies graves. Ainsi, j'ai vu des parents décider de prendre l'équivalent d'une année de salaire net en assurance contre les maladies graves, en se basant sur le salaire du parent qui prendrait congé pour accompagner l'enfant s'il tombait malade et, bien sûr, en tenant compte du budget !

Assurer les enfants est un sujet délicat, mais très important dans un plan financier. Pourquoi devrions-nous assurer les enfants ?

Voici trois bonnes raisons de le faire :

1. Protéger leur assurabilité future :

Il ne faut surtout pas attendre de suspecter un problème de santé pour s'assurer. Le plus tôt est toujours le mieux ! Des conditions médicales relativement communes telles que le diabète de type 1 ou les troubles d'attention (TDHA) peuvent empêcher un enfant d'avoir accès à des protections en assurance vie et en assurance maladies graves chez la majorité des assureurs. Les statistiques à cet égard sont assez troublantes. À titre d'exemple, la prévalence de l'autisme au Québec touche 1,4 % de la population¹. Pour les parents d'un enfant gravement atteint par la maladie, les ressources financières accessibles sont limitées afin de subvenir aux besoins immédiats et futurs et permettre d'offrir les meilleurs traitements possibles.

2. Leur offrir un cadeau pour la vie :

Qui n'aimerait pas apprendre, à l'aube de sa vie adulte, que ses parents prévoyants ont pensé à tout en achetant des protections d'assurances qui sont maintenant libérées de tout paiement ? C'est d'ailleurs un cadeau que font parfois les grands-parents ou les

¹ L'autisme en chiffres, Fédération québécoise de l'autisme, en ligne : <<https://www.autisme.qc.ca/comprendre/lautisme-en-chiffres.html>>.

parrains et marraines. Un cadeau pragmatique, mais qui vaut son pesant d'or.

3. Gérer les risques financiers :

Malheureusement, les enfants ne sont pas à l'abri des décès ou des maladies graves. Quoiqu'elles soient relativement rares, certaines maladies peuvent ébranler dramatiquement la santé financière de toute la famille. Avoir accès à des ressources financières peut changer la dynamique familiale et donner la liberté aux parents de prendre soin de leur enfant malade tel qu'ils le souhaitent ou de prendre le temps qu'il faut pour faire leur deuil sans se sentir opprésés par les obligations financières. La prestation d'une assurance est exempte d'impôt et fournira un coussin financier pour traverser l'épreuve de la maladie sans toucher le plan financier de toute la famille.

De façon générale, les enfants ont accès aux mêmes protections que les adultes à l'exception de l'assurance-salaire.

Exploration des protections individuelles disponibles pour les enfants

L'assurance vie :

Bien plus qu'une protection en cas de décès, l'assurance vie offre plusieurs possibilités et peut accompagner l'enfant toute sa vie. En fonction de l'objectif et du budget des parents, voici quelques options :

1) L'option économique :

Le budget est un peu serré et l'on souhaite protéger bébé à sa naissance ou même avant ? On regarde d'abord ce qui est disponible du côté de l'assurance collective détenue au travail. On peut aussi chez certains assureurs ajouter un avenant² sur le contrat d'assurance vie des parents selon les modalités de leur contrat d'assurance. On protège ainsi rapidement et simplement les enfants à naître, en garantissant leur assurabilité.

2) L'option abordable :

On souhaite protéger l'assurabilité future avec un capital complémentaire et supérieur à l'avenant familial, mais on ne peut investir dans un plan permanent ? L'assurance temporaire (10, 15, 20 ans ou plus) est une option intéressante à coût modéré. Elle permet de protéger les projets de l'enfant tels que l'achat de maison ou le démarrage d'entreprise. Cette solution est également intéressante quand on prévoit convertir éventuellement la protection temporaire en un plan permanent vie entière ou vie universelle. Peu importe l'état de santé ou les habitudes de vie (sports hasardeux, dossier de conduite automobile), il sera généralement possible de convertir le capital d'assurance sans tests médicaux, surprimes ou restrictions.

3) L'option enrichie :

Une base permanente d'assurance vie protégera l'enfant la vie durant pour le même coût. On pourra même ajouter, moyennant une prime additionnelle, une option pour libérer le paiement de la prime en 10 ou 20 ans par exemple. Éventuellement les parents pourront transférer la propriété du contrat à leur enfant. Quand on sait que les jeunes adultes ont plein de projets et de dépenses, mais généralement un budget plus limité, il s'agit d'une belle façon de leur offrir une protection durable qui fera partie de leurs actifs financiers.

Deux types d'assurance sont à considérer dans cette catégorie, soit l'assurance vie entière (avec ou sans participations) et l'assurance vie universelle. La première comporte des valeurs de rachat et parfois des participations. Pour les protections de type vie universelle, le paiement de la prime d'assurance peut être nivelé ou croissant et il y a une possibilité d'épargne additionnelle sujette à des limites fiscales. Cette épargne additionnelle est plus flexible que celle de la vie entière, car on peut la modifier à tout moment. De plus, le propriétaire du contrat a également le loisir de choisir les options d'investissement dans la gamme de fonds distincts de l'assureur. Le conseiller ou la conseillère en sécurité financière pourra fournir des illustrations de ces deux types d'assurance afin de les comparer et cerner celle qui convient au client. L'assurance vie universelle, bien qu'elle soit très flexible, est un produit assez sophistiqué qui convient à une clientèle avertie. Le conseiller doit s'assurer de bien informer son client, notamment quant aux options de placements disponibles. Il devra notamment établir le profil d'investisseur de son client.

Les protections contre les maladies graves

Les protections du vivant, notamment celles contre les maladies, sont beaucoup plus récentes que les protections en assurance vie, qui existent depuis plus de cinq siècles. On en parle seulement depuis une vingtaine d'années. Cependant, avec l'espérance de vie qui ne cesse d'augmenter et les progrès de la médecine, leur utilisation devrait s'intensifier.

Si l'on souhaite protéger à la fois son enfant et assurer la sécurité financière de toute la famille, cette assurance est incontournable.

De façon pragmatique, que se passe-t-il quand un enfant est malade ? Les parents doivent généralement puiser dans leur banque de congés de maladie et éventuellement prendre des journées de congé sans solde pour prendre soin de lui. Qu'arrive-t-il quand le problème de santé se révèle plus important ? Par exemple dans le cas d'un cancer ou même à la suite

² Un avenant à un contrat correspond à la modification, la correction, la clarification ou la suppression d'une clause d'un contrat que vous avez déjà signé. Un avenant laisse le contrat initial quasiment intact.

d'un accident grave qui rend l'enfant paraplégique ? Il n'est pas rare que l'un des parents doive arrêter de travailler pendant quelques mois ou même de façon définitive pour s'occuper de son enfant. Qu'arrive-t-il quand ce parent est monoparental ou travailleur autonome ? Est-ce même envisageable ? Avoir les moyens financiers de faire face à la situation peut certainement contribuer à améliorer la qualité de vie de l'enfant, mais aussi permettre aux parents d'avoir de l'aide, d'adapter la résidence au handicap de l'enfant et de continuer à s'occuper également des autres enfants, le cas échéant !

Tout comme pour l'assurance vie, cette protection pourrait être disponible à titre d'avenant familial ou de façon individuelle. En fonction du budget, la protection peut être temporaire ou permanente. À ces protections peut être ajouté un avenant de paiement abrégé (sur 20 ans, par exemple) ou encore un avenant de

remboursement des primes payées à l'échéance ou à la résiliation, et ce, sans effet fiscal. Éventuellement, le contrat pourrait être transféré à l'enfant à l'âge adulte.

Achetée lorsque l'enfant est jeune, cette protection est plus abordable et accessible. Cependant, il existe certaines limitations pour y souscrire. L'historique familial peut nuire éventuellement à l'assurabilité, en particulier lorsqu'il y a eu certains types de cancer chez les parents (cancer du sein, notamment). Le client pourrait alors se voir refuser l'ajout de cette protection ou être contraint de payer une surprime à son contrat pour y avoir accès.

Les options de protections pour les enfants ne manquent pas. Il peut donc être judicieux de prendre le temps de s'informer auprès de son conseiller ou sa conseillère en sécurité financière pour choisir la meilleure option.

Lecture complémentaire :

Autorité des marchés financiers, Assurance maladies redoutées (graves ou critiques), en ligne : <<https://lautorite.qc.ca/grand-public/assurance/assurance-maladies-redoutees-graves>>.



**Voir loin pour
ma clientèle
et différents pays**

Ana

Planificatrice financière
diplômée depuis 2018



Entreprendre tes ambitions
emplois.bnc.ca





Jacinthe Faucher

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

LA TUTELLE AU MINEUR ET LE PLACEMENT SÛRETÉ

Étude de cas

Juniata et Álvaro sont sensibles aux intérêts de leur enfant à venir. Ils se préoccupent dès à présent des répercussions qu'aurait leur décès prématuré sur son avenir. Quelles seraient les règles applicables en l'occurrence et qui s'occuperait de l'administration du patrimoine qu'ils laisseraient à leur enfant ?

Lorsqu'une personne mineure reçoit un bien, que ce soit par donation ou succession, ou encore qu'elle est prestataire d'une indemnité gouvernementale

(CNESST, SAAQ, IVAC, etc.), des mesures particulières s'appliquent au Québec. En effet, la capacité juridique d'un mineur est limitée, dans le sens qu'il ne peut être lésé, et par le fait même, ne peut, sauf pour quelques exceptions¹, gérer lui-même ses biens.

C'est ici qu'entrent en jeu les règles de la tutelle. Celles-ci sont établies uniquement dans l'intérêt du mineur, dans le but de le protéger, d'administrer ses biens et son patrimoine, et de le représenter pour ses droits civils².

Cette charge est assumée par une personne qui a la capacité juridique³ d'exercer cette responsabilité. De plus, seule une personne physique peut prendre en charge le rôle de tuteur à la personne. Toutefois, la tutelle aux biens peut, dans certains cas, être exercée par une personne morale qui y est autorisée par la loi.

La tutelle est une charge personnelle, c'est-à-dire qu'elle n'est pas transmissible aux héritiers advenant le décès de la personne qui l'exerce. Une reddition de compte est toutefois requise des héritiers lorsque le décès survient durant la charge tutélaire. Elle prend fin à la majorité du mineur, au décès de celui-ci ou encore s'il devient pleinement émancipé⁴.

Il existe trois types de tutelles au mineur :

	Tutelle légale	Tutelle supplétive	Tutelle dative
Qui exerce ce rôle	<ul style="list-style-type: none"> - Les parents, conjointement, dès que l'enfant est conçu; - Le Directeur de la protection de la jeunesse (DPJ), si les deux parents sont déchus de l'autorité parentale, décédés ou sous le régime de la tutelle; - Le Curateur public, si le mineur n'a pas de tuteur. Il sera tuteur aux biens. 	<ul style="list-style-type: none"> - La personne à qui un des parents a délégué sa charge ou avec laquelle il l'a partagée; - Seules les personnes du cercle de la famille de l'enfant peuvent l'exercer (conjoint d'un parent, ascendant ou parent de l'enfant jusqu'au 3^e degré ou son conjoint); - L'autorisation du tribunal est requise 	<ul style="list-style-type: none"> - La personne désignée par les parents advenant leur décès ou leur inaptitude (des deux parents); - La personne doit être désignée dans un testament, un mandat de protection ou une déclaration au Curateur public; - Elle peut être désignée par le tribunal.
Obligations envers le mineur	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer sa protection (santé, sécurité, entretien, garde et éducation et obligation alimentaire); - Exercer ses droits civils (signer les contrats qu'il ne peut faire seul); - Administrer ses biens pour en conserver la valeur; - Simple administration et placements présumés sûrs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer sa protection (<i>idem à la tutelle légale, sauf l'obligation alimentaire</i>); - Exercer ses droits civils et administrer ses biens : <i>idem à la tutelle légale</i>; - Simple administration et placements présumés sûrs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer sa protection (<i>idem à la tutelle légale, sauf l'obligation alimentaire</i>); - Exercer ses droits civils et administrer ses biens : <i>idem à la tutelle légale</i>; - Simple administration et placements présumés sûrs.
Surveillance des biens	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Si la valeur des biens dépasse 40 000 \$:</u> - Obligation de former un conseil de tutelle; - Faire un inventaire des biens administrés; - Fournir une sûreté; - Fournir un compte de gestion annuel, dont copie doit être remise au conseil de tutelle, au Curateur public et à l'enfant âgé de 14 ans et plus. 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Idem à la tutelle légale.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Obligation de former un conseil de tutelle, de faire un inventaire et un compte de gestion annuel, peu importe la valeur des biens à administrer; - Fournir une sûreté, uniquement si la valeur des biens excède 40 000 \$.
Fin des obligations	<ul style="list-style-type: none"> - Lorsque l'enfant est majeur, pleinement émancipé ou à son décès. - Un compte définitif de gestion doit être produit à l'enfant, au conseil de tutelle, au Curateur public et au liquidateur, selon le cas; - Remise des biens à l'enfant devenu majeur (ou son liquidateur). 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Idem à la tutelle légale.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Idem à la tutelle légale.</i>

1 Art. 155 à 157 du Code civil du Québec, L.Q. 1991, c. 64 (ci-après « C.c.Q. »).

2 Art. 177 C.c.Q.

3 Art. 179 C.c.Q.

4 Art. 255 C.c.Q.

Le tuteur est soumis aux devoirs de prudence, de diligence, de loyauté et d'honnêteté dans l'administration des biens.

Il a l'administration de tous les biens du mineur, sauf ceux qui y sont soustraits, c'est-à-dire lorsqu'ils sont légués ou donnés à un mineur et administrés par un tiers⁵. Ainsi, les biens administrés par un liquidateur ou administrateur du bien d'autrui sont soustraits de l'administration du tuteur. Prenons l'exemple d'un testateur qui lègue tous ses biens en faveur de son enfant mineur. Son testament prévoit également une clause d'administration prolongée accordée à une autre personne, afin que cette dernière administre les biens ainsi légués à son enfant mineur. Cette clause a l'avantage d'étaler au-delà de la majorité de l'enfant l'administration des biens et, par par le fait même, la remise de ceux-ci. Elle permet également de soustraire

les biens légués de l'administration de l'autre tuteur légal, soit le parent survivant.

Autre particularité : un REEE souscrit au bénéfice d'un enfant mineur n'enclenche pas les règles sur la tutelle, même si la valeur excède 40 000 \$, puisqu'un REEE appartient au souscripteur du compte.

Plusieurs modifications aux règles entourant la tutelle au mineur ont été apportées récemment⁶. Nous les résumons ci-après.

Le Placement Sûreté

Le Placement Sûreté a été créé en partenariat avec Épargne Placements Québec et le Curateur public du Québec. Il a pour but de simplifier l'administration du patrimoine d'un enfant mineur par ses tuteurs légaux.

	Avant la nouvelle loi	Depuis la nouvelle loi (1 ^{er} novembre 2022)
Assemblée de parents, d'alliés ou d'amis	- Au moins 5 personnes devaient assister à l'assemblée, à moins que le tribunal en décide autrement.	- Au moins 5 personnes doivent être convoquées à cette assemblée; - L'assemblée est tenue, quel que soit le nombre de personnes qui y participent; - Elle peut être tenue par un moyen technologique; - Le quorum est obtenu par le nombre de participants.
Hausse du seuil requis pour la dispense de certaines formalités	- Tutelle légale et supplétive : dispense de dresser un inventaire, fournir une sûreté, faire une reddition de compte annuelle et constituer un conseil de tutelle si la valeur des biens est supérieure à 25 000 \$; - Tutelle dative : fournir une sûreté lorsque la valeur des biens est supérieure à 25 000 \$.	- Ce seuil est passé à 40 000 \$ Majoration future du seuil de 40 000 \$: tous les 10 ans selon l'IPC.
Particularités pour des actes d'administration	- Contracter un emprunt, grever un bien d'une sûreté, aliéner un immeuble ou une entreprise, ou provoquer le partage définitif d'un immeuble détenu en indivision : le tuteur devait être autorisé par le conseil de tutelle et si la valeur du bien excède 25 000 \$, par le tribunal; - L'aliénation d'un bien dont la valeur excède 25 000 \$ est interdite, sans évaluation d'un expert sauf s'il s'agit de valeurs cotées en bourse reconnue suivant les dispositions relatives aux placements présumés sûrs.	Ce seuil est passé à 40 000 \$.
Rémunération du tuteur datif	Le tribunal ne pouvait pas fixer cette rémunération au moment de l'ouverture de la tutelle. Cette demande devait être faite ultérieurement.	Fixation par le tribunal lors de l'ouverture de la tutelle ou postérieurement. Reconduction possible par le conseil de tutelle.
Représentation en justice	Le tuteur à la personne représentait le mineur en justice quant aux biens de celui-ci, même si un tuteur aux biens avait été nommé.	Le tuteur aux biens représente le mineur en justice quant aux biens administrés.
Règlement de différends entre tuteurs	Rien de prévu.	S'il y a plus d'un tuteur, en cas de différend entre eux, le conseil de tutelle peut faire une intervention.
Remise de biens ou indemnité par un liquidateur, donateur ou autre	Obligation de déclarer au Curateur public et d'indiquer la valeur, si le don ou la succession excède 25 000 \$. S'il s'agit d'une assurance ou d'une indemnité (SAAQ, CNESST, IVAC), l'obligation existe peu importe la valeur.	Valeur haussée à 40 000 \$ et préavis au Curateur public 15 jours avant la transmission de ce bien.
Désignation liquidateur	Pas certain.	Lorsque le mineur est seul héritier, ou que le mineur et son tuteur sont seuls héritiers, le tuteur ne peut être le liquidateur (sauf mention contraire au testament).
Nouveaux pouvoirs du Curateur public		- Autoriser le tuteur à rendre compte autrement que par transmission d'un compte annuel de gestion; - Dispenser le tuteur de constituer un conseil de tutelle; - Placement Sûreté.

⁵ Art. 210 C.c.Q.

⁶ 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, L.Q. 2020, c. 11, entrée en vigueur le 1^{er} novembre 2022.

Les tuteurs supplétifs et datifs ne sont pas admissibles à un tel Placement Sûreté.

Le Placement Sûreté confère les avantages suivants :

- La reddition de compte annuelle auprès du Curateur public peut être allégée;
- La constitution d'un conseil de tutelle peut être dispensée;
- Une sûreté n'a pas à être fournie ni maintenue.

Le tuteur légal doit déposer dans le Placement Sûreté tout l'argent qu'il gère pour l'enfant mineur. De plus, aucun retrait ne devra être effectué dans ce placement jusqu'à la majorité de l'enfant. À défaut, ce placement ne lui sera plus autorisé et les règles entourant l'administration tutélaire devront de nouveau être respectées (constitution d'un conseil de tutelle, fournir une sûreté, etc.).

Le tuteur légal devra toutefois respecter les autres formalités, notamment fournir un compte de gestion annuel à l'enfant âgé de 14 ans et plus.

Dans l'hypothèse où un mineur possède d'autres biens, par exemple un immeuble, il est possible pour le tuteur légal d'opter pour le Placement Sûreté pour les sommes d'argent qu'il administre pour l'enfant. Toutefois, le

tuteur devra supporter toutes les dépenses requises pour l'entretien et la conservation de l'immeuble, et ce, jusqu'à la majorité de l'héritier. Si, par contre, il s'agit d'un bien immeuble qui génère des revenus de location, le Placement Sûreté ne lui sera pas permis.

Conclusion

La tutelle au mineur a fait l'objet de nombreux changements depuis peu. Ce régime a été simplifié quant au nombre de personnes requises pour exercer le quorum pour la constitution du conseil de tutelle. De plus, le seuil de capital requis pour la dispense de certaines formalités a été revu à la hausse et de nouveaux pouvoirs ont été accordés au Curateur public, lui permettant de moduler autrement la tutelle au mineur. La tutelle légale peut, dans certains cas, être dispensée de certaines obligations au regard de l'administration du patrimoine pour un enfant mineur lorsqu'elle opte pour le Placement Sûreté. Ainsi, le tuteur légal peut être dispensé de l'obligation de fournir une sûreté et des redditions de comptes auprès du Curateur public. Ces allègements sont généralement profitables lorsque le patrimoine à administrer est composé principalement de liquidités et que les fonds ne sont aucunement retirés avant la majorité de l'enfant. Le Placement Sûreté confère plusieurs avantages. Tout planificateur financier devrait donc connaître son existence.

Lecture complémentaire :

Educaloi, La tutelle au mineur, en ligne : <<https://educaloi.qc.ca/capsules/la-tutelle-au-mineur/#:-:text=Qu'est%2Dce%20que%20la,meilleur%20int%C3%A9r%C3%AAt%20de%20leur%20enfant>>.

LE GRAND SAUT

Se lancer, ça se planifie!

IQPF
CONGRÈS 2023
21-22 SEPTEMBRE

Le Manoir Richelieu à La Malbaie et en webdiffusion

Détails et inscription sur iqpf.org

Présenté par : **Desjardins**
Gestion de patrimoine



Clément Hudon

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

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

VOUS AVEZ DIT RESPONSABLES ?

Étude de cas

Juanita, en prévision des nombreux projets qui marqueront l'avenir de son couple, consulte sa planificatrice financière pour avoir une idée plus juste de la manière adéquate d'investir de façon responsable, et conformément à ses valeurs.

En tant que planificateurs financiers, nous sommes régulièrement sollicités par nos clients au sujet de l'environnement puisqu'ils souhaitent de plus en plus investir de façon responsable. Il n'est pas toujours évident de s'y retrouver, étant donné que les normes qui dictent ce qu'est un investissement socialement responsable (ISR) sont nombreuses.

En l'absence d'un consensus, on peut bien dire qu'il n'y a pas de normes reconnues et acceptées par tous les intervenants. Pourtant, à voir la multitude de produits offerts avec l'étiquette ISR, on croirait que l'exercice n'est qu'un choix de titres tant l'offre semble illimitée. Ce n'est pourtant pas le cas.

Les normes ISR

Comment, en fonction de nos normes de conduite, nos règles d'éthique et notre sens professionnel, recommander des placements ISR en utilisant des normes internationales reconnues puisque celles-ci n'existent pas encore ?

Cela peut paraître banal, mais il faut utiliser le peu de normes qui existent déjà et expliquer à nos clients qu'elles sont appelées à évoluer. Évidemment, on devrait mentionner que nous devons revoir leur portefeuille régulièrement afin de nous assurer que leurs placements respectent toujours leurs choix ISR, et ce, en fonction de l'évolution des normes.

Dans une telle situation, il est plus prudent de diriger ces clients vers des sources indépendantes lorsque l'on traite de normes qui ne sont pas encore adoptées ou, dans ce cas, peu développées. L'Autorité des marchés financiers (AMF) est une très bonne source d'informations non biaisées et crédibles pour vos clients. Dans son site Internet, l'organisme de régulation

tente de répondre à la question « Comment définir l'investissement responsable ou durable ? »¹.

Il prend soin de faire la mise en garde suivante, pour ce qui est du caractère incertain des normes ISR : « Attention ! Bien que ces rapports sur l'approche ou ces politiques d'investissement durable puissent être une source d'information supplémentaire, ils ne font l'objet d'aucune réglementation. Ce sont des rapports ou des politiques entièrement volontaires. L'information qui s'y trouve n'a peut-être pas fait l'objet des mêmes contrôles que les documents réglementaires. Certains peuvent avoir un ton exagérément promotionnel et ne donner qu'une information positive sur les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) pris en considération par le fonds. » On peut donc dire qu'un client averti en vaut deux !

Cependant, l'AMF va plus loin lorsqu'elle mentionne aussi que :

Il n'existe pas de définition officielle de ce que constitue l'investissement responsable ou durable. Celui-ci correspond généralement à une approche qui, en plus de tenir compte des critères financiers habituels, intègre des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les décisions d'investissement. Ces facteurs peuvent varier selon les valeurs et les objectifs de chaque investisseur.

Cette approche existe depuis des dizaines d'années, mais connaît un essor important depuis quelques années au Canada et dans le monde. Pratiquement tous les types de placements peuvent intégrer des facteurs ESG, par exemple des fonds communs de placement, des fonds négociés en Bourse (FNB), des actions, des obligations émises par certains gouvernements, notamment celui du Québec, et des obligations émises par des entreprises cotées en Bourse.

La considération des facteurs ESG peut être utile et pertinente afin notamment d'identifier des placements qui, comparativement à d'autres, pourraient offrir un potentiel de rendement supérieur ou présentent des risques globalement inférieurs, ou encore permettent de générer un impact positif sur l'environnement, la société et la bonne gouvernance des entreprises.

Écoblanchiment

Avec l'utilisation de l'acronyme ISR est venu un nouveau mot, ou plutôt, un vieux mot auquel nous avons ajouté le préfixe « éco », comme dans « écoblanchiment ». En fait, le concept de blanchiment², qu'on associe souvent à Al Capone, qui devait certainement souhaiter déduire le coût du blanchiment de ses chemises de ses revenus

¹ En ligne : <<https://lautorite.qc.ca/grand-public/investissements/investissement-responsable-ou-durable>>.

² En ligne : <https://fr.wikipedia.org/wiki/Blanchiment_d%27argent>.

« illégaux » pendant la période de prohibition, n'est pas nouveau et existe depuis près de 100 ans.

Le blanchiment, que cela soit pour des raisons financières ou environnementales, est utilisé par des organisations qui souhaitent contourner des règles, et elles comptent sur un certain laxisme pour ne pas se faire prendre. Dans le mouvement actuel pour sauver la planète, le terme est encore plus vicieux. En effet, l'AMF définit l'écoblanchiment comme « une forme de marketing qui présente faussement un produit, un service ou une pratique comme ayant des effets environnementaux positifs ».

En bref, des entreprises et des fonds de placement, tout comme plusieurs autres catégories de produits d'investissements, prétendent qu'ils ne commettent aucune action allant à l'encontre de l'ISR, mais ce n'est pas toujours le cas. Comme les pénalités pour agir ainsi sont inexistantes, en tant que planificateur financier, nous devons être prudents avant de recommander un placement qui se prétend être un ISR.

Des gestes néfastes par « proxy »

Il faut aussi être prudent avec certaines entreprises qui semblent ne pas agir à l'encontre des critères ISR, mais qui fournissent des services à des entreprises qui n'en respectent aucun. Prenons l'exemple d'un client qui refuse d'investir dans le pétrole. Il ne serait pas heureux d'apprendre que l'entreprise que vous recommandez, même si elle n'exerce pas ses activités dans l'industrie du pétrole en tant que tel, perçoit plus de 80 % de ses revenus de sociétés de ce secteur d'activité.

On pourrait ainsi imaginer le cas d'un entrepreneur en plomberie dont plus de 80 % des revenus proviennent d'entreprises pétrolières ou, encore, celui d'une institution financière qui agit comme prêteur auprès de ces mêmes entreprises.

Actuellement, ce degré de précision n'est pas encore inclus dans les prospectus ou les rapports annuels, mais cela sera le cas éventuellement. Pour le moment, il peut être intéressant de s'assurer au moyen de courtes recherches que les entreprises ciblées sont aussi propres qu'elles en ont l'air.

Crédit carbone

L'AMF décrit le crédit carbone comme « un actif qui reconnaît une réduction d'émission ou le retrait d'une tonne de gaz à effet de serre (GES) de l'atmosphère. Cette réduction est générée par un projet de compensation ». À titre d'exemples : la destruction de méthane sur un lieu d'enfouissement ou encore la plantation d'arbres pour retirer des GES de l'atmosphère par la séquestration du carbone dans la végétation.

En bref, une entreprise fait un geste positif envers l'environnement pour compenser un geste négatif. L'idée est très bonne, mais la mise en place ne fait pas

l'affaire de tous. Il s'agira donc de vérifier comment se comportent les entreprises pouvant faire partie du portefeuille de vos clients par rapport à cet aspect.

Des normes dans un avenir rapproché ?

Comme le mentionne BDO Canada dans son site Web³ :

Des changements sont en cours et des normes de développement durable mondialement reconnues sont en préparation. Le 3 novembre 2021, à l'occasion de la COP26, le sommet mondial de l'ONU consacré à la lutte contre les changements climatiques, l'IFRS Foundation a annoncé la création de l'International Sustainability Standards Board (ISSB). Forte de son expérience dans la création de normes comptables utilisées dans plus de 140 pays et territoires, l'IFRS Foundation souhaite donner aux marchés financiers ce qu'ils attendent avec impatience : une norme comparable aux autres normes mondiales en la matière qui encadre la présentation de l'information liée aux enjeux en matière d'ESG.

« L'IFRS Foundation aura dorénavant deux conseils de normalisation (le Conseil des normes comptables internationales, ou IASB, et l'ISSB) qui établiront deux ensembles de normes IFRS distinctes, la première portant sur les états financiers et la seconde, sur les informations à fournir en dehors du cadre des états financiers :

- L'IASB élaborera les normes comptables des IFRS ;
- L'ISSB élaborera les normes des IFRS en matière de présentation de l'information liée au développement durable.

Même si les normes des IFRS en matière de présentation de l'information liée au développement durable s'appliquent à des informations qui ne relèvent pas des états financiers, les risques liés au climat et d'autres enjeux liés aux facteurs ESG peuvent avoir une incidence sur les actifs, les passifs, les coûts et la capacité à générer des revenus d'une entreprise, et donc possiblement sur ses états financiers.

Cependant, plusieurs défis se dressent devant ces organisations puisque certains groupes associent la protection de l'environnement, lire, de la planète, à une stratégie « socialiste » qui vise à détruire le capitalisme. D'autres y voient une supercherie, comme ceux qui ne croient pas que la pandémie de COVID-19 était réelle.

Ce n'est pas la première fois que les avis des experts sont écartés. Rappelons-nous le scandale des cigarettiers, qui connaissaient très bien les risques pour la santé associés au tabac et qui, pourtant, n'ont rien fait pour ne pas nuire à leurs profits. Récemment, on apprenait

³ En ligne : <<https://www.bdo.ca/fr-ca/insights/assurance-accounting/cfos-sustainability-financial-reporting/>>.

que les compagnies pétrolières⁴ étaient informées des risques liés à leurs produits sur l'environnement depuis plusieurs décennies et, encore une fois, elles n'ont rien fait, afin de préserver leur rentabilité.

De plus, dans les pays démocratiques, il sera difficile de convaincre l'ensemble de la population de faire les efforts nécessaires pour préserver la planète, car si une minorité ne suit pas, elle anéantira les efforts de la majorité. Pire, lorsque les effets des mesures pour protéger l'environnement seront subis par nos concitoyens dans leur quotidien, certains seront tentés d'écouter les politiciens qui leur proposeront d'arrêter tout cela.

Dans les régimes totalitaires, c'est une minorité qui décidera en fonction de ses intérêts, lesquels sont rarement en lien avec ceux de la planète.

Finalement, il ne faudrait pas perdre de vue que l'ISR ne se limite pas à la réduction des investissements dans les énergies fossiles, mais qu'il touche également la gouvernance, les droits des travailleurs et d'autres enjeux perçus de façons très différentes en fonction de la culture propre à chaque pays.

La politique ISR de vos clients

Ainsi, un planificateur financier ne peut se permettre d'attendre les normes internationales lorsque ses clients lui demandent conseil. Étant donné que les critères d'ISR sont larges et ne sont pas encore normés, il peut être plus approprié de valider avec vos clients ce que représentent pour eux des investissements responsables.

Pour certains, le fait de ne pas investir dans le pétrole est le seul critère important. D'autres sont plus préoccupés par les agissements des entreprises envers leurs employés, au Canada comme à l'étranger.

D'autres encore sont préoccupés par l'armement ou le tabac. Si on ajoute ces critères à l'incertitude résultant de l'absence de normes, l'écoblanchiment, les gestes par « proxy » et les crédits carbone, les clients pourraient avoir besoin d'un temps de réflexion avant de faire leurs choix.

Il peut aussi être intéressant d'encourager les clients à consulter le site de l'AMF sur les ISR⁵. En plus de bien définir ce que devraient constituer des investissements responsables, le site offre également un petit test⁶ pour vérifier ses connaissances sur le sujet. Une fois que le

client l'aura consulté, il pourra plus facilement dresser la liste des entreprises qu'il ne tolérera plus dans son portefeuille de placement.

Lorsque vous aurez bien compris ce que signifie le terme « responsable » pour votre client, vous serez à même d'apprécier sa politique de placement. Vous pourrez ensuite scruter le prospectus de chacun des différents produits de placement que vous souhaitez lui recommander afin de vous assurer qu'ils seront en lien avec ses souhaits.

Ce travail peut sembler plus fastidieux. Cependant, vous effectuerez ainsi un véritable acte de prise en charge et de compréhension de la situation de votre client.

Accompagner vos clients

En prenant vos clients par la main, pour ainsi dire, afin de les guider dans l'établissement de leur propre politique de placements responsables, vous augmentez la profondeur de votre relation et vous vous positionnez comme un partenaire pour leurs investissements.

De plus, comme la plupart des planificateurs financiers représentent aussi des institutions financières offrant des investissements responsables, le fait de documenter la politique de placement du client vous protégera en cas de litige si vous recommandez des placements « maison ». Lorsqu'on porte plus d'un chapeau, mieux vaut prendre le temps de bien documenter sa démarche et de la faire signer par son client.

Par la suite, avant d'investir chez un concurrent, votre client y pensera à deux fois et partagera avec vous sa dernière idée d'investissement. S'il s'agit par exemple d'acheter du Bitcoin, vous serez à même de l'aider à vérifier si cela respecte sa politique de placement.

En terminant, n'hésitez pas à rédiger une lettre d'information mensuelle pour vos clients investisseurs. Vous pourrez ainsi les informer sur les entreprises qui respectent ou non les critères de l'ISR. Vous pouvez aussi personnaliser la lettre d'information mensuelle produite par votre institution financière, le cas échéant. Il s'agit d'une autre façon de garder un contact régulier avec vos clients et, pour eux, d'un geste de plus démontrant votre valeur ajoutée.

Bons placements !

4 En ligne : <https://plus.lapresse.ca/screens/f7401135-8545-4fcc-9bd7-5cd5936fcf3c_7C_0.html?utm_content=ulink&utm_source=ipp&utm_medium=referral&utm_campaign=internal+share>.

5 En ligne : <<https://lautorite.qc.ca/grand-public/investissements/investissement-responsable-ou-durable>>.

6 En ligne : <<https://lautorite.qc.ca/grand-public/outils-et-calculateurs/jeux-questionnaires/jeu-questionnaire-sur-linvestissement-responsable-ou-durable>>.

Lecture complémentaire :

Autorités des marchés financiers, Investissement responsable ou durable, en ligne : <<https://lautorite.qc.ca/grand-public/investissements/investissement-responsable-ou-durable>>.

Dany Provost

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

Directeur, planification financière et optimisation fiscale
SFL Expertise

LES PRESTATIONS POUR ENFANTS DANS LES PROJECTIONS FINANCIÈRES : DE GRANDES OUBLIÉES

Étude de cas

Les projections de « retraite » devraient occuper une place importante dans la planification financière des clients. Dans les faits, bon nombre de planifications partielles sont des planifications pour la retraite. Or, pour les années qui précèdent la retraite, on peut tenir compte ou non des surplus ou des déficits budgétaires. C'est un choix. Peu importe l'option choisie, les prestations pour enfants sont souvent négligées alors qu'elles peuvent avoir un effet important.

Dans une planification de retraite où l'objectif est de remplacer un pourcentage du revenu précédant la retraite, la situation budgétaire des années en période d'accumulation est souvent reléguée au second plan. On se contente de vérifier si l'épargne nécessaire pour atteindre l'objectif est « raisonnable », c'est-à-dire qu'elle laisse suffisamment d'argent pour combler un certain coût de vie, idéalement aligné avec celui visé à la retraite.

Dans une planification de « retraite » qui tient compte de la gestion des surplus en période d'accumulation, le coût de vie actuel revêt une plus grande importance

et les ressources financières disponibles pour combler ce coût de vie doivent être suffisantes.

Dans un cas comme dans l'autre (ou comme dans n'importe quel scénario mitoyen), le fait d'ignorer une source de revenus avant la retraite conduit à une distorsion dans les calculs.

L'allocation canadienne pour enfants (ACE)

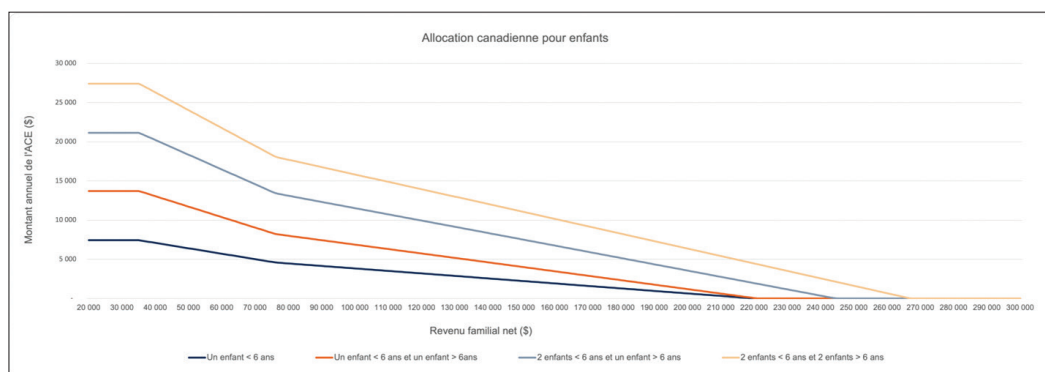
L'ACE représente une part importante des prestations pour enfants. Contrairement à l'Allocation famille du Québec, toutefois, elle peut complètement disparaître dans les situations où le revenu familial est élevé. Le graphique ci-dessous montre quelques situations où le revenu familial figure en abscisse et le montant de l'ACE en ordonnée.

Ce graphique reflète les paramètres de l'ACE versée de juillet 2023 à juin 2024 selon le revenu familial de 2022. Chacune de ces courbes comporte deux points d'inflexion (deux seuils de réduction) à 34 863 \$ et 75 537 \$. Ces seuils sont indexés annuellement aux mêmes taux que ceux des tables d'imposition.

Ce qui ressort d'un tel graphique, c'est que les montants des prestations peuvent constituer une importante source de revenus. Pour quatre enfants, dont deux de moins de 6 ans, la prestation maximale peut atteindre près de 27 500 \$ avec un seuil de sortie de plus de 265 000 \$!

Faire fi de ces prestations non imposables, qui peuvent aller jusqu'à 118 760 \$ par enfant – davantage pour les familles monoparentales –, en dollars de 2023, exige une explication... et on ne parle même pas de l'Allocation famille québécoise ! Ce montant représente la somme des prestations maximales jusqu'à 18 ans selon les paramètres actuels.

On pourrait ajuster le budget en conséquence, par exemple en créant une dépense (ou un revenu) extraordinaire pour la différence entre les prestations reçues et les dépenses réelles attendues. Si les dépenses estimées pour un enfant sont de 8 000 \$ par année, par exemple, la planification de « retraite » pourrait illustrer une dépense « nette » de 3 000 \$ dans le cas où les prestations estimées sont de 5 000 \$ pour



cet enfant. Si la dépense se poursuit après l'âge de 18 ans, il faudrait ramener cette dépense extraordinaire à 8 000 \$ à ce moment.

Si les prestations sont mises de côté pour être remises à l'enfant, il est évidemment judicieux de ne pas en tenir compte. De plus, les règles d'attribution pourraient ne pas s'appliquer sur les revenus de placement de ces comptes.

Afin d'avoir une idée des répercussions des différentes approches, prenons l'exemple de Juanita et Álvaro et ajoutons les principales données et hypothèses suivantes :

- Álvaro gagne 50 000 \$ par année, il possède un REER de 100 000 \$ et un CELI de 13 000 \$.
- Juanita gagne 40 000 \$ par année comme éducatrice et possède un REER de 40 000 \$, ainsi qu'un CELI de 9 000 \$.
- Le couple aimerait voir à quoi ressemblerait son portrait financier s'il décidait d'avoir un autre enfant dans deux ans et si Juanita prenait une année de congé parental à ce moment sans retourner aux études.
- Des frais de garde (subventionnée) seraient payés de l'âge de 12 mois jusqu'à l'entrée à l'école de chaque enfant. Des dépenses estimées de 6 000 \$ par année sont présumées jusqu'à l'âge de 22 ans pour chacun.
- Un prêt hypothécaire de 2 200 \$ par mois serait payé pendant 25 ans à compter de cette année.
- Une retraite simultanée serait prévue aux 65 ans d'Álvaro.

Approche 1 : Gestion des surplus ou déficits budgétaires avant la retraite en considérant les prestations pour enfants

Avec des hypothèses réalistes, le budget « permanent » possible (budget en sus des dépenses relatives aux enfants et au prêt hypothécaire prévu) est de 53 000 \$ par année. Toutefois, comme il est impossible d'atteindre ce niveau à court terme (à cause des prestations du RQAP) et que le couple voudrait éviter de faire des retraits dans ses REER, nous fixerons ce budget seulement à compter de juillet 2026, année où les revenus du couple se seront stabilisés. D'ici là, ils ne dépenseront « que » 46 000 \$ par année et pigeront dans leurs CELI pour combler les manques à gagner.

Or, dans cette planification, le total des prestations pour enfants qui seraient reçues au fil des années est de l'ordre de 245 155 \$, soit 152 475 \$ du fédéral et 92 680 \$ du Québec ! Ne pas tenir compte de ces revenus amène une distorsion importante si l'on veut s'occuper des années avant la retraite.

Approche 2 : Ajuster le budget, de façon approximative, pour tenir compte de la différence entre les dépenses prévues pour les enfants et les prestations à recevoir

Si votre outil de calcul ne prend pas en considération les prestations pour enfants, pour pouvez en tenir compte séparément dans un autre calculateur ou simplement corriger les dépenses prévues de façon à tenir compte des écarts entre les dépenses reliées aux enfants et les prestations qui pourront être reçues. Évidemment, on peut faire cette correction annuellement, mais on pourrait aussi mettre l'accent sur une année « typique » et faire un seul ajustement pour l'ensemble des années où les enfants seront à charge.

Pour ce faire, on peut consulter les sites de l'ARC (pour le calculateur de l'ACE) et du ministère des Finances du Québec (pour le calculateur de l'Allocation famille dans le modèle de revenu disponible).

Ainsi, pour Juanita et Álvaro, on peut consulter le graphique de la page précédente pour constater que l'ACE donnerait environ 7 500 \$ par année pour un revenu familial de l'ordre de 90 000 \$. Le site de l'ARC permet de faire des simulations plus justes.

Du côté de l'Allocation famille, le calculateur de revenu disponible indique une allocation de près de 4 000 \$ pour deux enfants de moins de 6 ans avec un revenu familial de 90 000 \$.

Le total des deux allocations est donc d'environ 11 500 \$. Le total des dépenses prévues (excluant les frais de garde calculés par ailleurs) est de 12 000 \$ pour deux enfants. Ainsi, les prestations prévues sont quasi identiques aux dépenses prévues. En procédant à ce léger ajustement de 500 \$ par année (en ajoutant un revenu non imposable additionnel) jusqu'en 2041, notre couple arriverait à un niveau de dépense possible de 53 400 \$ pour donner environ la même valeur successorale à la fin des projections... La différence de 400 \$ par année (à vie) est donc le résultat d'une surestimation des effets réels des prestations. Si notre couple dépensait effectivement ces 400 \$ annuellement, il se retrouverait à la fin des projections avec un montant de quelque 120 000 \$ en moins (en dollars futurs) pour la succession, selon mes calculs.

On ne peut cependant affirmer que cette façon de faire est déraisonnable.

Approche 3 : Fixer un objectif de retraite et calculer l'épargne annuelle nécessaire

Pour comparer des pommes avec des pommes, nous viserons un budget de 53 000 \$ à la retraite. Pour ce faire, notre couple doit épargner quelque 6 800 \$ par année, dont une bonne partie en REER.

En ne se préoccupant pas des années avant la retraite, les illustrations montrent que notre famille devra se priver beaucoup au cours des premières années. Pour cette période, son budget est de l'ordre de 8 000 \$ à 12 000 \$ de moins que pour les deux premières approches. Cet écart s'estompe graduellement au fil des ans et est réduit à 0 autour de la 15^e année.

Par la suite, c'est l'inverse. Le budget augmente jusqu'à 79 000 \$ dans les dernières années de vie active avant de retomber au niveau visé de 53 000 \$.

Parce que les dépenses relatives aux enfants (hormis les frais de garde) sont presque égales aux prestations prévues, cette situation est encore moins distordue qu'elle pourrait l'être. Mais en négligeant les 253 000 \$ de prestations pour enfants que cette méthode dégage, on devra tout de même retravailler l'épargne pour simuler un coût de vie plus raisonnable et équilibré dans le temps.

Évidemment, l'utilisation d'un pourcentage de remplacement de revenus comme objectif de retraite pourrait donner des résultats différents, dans le bon sens... ou le mauvais.

En conclusion

Le cas de Juanita et d'Álvaro est un cas d'espèce. Ce couple a des revenus plutôt modestes. Cependant, le fait de négliger les prestations pour enfants peut avoir des conséquences importantes, a fortiori auprès des familles à revenu moyen ou faible. Évidemment, plus ces prestations constituent un pourcentage important des revenus d'une famille, plus on doit y porter une attention particulière... et plus cette famille en a besoin.

Lectures complémentaires :

Chaire en fiscalité et en finances publiques, *Allocation canadienne pour enfants*, en ligne :

<<https://cftp.recherche.usherbrooke.ca/outils-ressources/guide-mesures-fiscales/allocation-canadienne-enfants/>>.

Chaire en fiscalité et en finances publiques, *Allocation famille*, en ligne :

<<https://cftp.recherche.usherbrooke.ca/outils-ressources/guide-mesures-fiscales/allocation-famille-soutien-enfants/>>.

Retraite Québec, *Allocation famille*, en ligne :

<https://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/enfants/naissance/paiement_soutien_enfants/Pages/paiement_soutien_enfants.aspx>.

Calculateurs

<<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/prestations-enfants-familles/calculateur-prestations-enfants-familles.html>>;

<<http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/Budget/outils/revenu-disponible-fr.asp>>.



Salomon Gamache

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

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

LES COMPÉTENCES RELATIONNELLES EN PLANIFICATION FINANCIÈRE

Comme toute profession, la planification financière évolue dans un contexte sociétal. Les nombreux développements touchant soit la sociologie, l'économie ou les technologies, pour ne nommer que ces quelques domaines, viennent influencer la façon d'établir les relations avec la clientèle. Afin d'exercer la planification financière, il faut démontrer des compétences en lien avec la profession, compétences qui peuvent être de plusieurs ordres et toucher divers aspects du savoir, du savoir-faire et du savoir-être. Bien qu'elles soient très importantes, les connaissances dans les divers domaines ou situations de la pratique ne définissent pas exclusivement la compétence en planification financière, surtout lorsque l'on touche à l'aspect relationnel, donc aux interactions humaines.

Comment définir la notion de compétence ? Cela dépendra en partie du contexte. Ainsi, en ressources humaines on peut définir le terme compétence comme suit : « *une connaissance (savoir, savoir-faire, savoir-être) mobilisable, tirée généralement de l'expérience, nécessaire à l'exercice d'une activité, dans ce cas, professionnelle* »¹. Par ailleurs, si les définitions de la compétence divergent dans quelques articles théoriques, elle est définie généralement comme étant « *une organisation dynamique de l'activité, mobilisée et régulée par un sujet pour faire face à une tâche donnée, dans une situation déterminée* »².

Qu'en est-il des compétences en planification financière ? L'IQPF a entrepris l'exercice d'établir le premier guide des compétences en planification financière au Québec, en tenant compte du contexte professionnel actuel et du développement futur de la profession, en lien avec l'évolution de la société. Ce guide, qui sera dévoilé lors du prochain congrès, identifie les compétences essentielles à l'exercice de la profession, et les compétences relationnelles y tiennent une place importante. Dans cet article, je voulais donc aborder certains aspects interpersonnels des interactions avec le client, souligner leur importance et, enfin, mentionner quelques pistes de réflexion sur la recherche dans le domaine.

Quand on aborde le savoir-être, on touche à la relation avec la clientèle. Cette relation implique de bien comprendre son client, ses valeurs et ses principes éthiques, mais aussi ses biais psychologiques, ses ambitions et ses motivations, son processus de prise de décision et ses préférences en matière de communication, entre autres. J'aborderai certains de ces points afin de donner un aperçu de l'étendue des savoirs qui se rapportent à la relation client.

Comprendre la motivation

Tout d'abord, la compétence relationnelle en planification financière sous-tend le principe de bien comprendre le client, ses objectifs ainsi que ce qui le motive à vouloir les atteindre. Dans une relation avec un client, quand on veut que ce dernier passe à l'action et mette en place les recommandations, on peut s'imaginer les rencontres de suivi et les discussions découlant des diverses stratégies financières qui sont restées lettre morte. L'être humain étant ce qu'il est, il a souvent tendance à la procrastination, phénomène qui se caractérise notamment par la résistance aux changements ou par le biais du *statu quo*³. L'objectif étant que le client passe à l'action, bien comprendre ses facteurs de motivation est important.

Dans un article intitulé *Framing Prospect Conversations Around What Motivates Them Today (And Not Their Future Goals)*⁴, la chercheuse et professeure Meghann Lurtz parle de l'aspect psychologique de la motivation et de la façon de se planifier des buts à long terme. Elle y renvoie notamment au livre⁵ *Changing for Good: A Revolutionary Six-Stage Program for Overcoming Bad Habits and Moving Your Life Positively Forward* des chercheurs Prochaska, Norcross et DiClemente. Cet ouvrage établit que le lien entre l'identification d'un objectif et le passage à l'action serait limité. Selon ces recherches, le fait de nommer un objectif ne motiverait pas beaucoup. On constate par exemple ce phénomène chez les personnes qui voudraient faire plus d'activités physiques, mais qui en restent au stade de la bonne intention. On pourrait dire que le fait de discuter des objectifs futurs lors d'une rencontre exploratoire est une bonne manière d'apprendre à connaître le client. Cependant, rien n'indique que le client décidera d'agir et de prendre les mesures adéquates afin d'atteindre les objectifs évoqués.

La professeure Lurtz aborde également le *hedonic treadmill*⁶, soit l'idée selon laquelle le niveau de bonheur d'une personne, après avoir augmenté ou diminué en réponse à des événements positifs ou négatifs de la vie, tend en fin de compte à revenir au niveau où il se trouvait avant ces expériences. Ce concept, que l'on nomme aussi l'adaptation hédonique, suggère que les

1 En ligne : <<https://fr-academic.com/dic.nsf/frwiki/1888889>>.

2 En ligne : <<https://www.cairn.info/revue-le-travail-humain-2011-1-page-1.htm>>.

3 En ligne : <https://fr.wikipedia.org/wiki/Biais_du_statu_quo>.

4 En ligne : <<https://www.kitces.com/blog/financial-advisor-prospect-discovery-meetings-questions-anti-goals-pain-points/>>.

5 En ligne : <<https://www.harpercollins.ca/9780380725724/changing-for-good/>>.

6 En ligne : <<https://positivepsychology.com/hedonic-treadmill/>>.

gens reviennent constamment à leur niveau de bonheur de base, indépendamment de ce qui leur arrive. Ainsi, bien qu'elle soit importante, la discussion sur les rêves futurs lors d'une rencontre exploratoire avec un client ne veut pas nécessairement dire que l'on tient le levier sur lequel baser des conseils et des recommandations. Pour obtenir que le client passe à l'action en prenant des mesures pour atteindre ses objectifs, il faut pour ainsi dire gratter un peu plus.

Introduction à la théorie de l'autodétermination

Pour continuer sur le sujet de la motivation, parlons de la complexité de la relation entre l'argent et le bonheur. Le degré de complexité dépend fort probablement de la situation financière d'une personne et de son utilisation de l'argent. Au-delà de la satisfaction des besoins fondamentaux, l'argent n'accroît le bonheur que s'il est utilisé pour satisfaire des besoins psychologiques, par exemple, l'autonomie, la compétence et les relations. Une question primordiale, donc : est-ce que l'argent fait le bonheur ? Plusieurs chercheurs se sont penchés sur la question et les résultats de leurs études sont souvent contradictoires. En 2010, les travaux⁷ des chercheurs et prix Nobel Angus Deaton et Daniel Kahneman ont démontré que, au-delà d'un seuil de 75 000 \$ USD (un montant qui serait probablement plus élevé aujourd'hui), le bien-être émotionnel n'augmente plus vraiment avec les revenus annuels. En 2016, une équipe de chercheurs incluant Jacques Forest, psychologue et professeur à l'UQAM, a publié un article intitulé *Why individuals want money is what matters: Using self-determination theory to explain the differential relationship between motives for making money and employee psychological health*⁸. Leurs travaux ont démontré que diverses motivations pouvaient être classées selon qu'elles ont un effet psychologique positif ou un effet psychologique négatif. Ainsi, il y aurait trois catégories de besoins psychologiques humains dont la satisfaction aiderait à atteindre le bonheur :

- la compétence : besoin de se sentir efficace et capable d'effectuer ses tâches ;
- l'autonomie : besoin d'initier et être responsable de ses actions ;
- l'affiliation sociale : besoin d'être en lien avec les autres.

Par exemple, certains clients peuvent vouloir faire œuvre utile et donner temps ou argent à des causes caritatives ou à des projets philanthropiques. Le fait de donner pourrait leur apporter un bien-être émotionnel et les aider à être plus heureux, ce qui est source de motivation. Une étude de Kushlev et al. recensée dans le dernier rapport du *World Happiness Report 2023*⁹ signale que le don de soi afin d'aider les autres augmenterait le bien-être subjectif¹⁰.

Communication : logique et argumentation

Une autre compétence à développer touche à la capacité de faire passer ses idées et de communiquer. Il s'agit pour certains d'un talent naturel et, pour d'autres, d'une compétence qui s'acquiert avec la pratique et l'effort. La plupart des gens se retrouvent probablement quelque part entre les deux, avec une part de talent naturel et une part de compétence qu'ils ont dû développer. Dans l'actuelle économie de la connaissance, savoir communiquer, convaincre et persuader est une compétence importante qui permet de formuler ses idées, de passer un message et d'amener son interlocuteur à passer à l'action. Son importance ne date pas d'hier puisque l'art de la rhétorique est né dans la Grèce antique, avec notamment Aristote¹¹. Plus de 2 000 ans plus tard, ses travaux restent pertinents. Dans un contexte de dialogue constructif, l'aspect argumentation peut se décliner selon ces trois formes :

- *Ethos* ou le « caractère » : la partie d'un discours ou d'une présentation où l'auditoire perçoit la posture crédible de la personne qui présente.
- *Logos* ou la « raison » : appel logique à la raison. Pourquoi s'y intéresser ?
- *Pathos* ou « l'émotion » : les gens sont poussés à l'action par les sentiments que leur inspirent le discours et l'interlocuteur.

Ainsi, les chercheurs Lerner et al.¹² ont révélé que les émotions jouent un rôle considérable dans la prise de décision. Positives ou négatives, elles sont omniprésentes tout au long du processus décisionnel.

Ensuite, nous retrouvons le processus de décision de l'être humain, touchant entre autres au domaine de la psychologie, tant théorique que neurologique¹³. Bien comprendre son fonctionnement peut aider à mieux évaluer la réception des clients face aux diverses recommandations et à la possibilité de les mettre en action. D'autres articles scientifiques de divers experts traitent du sujet¹⁴.

Enfin, différents auteurs expliquent divers styles de communication, dans plusieurs modèles. Pensons par exemple au modèle de typologie des personnalités de Merrill et Reid¹⁵. Il établit que le fait de bien comprendre

7 « High income improves evaluation of life but not emotional well-being » ; en ligne : <<https://pnas.org/doi/10.1073/pnas.1011492107>>.

8 En ligne : <<https://link.springer.com/article/10.1007/s11031-015-9532-8>>.

9 WORLD HAPPINESS REPORT ; en ligne : <<https://worldhappiness.report/>>.

10 Kostadin KUSHLEV, Nina RADOSIC et Ed DIENER, « Subjective Well-Being and Prosociality Around the Globe: Happy People Give More of Their Time and Money to Others », (2022) 13:4 *Social Psychological and Personality Science* 849-861 ; en ligne : <<https://doi.org/10.1177/19485506211043379>>.

11 En ligne : <<https://hbr.org/2019/07/the-art-of-persuasion-hasnt-changed-in-2000-years>>.

12 Jennifer S. LERNER, Ye LI, Piercarlo VALDESOLO et Karim S. KASSAM, « Emotion and Decision Making », (2015) 66 *Annual Review of Psychology* 799-823 ; en ligne : <<https://www.annualreviews.org/doi/pdf/10.1146/annurev-psych-010213-115043>>.

13 En ligne : <<https://www.cairn.info/revue-de-neuropsychologie-2013-2-page-69.htm?contenu=resume>>.

14 En ligne : <<https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2008-2-page-33.htm?contenu=resume>>.

15 D.W. MERRILL et R.H. REID, *Personal Styles & Effective Performance*, New York, CRC Press, 1981.

le processus de communication chez les autres ainsi que pour soi-même est vraiment utile lors de la discussion avec autrui afin de faire réaliser certains constats et d'aider les gens à passer à l'action.

Conclusion

La planification financière est une profession qui se trouve actuellement dans une phase de transformation pour s'adapter aux nouvelles réalités du 21^e siècle. Dans ce contexte, mieux comprendre la motivation, le processus de prise de décision et les styles de

communication peut se révéler très utile dans la pratique de la planification financière. Les notions d'éthique et de nouvelles technologies, qui sont tout aussi importantes, seront abordées dans le prochain numéro de *La Cible*. L'accent étant mis sur les compétences touchant l'amélioration de la profession, leur développement sera primordial pour mieux équiper les professionnels actuels et futurs afin de servir des clients qui auront besoin d'une multitude de conseils adaptés pour les aider à passer à l'action en matière de finances personnelles.

Infolettre FOCUS FNB

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

- **ACTUALITÉS:** Restez au fait des grandes tendances qui émergent dans le marché des FNB
- **EXPERTS:** Prenez de meilleures décisions d'investissement grâce à des analyses d'experts

FI FINANCE ET
INVESTISSEMENT



Inscrivez-vous! [Finance-investissement.com/abonnement](https://finance-investissement.com/abonnement)



Salomon Gamache

LL. M. Fisc., F.PI., CLU, CIM, FCSI

Vice-President, Development and Quality of Practice
Institut québécois de planification financière

SOFT SKILLS IN FINANCIAL PLANNING

Like any profession, financial planning evolves within a societal context. Numerous developments in sociology, economics and technology, to name but a few areas, influence the way in which client relationships are established. In order to practise financial planning, you need to demonstrate specific skills related to the profession, skills that can be of many kinds and touch on various aspects of knowledge, know-how and social skills. Although very important, knowledge in the various areas or situations of financial planning does not exclusively define competence in this profession, especially when it comes to the relational aspect, i.e. human interaction.

How do we define the notion of competence? This will depend in part on the context. In human resources, for example, the term competence can be defined as follows: “a mobilizable knowledge (knowledge, know-how, social skills), generally derived from experience, necessary for carrying out an activity, in this case, a professional activity”.¹ Moreover, while definitions of competence differ in some academic articles, it is generally defined as “a dynamic organization of activity, mobilized and regulated by a subject to cope with a given task, in a given situation”.²

What about financial planning competencies? The IQPF has undertaken the task of drawing up the first financial planning competency guide in Quebec, taking into account the current professional context and the future development of the profession, in line with the evolution of society. The guide, which will be unveiled at the upcoming congress, identifies the competencies essential to the practice of the profession, and soft skills play an important role. In this article, therefore, I'd like to address some interpersonal aspects of customer interaction, highlight their importance and, finally, mention a few avenues for reflection on research in the field.

When we talk about social skills, we're talking about customer relations. This relationship involves understanding the customer, his or her values and ethical principles, as well as his or her psychological biases, ambitions and motivations, decision-making processes and communication preferences, to name but a few. I'll touch on some of these points to give an

overview of the breadth of knowledge that goes into customer relations.

Understanding Motivation

First of all, interpersonal skills in financial planning are based on the principle of understanding the client, his or her objectives and what motivates him or her to achieve them. In a relationship with a client, when you want them to take action and implement your recommendations, you can imagine the follow-up meetings and discussions arising from the various financial strategies that have gone unheeded. Human beings being what they are, they are often prone to procrastination, a phenomenon characterized in particular by resistance to change or by the status quo bias.³ Since the aim is to get the customer to take action, it's important to understand his or her motivating factors.

In an article entitled *Framing Prospect Conversations Around What Motivates Them Today (And Not Their Future Goals)*,⁴ researcher and professor Meghann Lurtz talks about the psychological aspect of motivation and how to plan long-term goals. Among other things, she refers to the book *Changing for Good: A Revolutionary Six-Stage Program for Overcoming Bad Habits and Moving Your Life Positively Forward*⁵ by researchers Prochaska, Norcross and DiClemente. This book establishes that the link between identifying a goal and taking action is limited. According to this research, naming a goal doesn't motivate much. This phenomenon can be observed, for example, in people who would like to do more physical activity, but remain at the stage of good intentions. It could therefore be said that discussing future goals during an exploratory meeting is a good way of getting to know the client. However, there's nothing to indicate that the client will decide to act and take the appropriate measures to achieve the goals discussed.

Professor Lurtz also discusses the hedonic treadmill,⁶ the idea that an individual's level of happiness, after increasing or decreasing in response to positive or negative life events, ultimately tends to return to the level it was before these experiences. This concept, also known as hedonic adaptation, suggests that people constantly return to their baseline level of happiness, regardless of what happens to them. So, while it's important to discuss future dreams during an exploratory meeting with a client, it doesn't necessarily mean that we've found the lever on which to base advice and recommendations. To get the customer to take action to achieve his or her goals, you need to dig a little deeper.

1 Translated from French: <<https://fr-academic.com/dic.nsf/frwiki/1888889>>.

2 Translated from French: <<https://www.cairn.info/revue-le-travail-humain-2011-1-page-1.htm>>.

3 <https://en.wikipedia.org/wiki/Status_quo_bias>.

4 <<https://www.kitces.com/blog/financial-advisor-prospect-discovery-meetings-questions-anti-goals-pain-points/>>.

5 <<https://www.harpercollins.ca/9780380725724/changing-for-good/>>.

6 <<https://positivepsychology.com/hedonic-treadmill/>>.

Introduction to Self-determination Theory

To continue on the subject of motivation, let's talk about the complexity of the relationship between money and happiness. The degree of complexity most likely depends on a person's financial situation and his or her use of money. Beyond the satisfaction of basic needs, money only increases happiness if it is used to satisfy psychological needs, such as autonomy, competence and relationships. A key question, then: does money make people happy? Many researchers have examined this question, and the results of their studies are often contradictory. In 2010, the work of researchers and Nobel laureates Angus Deaton and Daniel Kahneman⁷ demonstrated that, above a threshold of \$75,000 USD (an amount that would probably be higher today), emotional well-being no longer really increases with annual income. In 2016, a team of researchers including Jacques Forest, psychologist and professor at UQAM, published an article entitled *Why individuals want money is what matters: Using self-determination theory to explain the differential relationship between motives for making money and employee psychological health*.⁸ Their work showed that various motivations can be classified according to whether they have a positive or negative psychological effect. Thus, there are three categories of human psychological needs that, when satisfied, help to achieve happiness:

- competence: the need to feel efficient and capable of performing one's tasks
- autonomy: the need to initiate and take responsibility for one's own actions
- social affiliation: the need to connect with others

For example, some customers may want to do something useful and donate time or money to charitable causes or philanthropic projects. Giving could bring them emotional well-being and help them to be happier, which is a source of motivation. A study by Kushlev *et al.* in the latest *World Happiness Report 2023*⁹ reports that giving of oneself to help others increases subjective well-being.¹⁰

Communication: Logic and Argumentation

Another skill to develop is the ability to convey ideas and communicate. For some, this is a natural talent; for others, it's a skill that develops with practice and effort. Most people are probably somewhere in between, with some natural talent and some skill they've had to develop. In today's knowledge-based economy, knowing how to communicate, convince and persuade is an important skill, enabling you to formulate your

ideas, get your message across and persuade your audience to take action. Its importance goes back a long way, since the art of rhetoric originated in ancient Greece, notably with Aristotle.¹¹ More than 2,000 years later, his work remains relevant. In the context of constructive dialogue, argumentation can take three forms:

- *Ethos* or "character": the part of a speech or presentation where the audience perceives the presenter's credible posture.
- *Logos* or "reason": a logical appeal to reason. Why should we be interested?
- *Pathos* or "emotion": people are moved to action by feelings inspired by the speech and the speaker.

Researchers Lerner *et al.*¹² have revealed that emotions have a significant impact on decision-making. Positive or negative, they are omnipresent throughout the decision process.

Then there's the human decision-making process, which touches on both theoretical and neurological psychology. A good understanding of how this works can help us to better assess customers' reception of various recommendations and the possibility of putting them into action. Other scientific articles by various experts deal with the subject.¹³

Finally, various authors explain different communication styles, in several models. Take, for example, Merrill and Reid's personality typology model. It establishes that a good understanding of the communication process in others, as well as for oneself, is really useful when discussing with others, in order to make them realize certain facts and help them take action.

Conclusion

The financial planning profession is currently undergoing a transformation to adapt to the new realities of the 21st century. In this context, a better understanding of motivation, decision-making processes and communication styles can prove very useful. The equally important concepts of ethics and new technologies will be addressed in the next issue of *La Cible*. With the emphasis on professional enhancement skills, their development will be paramount in better equipping current and future professionals to serve customers, who will need a wealth of tailored advice to help them take action on their personal finance.

7 <<https://www.pnas.org/doi/10.1073/pnas.1011492107>>.

8 <<https://link.springer.com/article/10.1007/s11031-015-9532-8>>.

9 <<https://worldhappiness.report/>>.

10 <<https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/19485506211043379>>.

11 <<https://hbr.org/2019/07/the-art-of-persuasion-hasnt-changed-in-2000-years>>.

12 <<https://www.annualreviews.org/doi/pdf/10.1146/annurev-psych-010213-115043>>.

13 <<https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2008-2-page-33.htm?contenu=resume>>.

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