la cible

SPÉCIAL CONFORMITÉ

IQPF

Le magazine officiel
de l'IQPF
Octobre 2023
Vol. 31, n° 3
iqpf.org

Édition spéciale sur la conformité aux normes, l'éthique et la pratique professionnelle (NP)

Obtenez 5 UFC en NP et 2 UFC en PDOM grâce à la cible

English Content:
Chair's Message & Feature Article

Sommaire

Message du président / Chair's Message

Écrire le futur au présent 3

Writing the Future Today 5

Finances
Normes d'hypothèses de projection de l'IQPF : recommandation ou obligation ? 7

Fiscalité
Bien sujet à un droit d'usage ou d'usufruit : attention aux incidences fiscales ! 12

Assurance
Passer le flambeau à la relève : la zone grise des clientèles plus âgées 18

Aspects légaux et succession
Le mandat de protection et ses nouveautés 24

Placements
Prévoir la valeur future du patrimoine actuel 30

Retraite
Normes d'hypothèses de projection : comment jongler avec elles ? 36

Dossier / Feature Article
Nouvelles technologies et intelligence artificielle : des enjeux éthiques et critiques pour les services financiers 44

New Technologies and Artificial Intelligence: Ethical and Critical Issues for Financial Services 47

Octobre 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
Line Daoust

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 5 unités de formation continue (UFC) en matière de conformité aux normes, d'éthique et de pratique professionnelle (NP) et 2 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

Écrire le futur au présent, tel a été le mot d'ordre des 12 derniers mois. À l'automne 2022, nous vous présentions les faits saillants de la Planification stratégique 2022-2025 de l'Institut, un plan ambitieux qui vise à nous repositionner pour l'avenir. Tout le conseil d'administration avait travaillé très fort à l'élaboration de ce plan et attendait votre rétroaction avec fébrilité. Vous ne nous avez pas déçus ! Vos commentaires ont été très positifs et cela nous a donné l'énergie requise, pour les équipes de la permanence, celle de la gouvernance et toutes les personnes qui s'impliquent de près ou de loin pour réaliser les projets que nous vous avions présentés.

ÉCRIRE LE FUTUR AU PRÉSENT

Un an plus tard, nous sommes très fiers de vous dévoiler deux réalisations concrètes du plan stratégique. Des réalisations qui vont faire la différence dans votre pratique, pour votre clientèle et pour notre profession.

Le Guide des compétences des Pl. Fin.

Un guide des compétences est un outil indispensable pour définir la profession et s'assurer que la formation, autant professionnelle que continue, permet de développer les savoirs, savoir-faire et savoir-être requis pour pratiquer adéquatement et ainsi assurer la protection du public. C'est un peu comme la colonne vertébrale de la profession. Aussi, afin de continuer à agir selon notre mission de leader du développement et de la promotion de la planification financière personnelle, il nous apparaissait primordial de nous doter d'un guide des compétences, version 2023.

Pour élaborer ce document essentiel, nous avons choisi de travailler avec Alia Conseil, une firme qui possède l'expertise en matière de gestion et de développement des compétences. Accompagnés par cette équipe solide, nous avons organisé des dizaines d'ateliers de consultation auxquels près d'une centaine de Pl. Fin. ont participé. Nous avons aussi consulté toute une gamme de collaborateurs et collaboratrices, d'experts et d'expertes, ainsi que des porte-parole des grands employeurs. Les contenus ont finalement fait l'objet de discussions auprès des membres du comité de développement et de la qualité de la pratique.

Le nouveau Guide des compétences des Pl. Fin. comporte deux catégories de compétences, soit celles associées aux domaines d'expertise de la planification financière, et les compétences transversales, qui peuvent être de nature technique ou relationnelle. Mais ce qu'il faut surtout retenir, c'est que nous avons choisi de faire de l'intégration le cœur de la pratique en planification financière et l'élément distinctif de la profession.

La conception de cet outil marque un moment important de notre évolution vers notre vision de devenir le chef de file de la formation en planification financière personnelle, et d'être reconnu comme institut

d'enseignement de classe mondiale autant par les professionnels et professionnelles que par les employeurs. Je vous invite à le consulter, sur notre site web : www.iqpf.org/ressources/guide-competences.

Un premier programme de spécialisation pour l'Institut

Le congrès qui s'est tenu à La Malbaie les 21 et 22 septembre derniers a aussi été pour l'IQPF l'occasion de lancer son tout premier programme de spécialisation, qui s'appelle Accompagner et conseiller l'entrepreneur dans sa planification financière personnelle intégrée, soit le programme ACE. Un programme d'envergure, complet, en ce sens qu'il permet de développer autant des savoirs, des savoir-faire et des savoir-être.

Destiné aux Pl. Fin. qui ont leur diplôme depuis au moins cinq ans, le programme est réparti sur 13 semaines et permet d'obtenir un total de 35 UFC, qui compteront pour la formation continue obligatoire à compléter lors du prochain cycle. Il transmet des savoirs clés sur les finances et l'entrepreneuriat à travers des capsules en ligne asynchrones et des ateliers virtuels synchrones dirigés par des formateurs et formatrices hautement qualifiés qui possèdent une grande expérience dans leur domaine.

La première cohorte débutera dans la semaine du 15 janvier 2024, pour se terminer la semaine du 8 avril 2024. Vous pouvez vous inscrire dès maintenant, mais hâtez-vous ! Afin de maximiser l'expérience d'apprentissage, les places sont limitées. Tous les détails se trouvent sur notre site Internet : www.iqpf.org/formation-continue/specialisation.

Réalisations à venir

La prochaine année amènera d'autres nouveautés. En plus du guide des compétences et du programme de spécialisation, nous vous dévoilerons cet automne une nouvelle identité de marque. La Semaine de la planification financière, qui aura lieu au mois de novembre, sera quant à elle marquée par le lancement d'une série multiplateforme réalisée par Savoir Média dont nous sommes les partenaires de diffusion et au contenu. Cette série qui s'intitule Format économique s'adresse au grand public et lui permettra de découvrir plusieurs aspects de notre économie et des finances personnelles.

Finalement, l'équipe de la permanence travaille très fort depuis des mois à revoir tout notre écosystème numérique. Un nouveau site web sera lancé pour le début du prochain cycle de formation continue le 1er décembre et au courant des mois qui suivront, plusieurs fonctionnalités s'ajouteront. De nouvelles formations sont en préparation, un nouveau format pour La Collection, et j'en passe.

L'IQPF a vécu la dernière année sous le signe de l'accomplissement et même du dépassement. En effet, écrire le futur au présent, ce n'est pas tous les jours facile. Mais lorsque nous regardons tout le chemin parcouru, nous sommes très fiers de nous et nous sommes surtout fiers de l'avoir fait pour vous.

Bonne lecture !

Bernard Fortin, MBA, FCSI[MD], Adm.A., Pl. Fin., B.I.B.C.

Président du conseil d'administration de l'IQPF

CHAIR'S MESSAGE

Writing the future today has been the motto of the last 12 months. In the fall of 2022, we presented you with the highlights of the IQPF's 2022-2025 Strategic Plan, an ambitious plan designed to reposition the organization for the future. The entire Board of Directors had worked very hard to develop this plan and was eagerly awaiting your feedback. You have not disappointed us! Your comments were very positive and gave the staff, the governance team and everyone else involved in some way the energy needed to carry out the projects we presented to you.

WRITING THE FUTURE TODAY

One year on, we are very proud to unveil two concrete achievements from the strategic plan that will make a difference in your practice, for your customers and for our profession.

The Competency Guide for F.Pl.

A competency guide is an essential tool for defining the profession and ensuring that the training required for financial planners – both professional training and professional development – will serve to develop the knowledge, know-how and social skills required for the practice and to protect the public. It can be considered as the backbone of the profession. So, in order to continue to fulfil our mission as a leader in the developing and promoting of personal financial planning, we felt it was essential to create a competency guide.

To build this essential document, we chose to work with Alia Conseil, a firm with expertise in skills management and development. Accompanied by this solid team, we organized dozens of consultation workshops in which nearly one hundred F.Pl. took part. We also consulted a wide range of contributors, experts and representatives of major employers. The content was then discussed with members of the Development and Quality of Practice Committee.

The new Competency guide for F.Pl. includes two categories of competencies: those associated with the areas of expertise in financial planning, and transversal competencies, which may be technical or relational in nature. But the most important thing to remember is that we have chosen to make integration the heart of the financial planning practice and the distinctive aspect of the profession.

The development of this tool marks an important moment in our evolution towards our vision of becoming the front-runner in personal financial

planning education, recognized as a world-class teaching institute by both professionals and employers. I invite you to consult the guide on our website: www.iqpf.org/en/resources/competency-guide.

A First Specialization Program for the IQPF

The congress held in La Malbaie on September 21 and 22 was also an opportunity for the IQPF to launch its very first specialization program, called Accompagner et conseiller l'entrepreneur dans sa planification financière personnelle intégrée, or ACE. It's a large-scale, comprehensive program that develops knowledge, know-how and social skills.

Aimed at graduates who have had their degree for at least 5 years, the program is spread over 13 weeks and earns a total of 35 PDUs, which will count towards the compulsory professional development to be completed in the next cycle. It imparts key knowledge on finance and entrepreneurship through asynchronous online capsules and synchronous virtual workshops led by highly qualified trainers with extensive experience in their field.

The first cohort will start in the week of January 15, 2024, and finish in the week of April 8, 2024. You can register now, but hurry! To maximize the learning experience, places are limited. Full details are available on our website: www.iqpf.org/en/professional-development/specialization. For now, the specialization program is only offered in French.

Upcoming Projects

The coming year will bring other new features. In addition to the competency guide and the specialization program, we will be unveiling a new brand identity this autumn. Financial Planning Week, which takes place in November, will be marked by the launch of a multi-platform series produced by Savoir Média, for which we are the broadcast and content partner. The series, entitled Format économique, is aimed at the general public and will enable them to discover several aspects of our economy and personal finances.

Finally, the staff have been working very hard for months on revamping our entire digital ecosystem. A new website will be launched for the start of the next professional development cycle on December 1, and a number of new features will be added over the coming months. New courses are in the pipeline, as well as a new format for La Collection, and the list goes on.

The IQPF has spent the past year achieving and even surpassing its goals. Writing the future today is not always easy. But when we look back at all we've achieved, we're very proud of ourselves, and we're especially proud to have done it for you.

Read on!

Bernard Fortin, MBA, FCSI®, C.Adm., F.Pl., FICB

Chair of the Board of Directors of the IQPF

Benoit Chaurette
Pl. Fin., M. Fisc.
Expert-conseil, Centre d'expertise
Banque Nationale Gestion Privée 1859

NORMES D'HYPOTHÈSES DE PROJECTION DE L'IQPF : RECOMMANDATION OU OBLIGATION ?

Le 30 avril 2023, l'Institut québécois de planification financière (IQPF) a mis à jour ses Normes d'hypothèses de projection (ci-après Normes), mais cette année, l'exercice annuel en a laissé plus d'un sans voix. Les Normes sont-elles réellement alignées sur la situation économique actuelle ? Par exemple, en juin 2022, l'inflation au Canada a touché un sommet en près de 40 ans avec un taux de 8,1 %. Cependant, les Normes de 2023 ont conservé la norme d'inflation de 2022, soit 2,1 %, ce qui est bien loin du taux d'inflation actuel. Du côté du taux d'emprunt, la norme de 2023 est de 4,3 % alors que le taux préférentiel des institutions financières a dépassé la barre des 7 % en 2023. Les normes utilisées pour les titres à revenus fixes semblent également éloignées de la situation actuelle avec un taux de 3,2 % alors que les produits garantis offrent de meilleurs rendements actuellement.

Plusieurs planificateurs financiers souhaiteraient passer outre les Normes pour appliquer des hypothèses prétendument plus réalistes dans leurs projections. Peuvent-ils le faire ? À quel moment est-ce approprié de le faire ? Comment dévier des Normes ? Voilà quelques-unes des questions auxquelles nous essaierons de répondre dans le texte qui suit.

Peut-on dévier des Normes ?

La réponse courte est oui, il est possible d'en dévier et d'utiliser des hypothèses différentes de celles des Normes. Toutefois, comme planificateur financier, vous avez des obligations à respecter. Serez-vous en mesure de respecter vos obligations déontologiques si vous retenez d'autres hypothèses ?

Selon l'article 16 de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) : « Un représentant est tenu d'agir avec honnêteté et loyauté dans ses relations avec ses clients. Il doit agir avec compétence et professionnalisme[1]. »

Prenons l'exemple d'un planificateur financier qui choisit délibérément de majorer le rendement d'une projection financière afin de présenter un scénario qui permettrait à son client de prendre sa retraite immédiatement. Le planificateur financier prétend que si le client choisit de lui confier la gestion de ses placements, le rendement sera supérieur à celui des Normes. Devant ce scénario alléchant, le client choisit de transférer ses avoirs avec ce planificateur financier aux pratiques douteuses.

Le planificateur financier a-t-il agi avec compétence et professionnalisme ? Malheureusement, il a failli à ses obligations et pourrait faire l'objet d'une plainte au comité de discipline de la Chambre de la sécurité financière (CSF).

Selon l'article 20 du Code de déontologie de la CSF : « Le représentant doit faire preuve d'objectivité lorsque son client ou tout client éventuel lui demande des renseignements. Il doit porter des jugements et formuler des recommandations de façon objective et indépendante, sans égard à son gain personnel[2]. »

Prenons un autre exemple. Pendant une rencontre, un client explique à son planificateur financier qu'il a perdu son emploi, où il participait à un régime de retraite à prestations déterminées. Le client peut maintenant soit transférer la valeur du régime dans un compte de retraite immobilisé (CRI) ou choisir d'obtenir une rente différée payable à compter de son âge normal de retraite. Le planificateur financier procède à une analyse et ajuste les hypothèses en matière de rendement et d'inflation pour faire la démonstration qu'il est préférable pour le client de transférer la valeur du régime dans un CRI.

Le planificateur a-t-il agi de façon objective et indépendante sans égard à son gain personnel ? Une fois de plus, le planificateur financier ne respecte pas ses obligations déontologiques. En modifiant les hypothèses, il agit surtout dans son intérêt personnel (transfert d'actifs) au détriment de celui de son client (accroître les revenus disponibles à la retraite).

L'IQPF a également ses Normes de pratiques professionnelles, qui regroupent huit principes éthiques[3] :

- Devoir de loyauté envers le client
- Intégrité
- Objectivité
- Compétence

1 *Loi sur la distribution de produits et services financiers*, RLRQ, c. D-9.2, art. 16.
2 *Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière*, RLRQ, c. D-9.2, r. 3, art. 20.
3 Normes professionnelles, IQPF, Révision 2020 ; en ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-normes-professionnelles-rev2020.pdf>.

- Honnêteté
- Confidentialité
- Diligence
- Professionnalisme

Le planificateur financier est libre de suivre ou non les Normes. Toutefois, s'il en dévie, il doit s'assurer que sa pratique demeure conforme aux différents règlements applicables à sa prestation de service.

Quand est-il pertinent de dévier des Normes ?

Voici cinq principales raisons de ne pas utiliser les Normes dans une projection financière :

1. **S'il ne s'agit pas d'une hypothèse.** Les Normes d'hypothèses de projection ont pour objectif de fournir des hypothèses objectives lors de la production d'une analyse financière. Il arrive toutefois qu'on soit dans une situation qui ne nécessite aucune hypothèse. Par exemple, votre client a un taux d'intérêt fixe sur son hypothèque de 3,79 % pour les quatre prochaines années. Vous n'avez pas besoin d'une hypothèse pour déterminer le taux d'emprunt des quatre prochaines années. Vous aurez toutefois besoin d'en utiliser une si l'amortissement excède cette période de quatre ans puisque vous ne pouvez savoir à l'avance quel sera le taux d'emprunt après la fin du terme.

2. **S'il s'agit d'une analyse à court ou à moyen terme (dix ans ou moins).** Le document des Normes le précise bien : « Ces Normes d'hypothèses de projection se veulent un guide et sont tout indiquées pour réaliser des projections financières à long terme (plus de dix ans) réalistes. » Les Normes ont été pensées en fonction de projections à long terme, et les hypothèses (comme celles qui se rapportent à l'inflation) reflètent une prévision à long terme et non à court terme. Pour des prévisions à court terme, d'autres hypothèses pourraient être mieux adaptées. Mais attention ! Lorsqu'une analyse à court terme est faite, certaines hypothèses, comme le rendement, peuvent comporter une volatilité élevée. La prudence est de mise.

3. **Si le rendement est de +/- 0,5 % par rapport à la norme.** Il s'agit d'une exception aux Normes qui ne vise que le rendement du portefeuille. Cette exception ne concerne pas l'inflation ni le taux d'emprunt. Les Normes stipulent que « lorsqu'il le juge approprié, le planificateur financier peut choisir un taux de rendement qui diffère de la norme correspondante d'un maximum de +/- 0,5 %. Ce faisant, il sera considéré avoir respecté la norme. » Plusieurs situations pourraient justifier un ajustement mineur du rendement. La stratégie de placements ou les contextes économique et financier pourraient avoir un effet à la hausse ou à la baisse sur le rendement à long terme. Les Normes donnent l'exemple d'un client impulsif ayant la mauvaise habitude de vendre ses placements après les baisses de marché et d'acheter ses placements lorsque le marché est à la hausse. Dans un tel cas, pour protéger le client, il serait approprié d'utiliser la marge de manœuvre de 0,5 % pour réduire le rendement à long terme du client.

4. **Si l'hypothèse ne fait pas l'objet d'une norme.** Plusieurs hypothèses que pourrait contenir une projection financière ne font tout simplement pas l'objet d'une norme. Pensons par exemple au rendement d'un bien immobilier, à l'écart-type d'un placement ou au taux de participation d'une assurance vie entière avec participations. Dans ces exemples, il est de la responsabilité du planificateur financier de déterminer une hypothèse réaliste et appropriée à la situation.

5. **S'il s'agit d'une situation particulière.** Finalement, vous êtes le meilleur juge pour déterminer si une hypothèse convient ou non à votre client. Il existe une panoplie de situations quelque peu hors norme pour lesquelles vous pourriez juger que les hypothèses fournies par les Normes ne correspondent pas à la réalité financière de votre client. En voici quelques exemples :

- La composante des titres à revenus fixes de votre client est investie dans des prêts privés dont le rendement et le risque à long terme diffèrent des Normes.
- Un employé en début de carrière a des augmentations de salaire annuelles qui dépassent largement le taux d'inflation.
- Un couple souhaite utiliser un taux d'indexation plus élevé que l'inflation pour leur coût de la vie compte tenu du fait que leur situation familiale pourrait changer.
- Un client a des ennuis de santé importants. Il souhaite considérer une espérance de vie moindre compte tenu des discussions qu'il a eues avec son médecin traitant.

Comment peut-on dévier des Normes ?

En matière de conformité, peu importe l'analyse que vous devez produire pour un client, qu'il s'agisse d'un simple calcul financier, d'une projection de retraite, d'une planification financière ou autre, il est fortement recommandé de mettre par écrit l'ensemble des hypothèses utilisées pour produire l'analyse. À cet effet, les articles 12, 13, 14 et 16 du Code de déontologie de la CSF fournissent quelques balises concernant la présentation des données à un client.

Par exemple, l'article 16 du Code de déontologie de la CSF édicte ce qui suit : « Nul représentant ne peut faire, par quelque moyen que ce soit, des déclarations ou des représentations incomplètes, fausses, trompeuses ou susceptibles d'induire en erreur[4]. » Présenter une analyse à un client sans lui divulguer les hypothèses utilisées pourrait très certainement l'induire en erreur. En consignant par écrit l'ensemble des hypothèses retenues pour votre analyse, vous agissez de manière transparente et en conformité avec votre code de déontologie.

Lorsque les hypothèses utilisées respectent les Normes, vous pouvez les mettre par écrit et ajouter l'une des mentions suivantes[5] :

- Projection préparée en utilisant les Normes d'hypothèses de projection de l'IQPF et du Conseil des normes de FP Canada.
- Analyse préparée en utilisant les Normes d'hypothèses de projection de l'IQPF et du Conseil des normes de FP Canada.
- Étude préparée en utilisant les Normes d'hypothèses de projection de l'IQPF et du Conseil des normes de FP Canada.
- Calculs effectués en utilisant les Normes d'hypothèses de projection de l'IQPF et du Conseil des normes de FP Canada.

Si vous choisissez pour une raison ou une autre de dévier des Normes, non seulement devriez-vous indiquer vos hypothèses par écrit, mais vous devriez aussi indiquer pour quelles raisons vous avez choisi d'en dévier. Cette bonne pratique permet de démontrer que l'hypothèse retenue est objective malgré l'écart avec les Normes.

Les Normes sont-elles fiables ?

Voilà une question délicate à laquelle nous chercherons à répondre. Délicate, car les Normes tentent de prédire l'avenir, et nul ne connaît le futur. Par définition, une hypothèse est incertaine. Exiger que les hypothèses des Normes se concrétisent 100 % du temps est donc irréaliste. Nous pourrions comparer les Normes aux prévisions météorologiques. Les prévisions météorologiques sont d'excellents guides pour se faire une idée de la température qu'il fera dans les prochains jours, mais elles ne se réalisent pas tout le temps.

Les Normes fournissent un addenda en annexe. Il s'agit d'un chiffrier Excel où sont consignées plusieurs données financières telles que les données financières historiques, les méthodes de calculs pour les Normes, les valeurs historiques des Normes, etc. Le dernier onglet de ce chiffrier illustre le rendement de la Bourse canadienne (S&P/TSX), le rendement obligataire (FTSE universel) et l'inflation (IPC) depuis 2009. Ces données historiques sont comparées avec les Normes de 2009. Puisque l'analyse est faite sur une période de plus de dix ans, il est approprié d'utiliser les Normes de 2009 comme point de comparaison. Quel est le constat ? Les Normes de 2009 ont su prévoir avec justesse le taux d'inflation moyen des 14 années suivantes, elles ont surévalué le rendement moyen des titres à revenus fixes et elles ont sous-évalué le rendement moyen des actions canadiennes. Un planificateur financier ayant utilisé les Normes en 2009 pour un client avec un profil d'investisseur équilibré aura probablement relativement bien su prédire l'évolution de son portefeuille pour la période allant de 2009 à aujourd'hui. Toutefois, un client ayant une forte concentration en actions ou, inversement, une forte concentration en revenus fixes aura constaté de plus grands écarts entre le rendement réalisé et le rendement anticipé au moyen des Normes.

Les Normes sont-elles parfaites ?

La réponse est non. Mais sont-elles fiables ? Sans aucun doute. En effet, les Normes utilisent une méthodologie cherchant à évacuer l'intuition et le hasard. C'est ce que les statisticiens appellent du « bruit[6] ». Prenons l'exemple de l'inflation qui a fait énormément de vagues lors de la parution des plus récentes Normes. Le choix de conserver l'hypothèse pour l'inflation à 2,1 % ne relève pas du hasard ou de l'intuition des membres du comité chargé de réviser les Normes. L'hypothèse d'inflation est déterminée au moyen d'une formule préétablie. Cette formule consiste à prendre la moyenne des quatre indicateurs suivants[7] :

INDICATEURS	VALEUR
La moyenne des hypothèses d'inflation pour 30 ans (2024 à 2053) utilisées dans la plus récente évaluation actuarielle du RRQ.	**2,10 %**
La moyenne des hypothèses d'inflation pour 30 ans (2026 à 2055) utilisées dans le plus récent rapport actuariel du RPC.	**2,00 %**
Les résultats du sondage de l'IQPF et de FP Canada mené en 2022 (la moyenne réduite a été utilisée, c'est-à-dire que la valeur la plus élevée et la valeur la plus basse ont été éliminées).	**2,34 %**
La cible d'inflation de la Banque du Canada.	**2,00 %**

En adoptant une telle méthodologie, les Normes peuvent faire abstraction du « bruit » et éviter de tomber dans des raccourcis intellectuels.

4 *Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière*, RLRQ, c. D-9.2, r. 3, art. 16.

5 Normes d'hypothèses de projection, IQPF et FP Canada ; en ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-nhp-2023.pdf>.

6 Yann VERDO, « Décisions : le "bruit", face cachée de l'erreur selon Daniel Kahneman », *Les Echos entrepreneurs*, 22 octobre 2021 ; en ligne : <https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/efficacite-personnelle/0700055204923-le-bruit-face-cachee-de-l-erreur-selon-daniel-kahneman-345506.php>.

7 Normes d'hypothèses de projection, IQPF et FP Canada ; en ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-nhp-2023.pdf>.

Au cours des dernières années, la finance comportementale nous a démontré que les êtres humains ne sont pas des agents financiers agissant toujours de manière rationnelle. Leur jugement est teinté par plusieurs biais cognitifs qui limitent leur capacité à anticiper adéquatement le futur. Voici quelques-uns de ces biais décrits par la chercheuse en psychologie et neurosciences Tali Sharot dans une entrevue avec Annabelle Laurent[8] :

- **Le biais de confirmation.** Une information confirmant une croyance sera mieux reçue qu'une information allant à l'encontre d'une croyance. Par exemple, si vous aviez déjà la conviction profonde que l'inflation serait élevée au cours de la prochaine décennie, il vous sera difficile de changer cette perception, et ce, même si vous consultez diverses sources d'information, comme les Normes, qui offrent une vision différente de la vôtre.
- **Le biais de motivation.** Votre motivation personnelle influence votre prévision d'événements futurs. Par exemple, si vous avez un prêt hypothécaire important, vous souhaitez une baisse des taux et de l'inflation afin de réduire vos paiements hypothécaires. À l'inverse, si vous êtes un investisseur à la recherche de taux d'intérêt élevés pour vos placements à revenus fixes, vous souhaitez un environnement économique avec des taux à la hausse.
- **Le biais d'optimisme.** L'être humain a tendance à être optimiste par rapport à son futur. Il va accorder plus de poids à une prédiction optimiste qu'à une prédiction catastrophique. Toujours sur le thème de l'inflation, il serait plus facile de prédire un retour à la normale des taux d'inflation qu'une montée incontrôlable de ceux-ci.
- **Le biais du « court terme ».** Bien que la chercheuse Tali Sharot ne le nomme pas précisément pendant l'entrevue, elle en dresse tout de même les grandes lignes. L'être humain cherche à prédire l'avenir, mais il n'est pas fait pour prédire le long terme. Il a tendance à accorder une importance trop grande à la situation à court terme. Par exemple, l'inflation est élevée actuellement et continuera de l'être pour les prochains mois. Il est donc difficile de se projeter dans une situation où l'inflation aurait retrouvé un niveau normal.

Ce détour par la finance comportementale nous amène à réfléchir à quelques éléments supplémentaires se rapportant aux Normes. Nous avons établi que les Normes sont des hypothèses imparfaites, mais fiables. Cependant, il serait hasardeux de prétendre qu'une autre approche offrirait de meilleurs résultats. Comme planificateur financier, si vous déviez des Normes pour des hypothèses de rendement ou d'inflation, êtes-vous en mesure de justifier que votre approche est plus rigoureuse que celle des Normes ? Votre désir de dévier des Normes est-il guidé par un biais cognitif ? Si votre client vous demande de dévier des Normes, votre client est-il lui aussi guidé par un biais cognitif ?

Comment et pourquoi présenter les Normes à un client ?

Rappelez-vous que des hypothèses ne sont pas des certitudes. C'est pourquoi il est important de produire une ou plusieurs analyses de sensibilité même si vous utilisez les Normes. En matière de rendement, deux avenues sont suggérées : l'analyse de sensibilité avec rendement -1 % (analyse déterministique) et l'analyse de type Monte-Carlo (analyse stochastique)[9].

L'analyse déterministique consiste à répliquer un même rendement pour chaque année de la projection. Si vous avez recours à un logiciel de projections financières qui utilise cette approche, il est suggéré de produire aussi une analyse de sensibilité avec un rendement réduit de 1 %, et ce, même lorsque les Normes sont utilisées comme hypothèses de rendement.

L'analyse stochastique consiste à utiliser un modèle de rendements aléatoires tenant compte de l'espérance de rendement à long terme et de la volatilité du portefeuille (écart-type). Avec cette approche, il est possible de produire un grand nombre de scénarios différents dont les résultats varieront selon les rendements aléatoires obtenus. Elle peut être combinée avec une analyse de sensibilité en exigeant qu'un certain pourcentage des résultats obtenus soit satisfaisant. Par exemple, lorsqu'au moins 70 % des scénarios réalisés procurent un résultat positif, nous pourrions conclure que la situation est satisfaisante.

Finalement, notez que lorsqu'une analyse stochastique est produite, il est important de convertir le rendement des Normes en rendement arithmétique puisque ce type d'analyse utilise un rendement arithmétique (MA), contrairement aux Normes, dont le rendement est un rendement géométrique (MG). Pour ce faire, vous devrez déterminer l'écart-type du placement (σ) et utiliser l'une ou l'autre des formules suivantes[10] :

- Pour les actions : MA (estimée) = MG des Normes + 0,5 % + $\sigma^2/2$
- Pour les autres actifs : MA (estimée) = MG des Normes + $\sigma^2/2$

8 Annabelle LAURENT, « Notre cerveau n'est pas fait pour penser le long terme », *Usbek&Rica*, 14 juillet 2019 ; en ligne : <https://usbeketrica.com/fr/article/notre-cerveau-pas-fait-pour-penser-long-terme>.

9 David TRUONG, « Les projections financières avec Monte-Carlo », *Conseiller*, 1er juin 2021 ; en ligne : <https://www.conseiller.ca/archives_/magazine/les-projections-financieres-avec-monte-carlo/>.

10 Normes d'hypothèses de projection, IQPF et FP Canada ; en ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-nhp-2023.pdf>.

Lorsque vous présentez une analyse à un client, prenez le temps de lui expliquer les hypothèses qui soutiennent vos calculs. Mettez en lumière le fait que ces hypothèses proviennent des Normes, une source fiable destinée aux planificateurs financiers qui souhaitent produire des analyses pour leurs clients. Vos propos et votre analyse gagneront en crédibilité. N'oubliez pas de réaliser une analyse de sensibilité afin de sécuriser votre client dans l'éventualité où les hypothèses présentées ne se concrétiseraient pas.

Vous serez ainsi mieux outillé pour utiliser des hypothèses appropriées dans vos analyses et ne plus être dérouté lorsqu'un client se montrera sceptique face aux taux utilisés dans vos analyses.

Lecture complémentaire :

Yann VERDO, « Décisions : le « bruit », face cachée de l'erreur selon Daniel Kahneman », *Les Échos entrepreneurs*, 22 octobre 2021 ; en ligne : <https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/efficacite-personnelle/0700055204923-le-bruit-face-cachee-de-l-erreur-selon-daniel-kahneman-345506.php>.

Patricia Besner
Notaire - fiscaliste, LL. M., M. Fisc., Pl. Fin.
Directrice
Direction planification financière, fiscale et successorale
Desjardins Gestion de patrimoine

BIEN SUJET À UN DROIT D'USAGE OU D'USUFRUIT : ATTENTION AUX INCIDENCES FISCALES !

Un droit d'usage ou un usufruit permet à deux personnes de bénéficier de droits distincts sur un même bien, durant une certaine période.

Par exemple, aux termes de son testament, un parent peut prévoir un legs de sa résidence à son enfant, tout en précisant que son conjoint aura le droit de l'utiliser et de l'habiter sa vie durant, ou pour une période déterminée. Cette planification testamentaire se présente souvent dans un contexte de famille recomposée, où le parent veut léguer la valeur de la résidence à son enfant, tout en protégeant sa douce moitié.

Un tel arrangement peut aussi être mis en place du vivant, sous différents scénarios. Par exemple, un parent pourrait transférer la propriété d'un bien à son enfant, tout en conservant pour lui-même le droit de l'utiliser. Il pourrait aussi donner la propriété à un enfant, et le droit d'usage à un autre enfant.

À la lecture de cet article, le planificateur financier aura un exemple concret des habiletés pratiques qu'il doit développer dans le cadre d'une planification financière, pour tenir compte d'une multitude d'éléments interdépendants. Le sujet vise plus particulièrement trois domaines d'intervention établis par les normes professionnelles de l'Institut québécois de planification financière (« IQPF »), lesquels se résument ainsi :

- Aspects légaux : *les connaissances relatives à ce domaine d'intervention sont centrales, car le planificateur financier doit comprendre la situation juridique du client afin d'en tenir compte dans son analyse.*
- Fiscalité : *la fiscalité est un domaine d'intervention important puisque la plupart des décisions financières ont des répercussions fiscales, d'où la nécessité d'intégrer ces notions dans l'analyse de toutes les situations couvertes par la planification financière et pas seulement celle de la situation fiscale.*
- Succession : *notions juridiques qui ont une influence sur la transmission et la conservation du patrimoine de l'individu à son décès.*

Droit d'usage ou droit d'habitation

Le droit d'usage est défini à l'article 1172 C.c.Q.[1] comme étant *le droit de se servir temporairement du bien d'autrui et d'en percevoir les fruits et revenus, jusqu'à concurrence des besoins de l'usager et des personnes qui habitent avec lui ou sont à sa charge.*

Le droit d'usage permettant d'utiliser une résidence peut aussi être désigné sous l'expression « droit d'habitation ».

Usufruit

Lorsque le bien génère des revenus, la personne qui bénéficie d'un droit d'usage a aussi le droit d'utiliser ces revenus à son profit, mais seulement jusqu'à concurrence de ses besoins et des besoins des personnes qui habitent avec elle ou sont à sa charge, comme précisé dans la définition du Code civil.

Dans un contexte où le donateur souhaite donner le droit à tous les revenus générés par le bien, pour un immeuble locatif par exemple, le démembrement de propriété prend plutôt la forme d'un usufruit qui confère des droits plus étendus. Rien n'empêche néanmoins de prévoir un usufruit sur un bien qui ne génère pas de revenu, telle une résidence principale.

Selon le *Code civil du Québec*[2], l'*usufruit est le droit d'user et de jouir, pendant un certain temps, d'un bien dont un autre a la propriété, comme le propriétaire lui-même, mais à charge d'en conserver la substance ».*

En d'autres termes, l'usufruitier détient le droit d'utiliser le bien et de profiter des revenus, s'il y a lieu, mais il ne peut l'aliéner. Seul le propriétaire (appelé « nu-propriétaire ») possède ce droit, et ce, à tout moment durant l'usufruit, à condition que l'aliénation ne porte pas atteinte au droit de l'usufruitier[3].

De façon générale, l'usufruit s'établit par contrat ou par testament, bien que dans certains cas, il pourrait résulter d'une loi ou d'un jugement[4].

Précisons que l'usufruit prend fin lorsque l'un des événements suivants se produit[5] :

- L'arrivée du terme ;
- Le décès de l'usufruitier ou la dissolution de la personne morale détenant l'usufruit ;

1 *Code civil du Québec*, L.Q. 1991, c. 64 (ci-après « C.c.Q. »).
2 Art. 1120 C.c.Q.
3 Art. 1125 C.c.Q.
4 Art. 1121 C.c.Q.
5 Art. 1162 C.c.Q.

- La réunion des qualités d'usufruitier et de nu-propriétaire dans la même personne, sous réserve des droits des tiers ;
- La déchéance du droit, son abandon ou sa conversion en rente ;
- Le non-usage pendant dix ans.

À l'extinction de l'usufruit, le nu-propriétaire devient le propriétaire absolu et retrouve l'entièreté des droits de propriété sur le bien.

En résumé, le droit d'usage et l'usufruit sont des droits similaires sur le plan juridique. Les dispositions relatives à l'usufruit sont applicables au droit d'usage, compte tenu des adaptations nécessaires[6]. De plus, le traitement fiscal est identique pour chacun d'eux. Les notions fiscales abordées dans le présent article s'appliquent par conséquent aux deux droits (incluant le droit d'habitation) même si le texte réfère à un seul de ces droits à l'occasion. Précisons également que notre analyse concerne uniquement l'usufruit constitué à titre gratuit, après 1990, par donation entre vifs ou testament.

Fiducie réputée

En présence de deux contribuables (l'usufruitier et le nu-propriétaire) qui possèdent des droits distincts sur un même bien, certaines questions peuvent se poser au moment de calculer les impôts de chacun. Quelles sont les incidences fiscales à l'établissement de l'usufruit ou à son échéance ? Qui doit s'imposer sur les revenus locatifs ou sur le gain en capital lors de la disposition du bien ? Comment répartir le prix de base rajusté (« PBR ») et la juste valeur marchande (« JVM ») du bien entre les deux ?

En fait, la complexité découle de l'application du paragraphe 248(3) L.I.R. qui stipule qu'un usufruit, un droit d'usage ou un droit d'habitation, régi par le droit civil québécois, est réputé être une fiducie[7]. Il faut alors considérer les implications fiscales pour cette invitée surprise ; le sous-alinéa 248(3)a)(iii) L.I.R. précisant que le bien est réputé tout au long de la période où il est sujet à l'usufruit, au droit d'usage ou d'habitation, selon le cas, être détenu par la fiducie et non autrement. L'usufruitier devient par le fait même le bénéficiaire du revenu de cette fiducie réputée et le nu-propriétaire, le bénéficiaire du capital.

À noter qu'il s'agit d'une fiducie réputée aux fins fiscales seulement. Il n'y a donc pas d'acte de fiducie ni de fiduciaires, ou autres éléments que l'on retrouve habituellement lors de la constitution d'une fiducie familiale ou d'une fiducie de protection d'actifs par exemple.

Dans le cas d'un usufruit établi par testament, la fiducie réputée peut se qualifier de « fiducie testamentaire[8] ».

Disposition en faveur d'une fiducie

Le bien est réputé avoir été transféré à une fiducie, au moment où il est devenu sujet à l'usufruit, au droit d'usage ou d'habitation, par la personne ayant consenti à l'un de ces droits (ci-après « auteur du transfert » ou « constituant »)[9]. Ce transfert réputé constitue généralement une disposition aux fins fiscales et par le fait même, des incidences pour chacune des personnes impliquées.

Les exemples qui suivent permettront de mieux comprendre ces incidences fiscales.

Exemple 1 — usufruit établi du vivant, en faveur d'une personne autre que le conjoint

En 2010, M. Parent a acquis un immeuble au coût de 250 000 $.

En 2017, la JVM de l'immeuble était de 400 000 $ et M. Parent a fait donation de cet immeuble à sa fille, tout en conservant un droit d'usage sa vie durant.

À ce moment, la disposition réputée à la fiducie a généré un gain en capital de 150 000 $ pour M. Parent, calculé sur la différence entre la JVM (400 000 $)[10] et le PBR (250 000 $).
Le gain à la création de l'usufruit peut être exempté si le bien satisfait les critères de « résidence principale[11] ». Par ailleurs, dans le cas d'un bien amortissable, un impôt sur la récupération d'amortissement peut aussi être applicable.

En 2023 : M. Parent décède, ce qui amène l'extinction de l'usufruit et, par conséquent, la fin de la fiducie réputée. À noter que la situation est identique si M. Parent décide de renoncer à son droit d'usufruit, pour aller vivre en résidence pour personnes âgées par exemple.

La JVM de l'immeuble est de 600 000 $ au jour du décès de M. Parent en 2023.

Le traitement fiscal pour l'usufruitier (M. Parent dans cet exemple), la fiducie réputée et la nue-propriétaire (fille) se résument ainsi :

6 Art. 1176 C.c.Q.
7 Paragraphe 248(3) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, L.R.C. (1985), ch. 1 (5e suppl.) (ci-après « L.I.R. ») et article 7.9 de la *Loi sur les impôts*, RLRQ, c. I-3 (ci-après « LI »).
8 Division 248(3)a)(i)(B) L.I.R. et paragraphe 7.9a) LI.
9 Sous-alinéa 248(3)a)(ii) L.I.R.
10 Le produit de disposition est égal à la JVM lorsque le transfert se fait en faveur d'une personne avec lien de dépendance. L'auteur du transfert et la fiducie réputée ont un lien de dépendance si l'auteur ou une personne avec laquelle il a un lien de dépendance a un droit à titre de bénéficiaire dans cette fiducie. Voir alinéas 69(1)b) et 251(1)b) L.I.R.
11 Article 54 L.I.R., définition de « résidence principale ».

1 - L'usufruitier

En 2017 (création de l'usufruit) : M. Parent est réputé acquérir une participation au revenu de la fiducie pour un coût (PBR) réputé nul[12].

En 2023 (fin de l'usufruit) : M. Parent est réputé avoir disposé de sa participation au revenu de la fiducie, pour un produit de disposition nul[13] et par conséquent, il n'y a aucun montant à inclure dans le calcul de son revenu.

2 - Fiducie réputée

En 2017 : la fiducie est réputée acquérir le bien à la juste valeur marchande, soit 400 000 $. Ce montant devient donc son PBR.

En 2023 : à l'extinction de l'usufruit, la fiducie est réputée disposer du bien au coût (PBR) pour elle qui est de 400 000 $[14]. Il n'y a donc aucun impôt à payer dans la fiducie.

À titre informatif, il est possible de faire un choix dans la déclaration de revenus de la fiducie afin qu'elle soit réputée avoir disposé du bien et l'avoir acquis de nouveau à sa JVM immédiatement avant l'attribution. Le PBR du nu-propriétaire devient alors la valeur marchande au jour de l'extinction de l'usufruit (600 000 $ dans notre exemple), plutôt que la valeur au moment de l'établissement de l'usufruit. Le choix d'empêcher le roulement et d'imposer le gain dans la fiducie permet dans certains cas de minimiser les impôts, en utilisant les pertes en capital de la fiducie par exemple[15]. Dans d'autres cas, ce choix est la seule façon de profiter de l'exemption pour résidence principale[16].

Exemption pour résidence principale — usufruit créé du vivant

Durant l'usufruit, si le bien est une « résidence principale » selon la définition de l'article 54 L.I.R. et si le logement est normalement habité par un « bénéficiaire déterminé », il peut être possible pour la fiducie de désigner le bien aux fins de l'exemption. Un « bénéficiaire déterminé » désigne toute personne ayant un droit de bénéficiaire dans la fiducie et qui a normalement habité le logement dans une année donnée, ou dont le conjoint, l'ex-conjoint ou un enfant l'a normalement habité.

Dans l'exemple 1, M. Parent pourrait être considéré comme un bénéficiaire déterminé et permettre à la fiducie de réduire son gain avec l'exemption pour résidence principale, si la fiducie réputée fait partie d'une des catégories de fiducies admissibles ; lesquelles sont limitées depuis 2017. Les types de fiducies qui se qualifient actuellement sont la fiducie au profit de l'époux ou du conjoint de fait, la fiducie mixte au profit de l'époux ou du conjoint de fait, la fiducie en faveur de soi-même, la fiducie pour soi, la fiducie admissible pour personne handicapée, et certaines fiducies dont le bénéficiaire déterminé est âgé de moins de 18 ans et dont les parents sont décédés ou dont la fiducie a commencé à exister par suite du décès de l'un des bénéficiaires[17].

À notre connaissance, aucune position administrative n'a confirmé à ce jour le statut d'une fiducie réputée dans un contexte d'usufruit ou de droit d'usage créé du vivant, afin de la qualifier à l'exemption pour résidence principale selon les nouvelles règles. Par exemple, il serait intéressant de savoir si un droit d'usage établi en faveur du constituant sa vie durant, et qui a atteint l'âge de 65 ans au moment du transfert de la propriété, remplit les conditions d'une fiducie en faveur de soi-même[18] laquelle fait partie de la liste des fiducies admissibles.

3 - Nue-propriétaire

En 2017 : la nue-propriétaire est réputée acquérir une participation au capital de la fiducie, pour un montant de 400 000 $, ce qui représente le coût (PBR) de sa participation.

En 2023 : elle est réputée avoir disposé de sa participation au capital de la fiducie, pour un montant égal à son coût, ce qui signifie qu'il n'y a aucun gain ou perte à ce moment.

À la fin de l'usufruit, la nue-propriétaire retrouve tous les droits sur le bien et devient seule propriétaire. Elle est alors réputée acquérir le bien pour un montant égal au produit de disposition de la fiducie, soit 400 000 $ dans notre exemple.

Il importe de souligner que le PBR du bien pour la nue-propriétaire, à la fin de l'usufruit, est égal à la valeur marchande au moment de la création de l'usufruit en 2017, et non celle au moment de l'extinction de l'usufruit en 2023 (600 000 $ selon nos hypothèses).

Cet exemple permet de démontrer que le gain en capital accumulé depuis le début de l'usufruit sera imposable entre les mains du nu-propriétaire lorsqu'il en disposera, comme s'il avait été entièrement propriétaire depuis le transfert de propriété.

Si le bien peut se qualifier de résidence principale au sens de l'article 54 L.I.R. et qu'il est normalement

12 Paragraphe 106(1.1) L.I.R. et article 665.1 LI.
13 Folio de l'impôt sur le revenu S6-F2-C1, « Disposition d'une participation au revenu d'une fiducie » (25 novembre 2015).
14 Paragraphe 107(2) L.I.R.
15 Paragraphe 107 (2.001) L.I.R. et article 668.0.0.1 LI.
16 Paragraphe 107(2.01) L.I.R. et article 688.0.1 LI.
17 Folio de l'impôt sur le revenu S1-F3-C2, « Résidence principale » (27 juillet 2019).
18 En ligne : <https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/administrateurs-fiducies/genres-fiducies>.

habité par son conjoint, ex-conjoint ou son enfant (et non un parent comme dans l'exemple 1), le nu-propriétaire peut choisir de désigner cette résidence aux fins de l'exemption pour résidence principale, en incluant les années où l'usufruit était en vigueur. Une disposition fiscale prévoit qu'il est réputé avoir détenu la résidence depuis le début de la fiducie (en 2017 dans l'exemple)[19].

Exemple 2 : Usufruit établi par testament, en faveur du conjoint

L'exemple qui suit vise à démontrer la différence en termes d'incidences fiscales si un droit d'usage ou d'usufruit est constitué en faveur d'un conjoint.

M. Parent souhaite plutôt attendre son décès pour léguer la maison à sa fille, tout en prévoyant un droit d'habiter pour sa conjointe, sa vie durant.

Sous réserve des conditions à respecter pour se qualifier de « fiducie au profit du conjoint » au sens du paragraphe 70(6) L.I.R., il n'y a pas d'impôt au moment d'établir l'usufruit, car le transfert à la fiducie réputée est censé avoir été fait pour un montant égal au PBR pour le défunt immédiatement avant son décès (250 000 $).

La création d'un usufruit en faveur du conjoint se fait donc par roulement à la fiducie réputée, sauf s'il est établi pour une durée limitée.

En effet, il importe de retenir que si l'usufruit, le droit d'usage ou le droit d'habiter est prévu pour une durée déterminée (deux ans par exemple), il y aura disposition à la JVM au jour du décès du testateur. Le transfert au coût (roulement) ne peut s'appliquer, car la fiducie ne se qualifie pas de fiducie au profit du conjoint puisqu'une autre personne que le conjoint aura accès au capital avant le décès de ce dernier[20]. L'incidence sera néanmoins minime s'il s'agit d'une résidence admissible à l'exemption pour résidence principale. Dans l'éventualité où le bien sujet à l'usufruit temporaire n'est pas une résidence principale, les impôts au décès devront être considérés dans la planification successorale.

En utilisant les mêmes hypothèses que celles de l'exemple 1, soit une valeur d'immeuble de 400 000 $ à l'établissement de l'usufruit en 2017 (établi au décès de M. Parent dans ce cas-ci), et de 600 000 $ en 2023 à la fin de l'usufruit (décès de la conjointe), le traitement fiscal pour chaque partie se résume ainsi :

1- Usufruitier (conjointe de M. Parent) :

En 2017 : la conjointe est réputée acquérir une participation au revenu de la fiducie pour un coût (PBR) réputé nul[21].

En 2023 : la conjointe est réputée avoir disposé de sa participation au revenu de la fiducie, pour un produit de disposition nul[22] et par conséquent, il n'y a aucun montant à inclure dans le calcul de son revenu.

2- Fiducie réputée :

En 2017 : la fiducie est réputée acquérir le bien au coût de l'auteur du transfert (M. Parent), soit 250 000 $. Ce montant devient donc son PBR.

Rappelons que si M. Parent avait précisé une durée au droit d'habitation, plutôt que la vie durant de sa conjointe, le coût pour la fiducie aurait été de 400 000 $ puisqu'il y aurait eu disposition à la JVM au décès de M. Parent.

En 2023 : lorsque l'usufruitier qui est le conjoint de l'auteur (testateur) décède, la fiducie est réputée disposer du bien à la JVM à ce moment et l'impôt est payable par la fiducie.

Par exemple, au décès de la conjointe de M. Parent, le produit de disposition est de 600 000 $. La fiducie réalise un gain en capital de 350 000 $ (600 000 $ - 250 000 $).

La fiducie réputée devra produire une déclaration de revenus, dans les 90 jours suivant la fin de l'année, afin d'y déclarer la disposition du bien.

Exemption pour résidence principale — usufruit créé au décès

Pour un usufruit, un droit d'usage ou un droit d'habitation créé au décès, dont le conjoint est bénéficiaire sa vie durant, les autorités fiscales ont confirmé que la fiducie réputée pouvait se qualifier de « fiducie en faveur du conjoint » et être admissible à l'exemption pour résidence principale, sous réserve des autres conditions à remplir. C'est aussi vrai si l'usufruitier abandonne son droit de son vivant[23].

Dans l'exemple 2, la fiducie pourra désigner le bien comme résidence principale, le cas échéant, et ainsi limiter les impôts à la disposition réputée, à l'aide des formulaires T1079 et T1079 WS au fédéral et TP-274.F au provincial.

3- Nue-propriétaire :

En 2017 : à titre de nue-propriétaire, la fille de M. Parent est réputée acquérir une participation au capital de la fiducie réputée. À ce moment, il n'y a aucune conséquence fiscale pour elle.

19 Paragraphe 40(7) L.I.R.
20 Alinéa 70(6)b) L.I.R. et Interprétation technique 2020-0852171C6 (7 octobre 2020).
21 *Ibid.*, note 12.
22 *Ibid.*, note 13.
23 Interprétation technique 2020-0852171C6 (7 octobre 2020) et REVENU QUÉBEC, Lettre d'interprétation 16-035737-001, « Transfert d'un immeuble locatif à la suite d'un décès – Usufruit à la conjointe » (9 mai 2017).

En 2023 : elle devient propriétaire de la résidence, avec un PBR de 600 000 $, soit la valeur de la résidence au moment où la fiducie réputée a pris fin.

Si le bien n'est pas admissible à l'exemption pour résidence principale et que la fin de l'usufruit du conjoint implique un gain en capital imposable payable par la fiducie, c'est la nue-propriétaire qui devra assumer la charge fiscale de la fiducie, au moment du décès de l'usufruitier. Cet élément doit être planifié en conséquence lorsqu'un droit d'usage ou un usufruit est consenti en faveur du conjoint, pour un bien autre qu'une résidence principale (un chalet ou un immeuble locatif notamment).

Revenus de location

Lorsque l'usufruit porte sur un bien qui produit des revenus, tel un immeuble locatif, c'est l'usufruitier qui s'impose sur les revenus, et non la fiducie réputée ou le nu-propriétaire, tant que l'usufruit est en vigueur. À l'extinction de l'usufruit, les revenus appartiendront au nu-propriétaire (qui devient seul propriétaire) et seront alors imposables entre ses mains à compter de ce moment.

À noter qu'un contribuable qui voudrait donner l'usufruit d'un bien à une personne et conserver la nue-propriété pour lui-même pourrait devoir s'imposer sur les revenus si une des règles d'attribution prévue dans les lois fiscales trouve son application.

Usufruit sur un actif à l'étranger

L'usufruit n'est pas un concept unique au Québec. Son intérêt est d'autant plus grand à l'étranger, car il permet souvent de réduire considérablement les impôts au décès.

En France, par exemple, les impôts au décès que sont les « droits de mutation à titre gratuit », plus communément désignés sous le vocable « droits de succession », s'appliquent sur la somme à remettre à l'héritier ou au légataire, selon une méthode de calcul et en considération de son lien de parenté avec le défunt. Or, le transfert du droit de propriété à une autre personne permet au donateur de sortir un bien de son bilan successoral, tout en se préservant le droit de continuer à l'utiliser ou à profiter des revenus avec la création d'un usufruit.

L'usufruit peut aussi être utile pour le transfert d'un portefeuille de placements, d'immeubles locatifs ou d'actions de sociétés notamment.

Bien que le planificateur financier puisse ne pas connaître toutes les règles applicables à un actif détenu à l'étranger, il doit néanmoins en faire état lorsqu'il dresse un portrait de la situation du client, comme spécifié dans les Normes professionnelles de l'IQPF.

Traitement fiscal de l'usufruit hors Québec

Dans les provinces autres que le Québec, la common law reconnaît le démembrement de propriété en permettant de disposer d'un domaine résiduel sur un bien, tout en conservant un droit viager sur celui-ci pour le donateur qui veut continuer à l'utiliser de son vivant par exemple. Le concept est donc similaire à l'usufruit québécois.

Au plan fiscal, il y a néanmoins des distinctions puisqu'un tel arrangement n'est pas réputé être une fiducie ; le paragraphe 248(3) L.I.R. trouvant application pour un usufruit québécois seulement. C'est plutôt l'article 43.1 L.I.R. qui s'applique généralement à un usufruit hors Québec. Sans faire l'analyse détaillée de cet article, mentionnons que le donateur est aussi réputé avoir transféré le bien pour un produit de disposition égal à la juste valeur marchande totale du bien, et ce, même s'il conserve un droit viager sur l'immeuble[24]. De plus, le coût d'acquisition (PBR) pour le nu-propriétaire est égal à cette valeur marchande au moment de la donation, et non celle au moment du décès du donateur[25].

Ainsi, dans le premier exemple, si l'immeuble de M. Parent était situé en France, le résultat aurait été le même : soit un produit de disposition à 400 000 $ pour M. Parent et un coût d'acquisition pour sa fille du même montant.

Double imposition

L'usufruit établi dans une juridiction autre que le Canada peut aussi impliquer des impôts à payer dans le pays où est situé le bien, auquel cas la consultation d'un expert en fiscalité internationale devient nécessaire.

D'autant plus qu'il est possible que les crédits pour impôts étrangers ne permettent pas d'éviter la double imposition. Le contribuable a, dans certains cas, l'option de s'adresser aux autorités fiscales canadiennes pour demander l'annulation de la double imposition. Aux termes de la Convention fiscale Canada-France[26] par exemple, cette demande doit être faite dans les deux ans suivant l'établissement de l'usufruit.

Formulaire T1135

Un autre élément propre à l'usufruit étranger lorsque le bien est situé en dehors du Canada concerne le formulaire fédéral T1135 « Bilan de vérification du

24 Le coût du domaine viager est réputé être égal à sa JVM et lorsqu'il prend fin, il n'y a généralement aucune incidence fiscale. De plus, si le transfert du domaine résiduel est fait en faveur d'un donataire reconnu (organisme de bienfaisance) ou en faveur d'un enfant pour un bien agricole, le produit de disposition est égal au coût et non à la JVM.

25 *Depedrina* c. *La Reine*, 2005 CCI 590.

26 Article 25 de la Convention entre le Canada et la France tendant à éviter les doubles impositions et à prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune, signée le 2 mai 1975 (telle que modifiée par les Protocoles signés les 16 janvier 1987, 30 novembre 1995 et 2 février 2010).

revenu étranger». Un résident canadien doit produire ce formulaire si, à un moment donné durant l'année, le coût total (et non la juste valeur marchande) de tous ses biens étrangers déterminés s'est élevé à plus de 100 000 $ (dollars canadiens).

Dans le cas d'un usufruit, cette obligation peut être applicable tant au nu-propriétaire qu'à l'usufruitier si le coût de leur droit respectif (domaine résiduel et domaine viager) dépasse le seuil de 100 000 $ canadien.

À noter qu'un bien pour usage personnel, telle une résidence familiale, n'est pas visé par le formulaire T1135 puisqu'il ne s'agit pas d'un «bien étranger déterminé».

En résumé

Que retenir de toutes ces règles fiscales associées à l'usufruit ou au droit d'usage? Pour résumer l'essentiel le plus simplement possible :

- Consentir un droit d'habitation, un droit d'usage ou un usufruit sur un bien entraîne une disposition aux fins fiscales. Un gain en capital, une récupération d'amortissement ou autres types de revenus, dépendamment du bien visé, peuvent être à inclure dans la déclaration de revenus du constituant (propriétaire).

- Si l'usufruit est constitué au Québec, cette disposition est réputée être faite en faveur d'une fiducie (fiducie réputée aux fins fiscales seulement).

- Si l'usufruit est fait sous une autre juridiction que le Québec, il n'y a pas de fiducie réputée. Il y a tout de même une disposition réputée aux fins fiscales en général.

- Le produit de disposition, à l'établissement de l'usufruit, est égal à la JVM du bien à ce moment, sauf pour un usufruit créé par testament, en faveur du conjoint, où il peut y avoir un roulement (produit de disposition égal au PBR)[27]. Cependant, un droit d'usage ou d'habitation qui prend fin avant le décès du conjoint empêche le roulement.

- À la fin de l'usufruit, le nu-propriétaire retrouve tous ses droits dans le bien et devient seul propriétaire. Son PBR sera égal au produit de disposition réputé de la fiducie.

- Lorsque le gain n'est pas réalisé par la fiducie en raison d'une disposition réputée au coût, il est tout de même possible de faire un choix fiscal afin de faire reconnaître une disposition à la JVM avant l'attribution.

Force est de conclure que l'usufruit, le droit d'usage et même le simple droit d'habitation apportent une complexité juridique et fiscale supplémentaire dans l'élaboration d'une planification financière. Le planificateur financier peut informer son client de cette complexité, et lui conseiller de consulter un juriste ou un fiscaliste, si nécessaire.

Il ne faut pas oublier l'article 9 du *Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière* (RLRQ, c. D-9.2, r. 3) qui s'applique aux planificateurs financiers et précise :

> **9**. Dans l'exercice de ses activités, le représentant doit tenir compte des limites de ses connaissances ainsi que des moyens dont il dispose. Il ne doit pas notamment entreprendre ou continuer un mandat pour lequel il n'est pas suffisamment préparé sans obtenir l'aide nécessaire.

Il va de soi que l'obligation de tenir compte des limites de ses connaissances est encore plus grande en présence d'un bien situé à l'étranger.

Lecture complémentaire :

ASSOCIATION DE PLANIFICATION FISCALE ET FINANCIÈRE, *Usufruits au Québec et à l'étranger* (8 octobre 2021) ; en ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/cible/lecture-complementaire-fiscalite-octobre2023.pdf>.

27 Autre exception : un usufruit sur un bien agricole admissible en faveur d'un enfant.

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

PASSER LE FLAMBEAU À LA RELÈVE : LA ZONE GRISE DES CLIENTÈLES PLUS ÂGÉES

Après 40 ans de carrière à titre de conseiller en sécurité et planificateur financier, Jacques est prêt à prendre sa retraite. Sarah-Maude, sa fille, souhaite prendre le relais et acheter sa clientèle. Son professionnalisme, sa rigueur et son approche humaine lui ont fait gagner la confiance des clients et celle de son agent général, qui sera garant du financement qu'elle a obtenu pour racheter les actions du cabinet de Jacques.

Même si elle hésitait au début de l'aventure, Sarah-Maude a constaté qu'il est assez fréquent que les transmissions de blocs d'affaires se fassent de père en fille[1]. Au moment de conclure l'affaire, elle est enthousiaste et déterminée. Néanmoins, elle a quelques inquiétudes à propos de sa clientèle plus avancée en âge. Par exemple, qu'en est-il de sa responsabilité future face à ces clients plus âgés ? Pourra-t-elle faire une prise en charge des dossiers de façon conforme et harmonieuse ? Certains collègues du domaine lui ont même suggéré d'exclure ces clients jugés plus complexes de la transaction : « Tu devrais te protéger et ne pas les prendre en charge », lui ont-ils conseillé.

Son père lui a appris à travailler avec toute la famille, parfois même sur trois générations. Sarah-Maude a une grande admiration pour le travail qu'il a accompli et partage ses valeurs. Mais les responsabilités financières et professionnelles qui l'attendent ne sont pas à prendre à la légère. Après tout, le financement pour l'achat de la clientèle est de loin le financement le plus important qu'elle ait contracté jusqu'à présent. De plus, elle doit aussi assumer les charges liées au fonctionnement du cabinet : loyer, salaires des adjointes, etc.

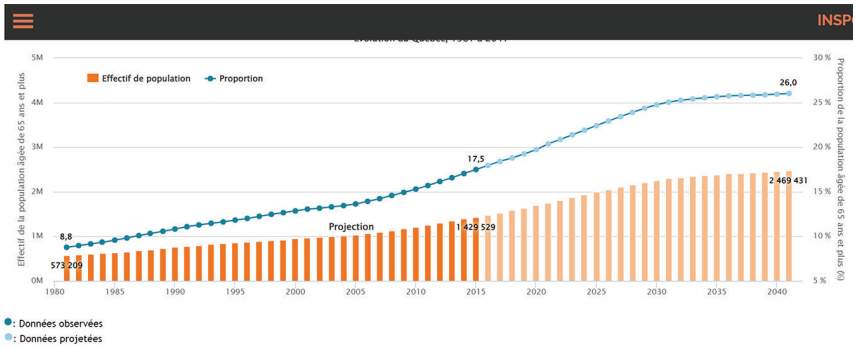
Quels sont les réels enjeux ?

Actuellement, le marché de la gestion de patrimoine regorge d'occasions pour la relève qui souhaite acquérir un bloc d'affaires et gérer des clientèles établies. Les clients avancent en âge, mais les conseillers aussi, accélérant ainsi le besoin de trouver une relève et de l'intégrer adéquatement.

Malgré la conformité et les bonnes pratiques du cédant, il demeure tout de même une zone grise quant aux clientèles plus âgées, où la relève tente de déterminer quels pourraient être les enjeux. Examinons deux d'entre eux dont il faut tenir compte afin de prendre une décision éclairée : la vulnérabilité et les problèmes de littéracie financière.

1. **Enjeu de vulnérabilité, voire d'exploitation financière :**

En 2030, on estime que plus de 25 % de la population québécoise sera âgée de 65 ans et plus. Avec le vieillissement de la population, les personnes âgées représentent une plus grande partie de la population et donc également une plus grande partie de la clientèle des représentants en services financiers. Selon divers rapports[2], les personnes âgées sont plus susceptibles d'être des clients vulnérables et de subir de l'exploitation financière :



(Source : INSPQ, *supra* note 2.)

Il faut éviter de faire de l'âgisme en présumant qu'une personne de 65 ans et plus est systématiquement un client vulnérable. Toute personne, peu importe son âge, peut être un client vulnérable et avoir besoin d'un service adapté à sa situation. La pandémie a d'ailleurs mis en relief les vulnérabilités de chacun, quels que soient l'âge et la condition sociale.

Toutefois, il faut garder à l'esprit qu'un client vulnérable est une personne qui risque plus d'être victime d'exploitation financière en raison, entre autres, d'une

1 Benoîte LABROSSE, « Femmes et services financiers : les avantages », Finance et Investissement ; en ligne : <https://www.finance-investissement.com/fi-releve/nouvelles-fi-releve/femmes-et-services-financiers-les-avantages/>.

2 INSPQ, « Population âgée de 65 ans et plus : la situation au Québec » ; en ligne : <https://www.inspq.qc.ca/santescope/syntheses/population-agee-65-ans-plus>.

maladie, d'un handicap, d'une limitation physique ou mentale. Cette situation de vulnérabilité peut être temporaire ou permanente.

Voici quelques exemples de situations qui sont de l'exploitation :

- Un client avait donné une procuration à son enfant. Quelque temps plus tard, cet enfant souhaite disposer du portefeuille de placements comme bon lui semble et met une pression pour que son parent refasse son testament.

- Une de vos proches doit constamment venir en aide à une de ses filles qui a sans cesse besoin d'argent pour subvenir à ses besoins et ceux de ses enfants. À certains moments, cela rend même précaire le niveau de vie de cette aînée qui doit se serrer la ceinture « au cas où ». Malgré tout son soutien, elle se fait verbalement attaquer et apostropher par sa fille.

Le problème de la maltraitance est d'ailleurs un enjeu à l'échelle mondiale. Dans une étude parue en 2002, l'Organisation mondiale de la Santé a publié qu'une personne âgée sur six sera confrontée à la maltraitance, ce qui représente environ 141 millions de personnes à l'échelle mondiale[3].

Comment reconnaître une personne victime d'exploitation ?

Plusieurs signes peuvent montrer qu'une personne est victime d'exploitation. Par exemple, un changement soudain dans les transactions financières du client, de la difficulté à discuter avec le client directement sans l'intervention de tiers, un comportement évasif du client par rapport à ses finances, etc. Il ne s'agit là que de quelques exemples. Chaque situation doit être analysée en tenant compte de ses particularités.

Dans le cas où le client refuse de recevoir de l'aide, il est très délicat de communiquer la situation à quiconque. En effet, c'est l'article 18.1 de la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé,* RLRQ, c. P-39.1 (ci-après la « Loi ») qui encadre cette communication (voir nos annotations) :

> **18.1.** Outre les cas prévus à l'article 18, une personne qui exploite une entreprise **peut** également communiquer un renseignement personnel contenu dans un dossier qu'elle détient sur autrui, sans le consentement des personnes concernées, **en vue de prévenir** un acte de violence, dont un suicide, lorsqu'il existe un motif raisonnable de croire qu'un **risque sérieux** de mort ou de blessures graves menace une personne ou un groupe de personnes identifiable et que la nature de la menace inspire un **sentiment d'urgence**.
>
> Les renseignements peuvent alors être communiqués **à la, ou aux personnes exposées à ce danger, à leur représentant ou à toute personne susceptible de leur porter secours**.
>
> La personne qui exploite une entreprise et qui communique un renseignement en application du présent article ne peut communiquer **que les renseignements nécessaires** aux fins poursuivies par la communication.
>
> Lorsqu'un renseignement est ainsi communiqué par la personne qui exploite une entreprise, celle-ci doit inscrire la communication. Cette inscription fait partie du dossier.

Voici quelques signaux d'alerte que le conseiller peut observer chez un client victime de maltraitance financière :

- Changements dans le comportement ou la situation du client ;
- Réticence à discuter de questions financières ;
- Évitement du contact visuel ;
- Agitation lorsqu'on lui pose des questions sur la façon dont un membre de la famille gère ses affaires ;
- Refus de rencontrer le conseiller seul à seul ;
- Apparition avec de nouveaux amis ou parents ;
- Isolation de la famille ou des amis ;
- Difficulté à parler directement avec le conseiller sans l'interférence d'autres personnes ;
- Retraits et transferts soudains ;
- Changements soudains du profil de l'investisseur et de ses objectifs financiers ;
- Changements soudains dans les investissements qui ne correspondent pas au profil d'investisseur du client ;
- Changements soudains dans la propriété des actifs ;
- Changements fréquents de bénéficiaire ;
- Demande de transfert d'un compte après avoir soulevé des questions ;
- Ajout ou révocation répétés d'un représentant légal ;
- Instructions d'un mandataire ne correspondant pas aux habitudes du client.

3 COMITÉ NATIONAL D'ÉTHIQUE SUR LE VIEILLISSEMENT, *Pour lutter contre la maltraitance financière : accompagner l'autonomie de la personne âgée, Québec*, juin 2018, p. 5, citant World Health Organisation et International Network for the Prevention of Elder Abuse, Missing voices: Views of older persons on elder abuse, Genève, 2002 ; en ligne : <https://publications.msss.gouv.qc.ca/msss/fichiers/2018/CNEV-2018_avis_maltraitance.pdf>.

Comment protéger les clients de l'exploitation financière ?

En adoptant un comportement préventif, les représentants en services financiers pourront diminuer le risque qu'un client vulnérable soit victime d'exploitation financière. Par exemple, avoir des discussions ouvertes dans un climat respectueux permettra d'aborder ces sujets délicats et notamment de sensibiliser le client aux conséquences que l'exploitation financière peut avoir, tant au niveau financier que sur la santé physique, psychologique et émotionnelle de la personne.

Certains clients vulnérables, dont le niveau d'éducation financière peut être moins élevé, pourront avoir besoin de plus de temps afin d'assimiler les explications qui leur sont fournies. Il est d'autant plus important de bien vérifier avec eux qu'ils ont bien compris les explications. Cela favorisera également un climat de confiance entre le client et le représentant, et rendra la communication plus facile.

Plusieurs outils peuvent être utilisés par les représentants afin de permettre à une personne vulnérable de bénéficier de l'aide de certaines personnes dans son entourage et d'éviter qu'elle se retrouve dans une situation où ses biens et ses affaires ne sont pas gérés au mieux de ses intérêts.

- **La désignation d'une personne de confiance**

Cette mesure permet au client de choisir une personne qui sera contactée seulement au besoin, lorsque certaines situations prédéfinies se présenteront. Cette personne de confiance pourra assister le conseiller s'il désire prendre des mesures nécessaires pour faire cesser les situations problématiques lorsque le client n'est pas en mesure de le faire par lui-même. Il est à noter que la désignation de personne de confiance ne confère aucun pouvoir sur les affaires du client. Il s'agit avant tout d'une mesure de signalement à une personne identifiée lorsque certaines situations qui concernent le client se produisent. La désignation d'une personne de confiance, tout comme l'autorisation de communiquer avec elle, doit se faire par écrit.

- **La procuration**

La procuration permet à une personne de désigner un tiers responsable qui pourra agir en son nom. La procuration peut être temporaire ou d'une durée indéterminée. L'avantage de cette mesure est qu'elle est très malléable. Elle peut s'adapter aux besoins du client en spécifiant les limites des responsabilités et des pouvoirs octroyés. **La procuration cesse de prendre effet lorsque le client devient inapte.** L'inaptitude survient « lorsqu'une personne n'a plus les capacités intellectuelles nécessaires pour prendre soin d'elle-même ou pour gérer ses biens[4] ». Si on a donné une ou des procurations à des gens, il peut être bon de la ou les revoir régulièrement pour s'assurer que ces personnes sont toujours dignes de confiance. Si ce n'est plus le cas, on peut révoquer les procurations octroyées.

- **Le mandat de protection**

Le mandat de protection permet à une personne de décider comment ses biens et ses finances seront gérés en cas d'inaptitude. Le mandat de protection devra être rédigé lorsque le client est encore apte, mais prendra effet lorsqu'il deviendra inapte. Dans le cas où une personne n'a pas de mandat de protection rédigé en prévision de son inaptitude, les différentes règles de protection légale s'appliquent.

Malgré toutes ces mesures, les professionnels doivent demeurer vigilants. Considérant que la majorité des cas de maltraitance envers des personnes vulnérables provient d'amis ou de proches, il est également possible que l'exploitation provienne du mandataire ou du tuteur.

Qui sont ces abuseurs ?

Dans de très fortes proportions, ils pourraient être des personnes dignes de confiance. Selon une enquête pancanadienne réalisée en 2015 sur la maltraitance envers les aînés, les abuseurs sont, le plus fréquemment, un enfant adulte ou un petit-enfant (37 %), suivi d'un conjoint (22 %), d'un frère ou d'une sœur (15 %), d'un étranger (10 %), d'amis (8 %), d'un fournisseur de services (4 %) ou de voisins (3 %)[5].

De récents changements législatifs, dont la *Loi visant à mieux protéger les personnes en situation de vulnérabilité* entrée en vigueur en novembre 2022, protègent mieux ces clientèles. Par exemple :

- Cette loi modifie le *Code civil du Québec*, le *Code de procédure civile* et même la *Loi sur le curateur public*, permettant plus de cohérence.
- En abolissant la curatelle et en modifiant le lexique (exit apte ou inapte), la législation adopte une posture plus englobante et introduit le concept de mesures d'assistance.
- Qu'il s'agisse de difficultés temporaires ou permanentes, de problèmes cognitifs ou physiques, voire d'alphabétisation, la loi stipule que l'intermédiaire désigné devra prendre en compte les volontés de la personne qu'il représente.

4 Voir en ligne : <https://www.quebec.ca/famille-et-soutien-aux-personnes/inaptitude-perte-autonomie/accompagner-proteger-proche/votre-proche-devient-inapte#:~:text=Qu'est%2Dce%20que%20l,ou%20pour%20g%C3%A9rer%20ses%20biens>.

5 COMITÉ NATIONAL D'ÉTHIQUE SUR LE VIEILLISSEMENT, Pour lutter contre la maltraitance financière : accompagner l'autonomie de la personne âgée, Québec, juin 2018, p. 5 ; en ligne : <https://publications.msss.gouv.qc.ca/msss/fichiers/2018/CNEV-2018_avis_maltraitance.pdf>.

Comment prévenir les abus de mandataire ?

Lorsqu'on reprend une clientèle déjà établie, il faut être en mesure de revoir les clients dans un délai raisonnable afin de se faire une idée globale des dossiers et des enjeux. Comme on n'a pas vu les dossiers évoluer au fil des années, un « *Customer Relationship Management* » ou CRM bien alimenté de notes aux dossiers est un allié précieux et un excellent point en faveur du vendeur. Une bonne pratique consiste aussi à s'assurer d'avoir les mandats et testaments au dossier ainsi que les procurations s'il y en a. Dans le même esprit, se donner la peine de rencontrer la famille permet de compléter un dossier solide. Il faut impérativement :

- Surveiller les conflits d'intérêts du mandataire ;
- Vérifier la validité de la procuration lorsqu'elle est utilisée ;
- Conserver un résumé de toutes ces conversations dans le dossier du client.

2. Enjeu de littéracie financière et de littéracie tout court

Parfois, la vulnérabilité de certains clients ne provient pas nécessairement du traitement reçu par une autre personne, mais est plutôt liée à ses propres caractéristiques. En effet, un conseiller peut avoir du mal à prendre la mesure du niveau de littéracie financière d'une clientèle, un facteur pourtant important.

Accès au Droit et à la Justice. Un consortium de recherche regroupant des chercheurs de plusieurs universités ainsi que leurs partenaires dans le monde juridique a publié un rapport de recherche sur l'indice de littéracie financière des consommateurs québécois. **De manière générale, ils ont observé que plus un consommateur est fortuné et consomme des produits financiers courants (carte de crédit, hypothèque), plus il sera prudent et compétent financièrement.** En effet, lorsque les gens sont moins fortunés, ils ont tendance à moins s'occuper de leur santé financière, ce qui a pour effet de faire perdurer certaines iniquités économiques au sein de la population. Cela démontre l'importance d'éduquer financièrement toute la population.

Outre la littéracie financière, la littéracie en elle-même est un obstacle pour plusieurs Québécois. En effet, une initiative de **l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)** a publié les résultats de son **Programme pour l'évaluation internationale des compétences des adultes (PEICA).** Ce programme avait pour but d'étudier le niveau de compétence, en numératie et en résolution de problèmes dans des environnements technologiques. Concernant le volet de la littéracie, il est important de noter que seulement la lecture et la compréhension de textes écrits sont évaluées. La production de textes écrits, ainsi que la compréhension et la production de textes oraux ne sont pas évaluées.

Les différents niveaux de compétence en littéracie sont décrits ci-dessous :

Tableau 1.1
Description des niveaux de compétence en littératie et exemples de tâches que les personnes sont capables d'accomplir pour chacun des niveaux de compétence

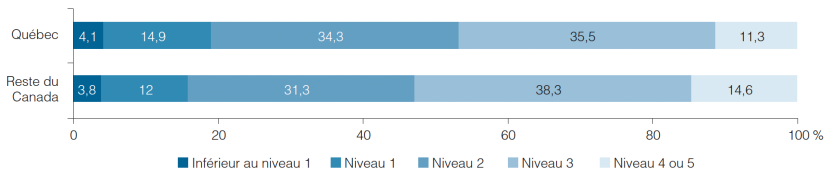
Niveau (étendue des scores)	Compétences, aptitudes ou capacités	Quelques exemples de tâches que les personnes peuvent accomplir
Inférieur au niveau 1 (0-175)	Les personnes utilisent seulement un vocabulaire de base et sont capables de lire des textes courts sur des sujets familiers pour repérer une information unique de forme identique à celle d'une question ou d'une consigne donnée.	Situer dans un texte court et continu une information identique à celle donnée dans une question
Niveau 1 (176-225)	Les personnes comprennent le vocabulaire de base et saisissent le sens des phrases. Elles ont des compétences qui leur permettent d'accomplir des tâches de complexité limitée ; par exemple, lire des textes (numériques ou imprimés continus, non continus ou mixtes) relativement courts afin de trouver une information identique ou synonyme à l'information donnée dans la question ou la consigne. Les textes ne contiennent que très peu d'informations contradictoires.	Remplir des formulaires simples
Niveau 2 (226-275)	Les personnes sont en mesure d'intégrer au moins deux informations en fonction des critères donnés, de les comparer, de les mettre en opposition ou d'engager une réflexion à leur sujet, et de faire des inférences de faible niveau. Elles sont capables de parcourir des textes numériques pour repérer les informations dans différentes parties d'un document.	Trouver sur une page Internet le numéro de téléphone de l'organisateur d'un évènement
Niveau 3 (276-325)	Les personnes sont en mesure de comprendre des textes denses ou longs, incluant des pages de textes continus, non continus, mixtes ou multiples. Elles peuvent identifier, interpréter ou évaluer une ou plusieurs informations et réaliser des inférences correctes variées. Elles peuvent également effectuer des opérations à étapes multiples et sélectionner des données dans des énoncés contradictoires afin de trouver et de formuler les réponses.	Séparer des informations qui sont hors sujet de celles qui sont correctes pour fournir la bonne réponse
Niveau 4[1] (326-375)	Les personnes sont capables d'effectuer des opérations à étapes multiples pour intégrer, interpréter ou résumer des informations tirées de textes longs et complexes, continus, non continus, mixtes ou multiples, qui comprennent des informations contradictoires. Elles sont capables de réaliser des inférences complexes et d'utiliser leurs connaissances de façon appropriée.	Interpréter et évaluer des affirmations au sein d'un discours
Niveau 5[1] (376-500)	Les personnes sont en mesure de trouver et intégrer de l'information provenant de plusieurs textes denses, de synthétiser des idées semblables ou contraires ou d'évaluer des arguments basés sur des faits. Elles sont capables de réaliser des inférences de haut niveau ou d'utiliser leurs connaissances spécifiques. Elles peuvent appliquer et évaluer des modèles logiques et conceptuels pour accomplir des tâches.	Sélectionner des informations clés et évaluer la fiabilité des sources d'information

1. Les niveaux 4 et 5 sont regroupés lors des analyses. Les personnes qui y sont classées sont capables d'intégrer des informations de plusieurs textes denses et de raisonner par inférence (Statistique Canada, Emploi et Développement social Canada et Conseil des ministres de l'Éducation (Canada), 2013 : 15).

Sources : OCDE (2013a) ; Statistique Canada, Emploi et Développement social Canada et Conseil des ministres de l'Éducation (Canada) (2013). Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Au Québec, 5 911 personnes âgées de 16 à 65 ans ont participé à cette étude. Les résultats des participants québécois sont présentés en diagramme et comparés aux résultats du reste du Canada :

Figure 8.1
Niveaux de compétence en littératie selon le lieu de résidence[1], population de 16 à 65 ans, Canada, 2012



1. Association entre le lieu de résidence et les niveaux de compétence significative au seuil de 0,05.

Source : Statistique Canada, *Programme pour l'évaluation internationale des compétences des adultes* (PEICA), 2012, fichier de partage. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les résultats de l'étude montrent que 53,3 % des Québécois ont de la difficulté à comprendre des textes longs et denses (entre les niveaux 0 et 3). Ces statistiques mettent en relief le fait que plusieurs personnes sont mal outillées pour prendre soin de leurs finances et prendre les meilleures décisions compte tenu de leur situation. La vulnérabilité de ces clients ne provient pas nécessairement du traitement reçu par une autre personne, mais est plutôt liée à leurs propres caractéristiques. Le travail d'accompagnement d'un conseiller[6] devient alors primordial afin de s'assurer que les besoins et les préoccupations de ces clients soient entendus et pris en charge.

Sara-Maude s'est tournée vers le service de conformité de son institution qui s'avère être un agent général disposant des ressources compétentes en conformité. Elle est ressortie de cette rencontre plus confiante et davantage consciente des défis qui l'attendent. La clientèle qui lui sera transférée est déjà répertoriée et bien annotée dans un CRM[7]. Pour elle, c'était essentiel. Comme la plupart des millénariaux, elle est assez rébarbative à l'idée de travailler avec des dossiers papier.

6 Ce texte contient des citations et des appellations au masculin générique. Celles-ci doivent être interprétées comme inclusives de toute personne, indépendamment de son genre.

7 Un CRM (gestion de la relation client) est un logiciel complet qui gère les relations avec la clientèle.

Étant donné que les clients détiennent des produits chez plusieurs assureurs, tant des contrats d'assurance vie que des fonds distincts, elle a passé systématiquement en revue les produits détenus afin de s'assurer de bien les connaître et d'en maîtriser les principales caractéristiques. Pour ce faire, elle a contacté les représentants des compagnies d'assurance des clients. Elle a ainsi pu se mettre à jour et bénéficier des ressources offertes par les compagnies d'assurance, notamment le service de conformité.

Sarah-Maude sait qu'elle doit mettre l'accent sur son « devoir d'information[8] » auprès des clients plus âgés qui travaillent depuis longtemps avec son père. Ils accordaient leur entière confiance à Jacques et certains ne se souviennent que partiellement de ce qu'ils ont acheté plusieurs années auparavant. Quand elle fera la mise à jour des dossiers, Sarah-Maude s'est promis de :

- S'assurer que les clients ont une compréhension des produits détenus.
- Prendre beaucoup de notes et faire parvenir aux clients des sommaires après chaque rencontre, dans le meilleur format pour le client. Il arrive que cela soit plus pratique en format papier pour certains clients n'ayant pas accès à un ordinateur.
- Avoir les noms de la famille et de l'entourage, dresser un arbre familial et obtenir les coordonnées de leur personne de confiance.

La date de retraite officielle de Jacques est fixée au 1er janvier. C'est à ce moment que Sarah-Maude aura accès à l'entièreté de la clientèle. En effet, il est encore possible de faire un transfert en bloc d'un portfolio de clientèle en assurance, contrairement au transfert de clientèle en fonds mutuels qui demande la signature de chaque client.

Le transfert en bloc de comptes consiste à transférer un groupe de comptes détenus auprès d'une société inscrite à une autre société inscrite, sans obtenir au préalable l'autorisation écrite de chaque client. Il s'agit en d'autres termes de l'achat ou de la vente d'une clientèle.

Cela dit, il est primordial d'aviser les clients de ce transfert afin de leur permettre de poursuivre leurs activités et de changer de conseiller si cela ne leur convient pas. Après tout, c'est le client qui choisit avec quel représentant il désire faire affaire et à qui il souhaite confier ses informations personnelles et confidentielles.

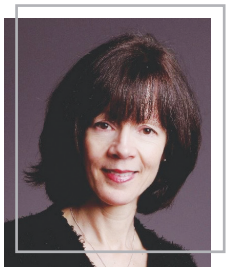
Jacques a donc pris l'initiative d'envoyer une lettre à tous ses clients pour les aviser de sa retraite imminente et du choix de sa relève. Les clients n'étaient pas surpris puisqu'au fil des années, ils ont eu l'occasion de rencontrer Sarah-Maude et une relation de confiance s'est établie, rendant ainsi plus facile le changement de garde.

Certes, la relève des clientèles et la préparation de la retraite des conseillers en sécurité financière dans un modèle autonome comptent leurs particularités. Cependant, bien entourés, les jeunes conseillères et conseillers pourront tirer leur épingle du jeu et jouer un rôle de premier plan.

Lecture complémentaire :

Jean DÉCARY, « Clients vulnérables : les conseillers ont une foule de ressources », *Finance et Investissement*, 5 juin 2023 ; en ligne : <https://www.finance-investissement.com/edition-papier/nouvelles-edition-papier/clients-vulnerables-les-conseillers-ont-une-foule-de-ressources-2/>.

8 CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE, Infodéonto, « Produits » ; en ligne : <https://www.chambresf.com/fr/infodeonto/relation-client/produits>.



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

LE MANDAT DE PROTECTION ET SES NOUVEAUTÉS

Le mandat de protection et ses nouveautés

Nous connaissons tous l'importance de rédiger un mandat de protection. Non seulement ce document nous permet de choisir la ou les personnes qui nous représenteront si nous devenons inaptes à prendre soin de nous-mêmes et à administrer nos biens[1], mais il évite généralement l'ouverture du régime de tutelle au majeur.

La tutelle au majeur a subi d'importants changements dans la *Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection des personnes*[2]. Le tuteur est maintenant limité à la simple administration des biens du majeur incapable d'administrer ses biens[3], et ce, peu importe son degré d'incapacité. On se rappelle qu'avant l'entrée en vigueur de cette loi, le curateur au majeur avait les pouvoirs de la pleine administration. Par conséquent, le mandat de protection est maintenant le seul moyen d'accorder les pouvoirs les plus étendus de la pleine administration en faveur d'une personne, en l'occurrence le mandataire, dans un contexte d'inaptitude.

Le mandat de protection est de nature hybride. Il s'agit tout d'abord d'un contrat consenti par le mandant en faveur d'un mandataire, dans le but d'administrer ses biens et prendre soin de lui-même, et dont l'exécution est subordonnée à la survenance de l'inaptitude. Il s'agit également d'un régime de protection dit privé, puisque certaines dispositions législatives, notamment celle en regard de la définition de l'inaptitude et les critères devant guider les décisions à prendre à l'égard du majeur[4], doivent être respectées.

Puisqu'il se définit comme un contrat, il est permis de prévoir plusieurs clauses au mandat de protection, en fonction des besoins et des particularités d'une personne. Étant de nature contractuelle, le tribunal ne peut imposer des règles à un mandataire qui ne sont pas prévues au mandat. D'où l'importance de bien rédiger son mandat de protection.

Certaines clauses sont fondamentales dans un mandat de protection, dont la nomination du ou des mandataires à la personne et aux biens et leurs remplaçants, la révocation de tout mandat antérieur, le processus de démission d'un mandataire, sa rémunération, etc. De plus, en regard des pouvoirs accordés aux mandataires, le lien de confiance du mandant envers le mandataire, de même que ses intérêts personnels seront déterminants dans le choix du type d'administration, soit la simple ou la pleine administration.

Rien n'empêche également un mandat d'accorder les pouvoirs de la pleine administration[5], tout en encadrant, voire limitant ce pouvoir en fonction des besoins et du patrimoine à administrer. Par exemple, il pourrait être prévu que pour la vente ou l'aliénation d'un bien d'une valeur supérieure à 10 000 $, l'autorisation d'un professionnel (par exemple un notaire ou un comptable) sera requise. La nomination de plusieurs mandataires aux biens est également une alternative intéressante pour assurer un certain contrôle. On peut alors prévoir qu'ils doivent agir à la majorité ou à l'unanimité, pour des actes précis comme la vente d'un immeuble ou d'une entreprise.

En fonction des besoins d'un mandant, voici certaines clauses, non limitatives, qui peuvent être prévues dans un mandat de protection :

- La nomination d'un tuteur aux enfants mineurs[6] ;
- La précision au sujet de l'administration de certains biens, comme celui d'empêcher un bien à caractère familial d'être vendu (par exemple, un chalet ou un bien détenu en indivision) ;
- Attribuer certains pouvoirs de gestion d'une entreprise à une autre personne ou la désigner administratrice de la société par actions ;
- Prévoir ou non le maintien de la cotisation à un REEE pour les enfants ou petits-enfants ;
- Prévoir la possibilité de continuer à faire des dons et des cadeaux d'usage aux anniversaires, tout en respectant le budget (attention cependant aux dons et cadeaux au mandataire lui-même) ;
- Prévoir le maintien du niveau de vie comme avant l'inaptitude ;
- Choisir la résidence où l'on désire être soigné ;
- Prévoir l'achat de vêtements et d'articles de soins personnels ;
- Limiter ou non les placements à ceux présumés sûrs ;
- Accorder le pouvoir au mandataire aux biens de faire les choix fiscaux pertinents selon la situation ;
- Permettre au mandataire d'utiliser les codes d'accès et numéros d'identification personnels numériques et informatiques ;

1 Art. 2131 et 2166 du *Code civil du Québec*, L.Q. 1991, c. 64 (ci-après « C.c.Q. »).
2 L.Q. 2020, c. 11.
3 Art. 286 C.c.Q.
4 Art. 257 et 2167.2 C.c.Q., et Michel BEAUCHAMP, « Mandat » (2022), Droit de la famille, Régimes de protection, Verbum Légale.
5 Art. 2135 C.c.Q.
6 Art. 200 C.c.Q.

- Permettre au mandataire de procéder à toute liquidation, successorale ou autre, et partage de biens ;
- Accorder les pouvoirs au mandataire d'utiliser les revenus et les biens du mandant au bénéfice du conjoint et des enfants à sa charge, le cas échéant ;
- Pour le mandataire à la personne, lui accorder, selon le cas, le consentement aux soins médicaux (ce consentement pourrait être donné même si le mandat n'est pas encore homologué), le respect des directives médicales anticipées déjà établies, l'accès au dossier médical et le suivi, le consentement au don d'organes et de tissus, etc.[7].

Les modifications récentes apportées au mandat de protection

La *Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection de personnes*[8] a apporté certaines modifications au mandat de protection, qui est entré en vigueur le 1er novembre 2022.

Ces modifications permettent d'encadrer davantage les prises de décision, autant par le mandataire que par le tribunal. Avant l'entrée en vigueur de cette loi, plusieurs jugements ont été rendus soit en raison de l'absence d'encadrement du mandataire dans son administration, soit parce qu'il prenait des décisions qui étaient contraires aux intérêts du mandant. Enfin, étant donné que généralement, personne ne surveillait son administration, cela pouvait entraîner certaines exagérations, voire des abus de la part d'un mandataire dans l'exécution de ses fonctions.

Les principales modifications à la loi se résument comme suit :

- Le mandat de protection ne peut être fait conjointement par deux ou plusieurs personnes[9] ;
- En cas de divergence entre le mandat de protection et les directives médicales anticipées, ces dernières prévalent ;
- Le mandat peut indiquer la volonté du mandant d'être soumis périodiquement à des évaluations médicale et psychosociale et fixer les délais dans lesquels il sera réévalué[10] ;
- Une reddition de comptes est obligatoire durant l'exécution du mandat, et la fréquence ne peut excéder trois ans. À défaut de désignation de la personne à qui le mandataire doit rendre compte ou lorsque la personne ne peut agir, le tribunal peut désigner une personne qui la recevra. Le curateur public peut être désigné pour recevoir le compte, tant par le mandant que par le tribunal ;
- Afin d'assurer le bien-être moral et matériel du mandant, le mandataire doit tenir compte de la condition de celui-ci, de ses besoins et de ses facultés, et des autres circonstances dans lesquelles il se trouve. Dans la mesure du possible, il doit maintenir une relation personnelle avec le mandant, le faire participer aux décisions prises à son sujet et l'en tenir informé[11] ;
- Le mandataire doit, dans les 60 jours de l'homologation du mandat, établir un inventaire des biens à administrer et en transmettre copie à la personne désignée pour recevoir le compte[22] ;
- Lorsqu'un mandataire continue l'administration d'un autre mandataire, après la reddition de comptes, il est dispensé de faire l'inventaire des biens, sous réserve des stipulations du mandat[13] ;
- Les actes faits seuls par le mandant, postérieurement à l'homologation du mandat et incompatibles avec les stipulations de celui-ci, ne peuvent être annulés ou les obligations qui en découlent réduites que s'il en subit un préjudice[14] ;
- Le mandataire remplaçant est tenu d'aviser le curateur public de son entrée en fonction[15] ;
- Le mandataire remplaçant peut, si le mandat n'est pas fidèlement exécuté ou pour un autre motif sérieux, demander au tribunal de remplacer le mandataire initial et d'ordonner la reddition de comptes de ce dernier[16] ;
- Le mandataire est tenu d'aviser le curateur public du décès du mandant[17] ;
- La possibilité pour une personne inapte avec mandat de protection de rédiger un testament et de renoncer à une succession, sous réserve de certaines conditions[18].

Nous élaborerons davantage sur les trois principales modifications, à savoir l'intérêt du mandant, l'obligation pour le mandataire de faire un inventaire et des redditions de comptes durant l'inaptitude du mandant tout en indiquant le nom de la personne qui recevra le compte du mandataire.

L'intérêt du mandant

Le législateur a confirmé l'importance que toutes les décisions prises par le mandataire doivent l'être dans l'intérêt du mandant, le respect de ses droits et la sauvegarde de son autonomie, autant pour l'homologation que durant l'exécution du mandat. De plus, le mandataire doit tenir compte des volontés et préférences du mandant[19].

Bien que le mandataire devait déjà notifier le majeur inapte du jugement homologuant son mandat ou du dépôt du procès-verbal du notaire, il doit maintenant l'informer sans délai de toute décision prise dans

7 « Mandat de protection », Répertoire de droit nouvelle série, Chambre des notaires.
8 *Supra*, note 2.
9 Art. 2166 C.c.Q.
10 Art. 2166.1 C.c.Q.
11 Art. 2167.3 C.c.Q.
12 Art. 2167.4 C.c.Q.
13 Art. 2167.5 C.c.Q.
14 Art. 2170(2) C.c.Q.
15 Art. 2174.1 C.c.Q.
16 Art. 2174.2 C.c.Q.
17 Art. 2182.1 C.c.Q.
18 Art. 709 et 638 C.c.Q.
19 Art. 2167.2 C.c.Q.

l'exécution du mandat et le faire participer aux décisions.

De plus, afin d'assurer le bien-être moral et matériel du mandant, le mandataire doit tenir compte de sa condition, de ses besoins et facultés et des autres circonstances dans lesquelles il se trouve.

Dans la mesure du possible, il doit maintenir une relation personnelle avec le mandant[20].

Ainsi, le législateur a codifié l'importance de protéger les intérêts de la personne et le respect de ses droits lorsqu'un mandat de protection, rédigé alors que le mandant était apte, est homologué à la suite de son inaptitude, de même que pendant toute l'exécution du mandat.

L'obligation de faire inventaire

Avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, le *Code civil du Québec* ne prévoyait aucune mesure de contrôle de l'administration faite par le mandataire dans l'exécution de son mandat.

Bien que l'inventaire soit déjà prévu dans le *Code civil du Québec* en vertu des règles sur l'administration du bien d'autrui[21], plusieurs mandats de protection dispensaient leur mandataire de produire un tel inventaire.

Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle loi en novembre dernier, le mandataire doit établir un inventaire dans les 60 jours de l'homologation du mandat et en transmettre une copie à la personne désignée pour recevoir le compte[22].

La personne désignée à qui l'inventaire doit être transmis doit être une personne de confiance du mandant. Elle devra s'assurer que le mandataire administre les biens du mandant dans son intérêt[23].

L'inventaire devra être fait par acte notarié en minute, ou sous seing privé en présence de deux témoins. Dans ce cas, son auteur et les témoins le signent et y indiquent la date et le lieu où il est fait[24].

L'inventaire doit comprendre une énumération fidèle et exacte de tous les biens que le mandataire est chargé d'administrer, notamment :

1. La désignation des immeubles et la description des meubles avec identification de leur valeur (meubles meublants, effets personnels, bijoux, voitures, etc.) ;
2. La désignation des espèces en numéraire et des autres valeurs (comptes bancaires et encaisse, certificats de dépôts, obligations, actions, fonds communs de placements, fonds distincts, billets et comptes à recevoir, etc.) ;
3. L'énumération des documents de valeur (les certificats d'actions et les polices d'assurance vie, etc.).

L'inventaire fait aussi état des dettes et se termine par une récapitulation de l'actif et du passif[25].

Les effets personnels peuvent être décrits généralement dans l'inventaire s'ils ont une valeur de moins de 100 $, soit les vêtements, papiers personnels, bijoux ou objets d'usage courant, etc.[26].

La loi prévoit également une présomption selon laquelle les biens sont en bon état. Dans le cas contraire, le mandataire doit joindre à l'inventaire un document attestant cet état[27].

Dispositions transitoires

Cette exigence de procéder à un inventaire s'adresse à tous les mandats de protection rédigés après le 1er novembre 2022. Pour les mandats de protection rédigés et homologués avant cette date, l'inventaire n'est pas requis. Toutefois, s'ils sont rédigés avant cette date, mais homologués après, l'inventaire des biens du mandant doit être dressé. La loi ne précise toutefois pas à qui cet inventaire doit être transmis.

Reddition de comptes des biens du mandant

Une des exigences requises à la fin de l'administration de tout mandat, qu'il soit de protection ou non, est l'obligation pour le mandataire de procéder à une reddition de comptes finale de son administration. Il doit également remettre au mandant tout ce qu'il a reçu dans l'exécution de ses fonctions[28] et présenter des pièces justificatives[29]. Selon les circonstances, cette reddition de comptes finale sera faite soit en faveur du mandant, dans l'hypothèse où il est redevenu apte, soit au liquidateur de la succession, s'il est décédé ou enfin, au mandataire remplaçant si le mandataire a démissionné ou a été révoqué par le tribunal. Dans le cas où aucun mandataire remplaçant n'a été désigné dans le mandat, il y aura ouverture d'un régime de tutelle et la reddition de comptes devra être faite au tuteur ainsi nommé.

Qu'en est-il des redditions de comptes durant l'exécution du mandat ? Selon les règles sur l'administration du bien d'autrui, un mandataire est en principe tenu de rendre compte de sa gestion au moins une fois l'an[30]. Toutefois, étant donné que le

20 Art. 2167.3 C.c.Q.
21 Art. 1326 C.c.Q.
22 Art. 2167.4 C.c.Q.
23 Michel BEAUCHAMP, « Mandat » (2022), Droit de la famille, Régimes de protection, Verbum Légale.
24 Art. 1327 C.c.Q.
25 Art. 1326 C.c.Q.
26 Art. 1328 C.c.Q.
27 Art. 1329 C.c.Q.
28 Art. 2184 C.c.Q.
29 Art. 1363 C.c.Q.
30 Art. 1351 C.c.Q.

mandat de protection est de nature contractuelle, il était possible au mandant de soustraire le mandataire de cette obligation. Il est d'ailleurs très fréquent de voir cette clause dans les mandats de protection rédigés avant novembre 2022.

Le législateur a modifié ces règles dans la nouvelle loi. Il est dorénavant obligatoire pour un mandant d'indiquer la personne à qui le mandataire doit rendre compte durant l'exécution du mandat de protection. Il devra également indiquer la fréquence de cette reddition de comptes, laquelle ne peut excéder trois ans[31]. Dans l'hypothèse où aucune personne n'est désignée à ce titre, le tribunal pourra alors nommer une personne qui recevra le compte. Le curateur public peut être désigné dans ce cas.

La reddition de comptes assure une saine gestion du patrimoine de la personne inapte. Elle permet une plus grande transparence dans l'administration des biens et un meilleur contrôle, puisque le mandataire doit dévoiler tous les actes d'administration qu'il a effectués depuis l'inventaire ou encore sa dernière reddition de comptes. Enfin, lors de la reddition de comptes finale, il sera plus simple pour le mandataire de la produire et de la faire accepter au mandant, au liquidateur, à l'autre mandataire ou au tuteur. Le mandataire n'aura qu'à faire une consolidation des redditions de comptes et ajouter la période non couverte.

Le compte doit être suffisamment détaillé pour qu'on puisse en vérifier l'exactitude et doit être accompagné des pièces justificatives se rapportant à l'administration du mandataire[32]. Règle générale, une reddition de comptes réfère tout d'abord à l'actif brut et au passif du patrimoine à administrer selon l'inventaire du départ ou la dernière reddition de comptes. Par la suite, il réitère tous les actes d'administration posés par le mandataire, soit l'énumération des dettes payées (y incluant les impôts), et tous les déboursés pour les soins et entretien du mandant. De plus, tous les revenus qu'il a reçus des biens administrés doivent être énumérés et détaillés. Par la suite, il réitère la valeur nette du patrimoine, soit la valeur du début, plus les revenus générés, moins les dépenses. Le solde équivaut à la valeur du patrimoine à la fin de la période et sera le point de départ pour la prochaine reddition de comptes.

Le compte rendu est fait à la personne désignée au mandat de protection[33]. Si aucune personne n'est désignée dans le mandat, ou si la personne devant recevoir la reddition de comptes ne peut agir, le tribunal pourra nommer la personne à qui la reddition de comptes devra être faite. Le tribunal pourra désigner le curateur public à cet effet. Notez que le mandataire pourrait également nommer le curateur public comme personne désignée pour recevoir la reddition de comptes. Il pourrait également prévoir un remplaçant à cette personne désignée.

La personne désignée aura également certaines obligations et responsabilités. Elle devra notamment s'assurer que le mandataire administre les biens dans l'intérêt du mandant. En comparant le patrimoine depuis l'inventaire ou la dernière reddition de comptes à sa valeur actuelle, la personne désignée pourra suivre l'évolution du patrimoine du mandant et au besoin, interroger le mandataire sur l'utilisation des biens du mandant[34]. De plus, lorsque le mandataire fera sa reddition de comptes finale au mandant, au liquidateur ou à l'autre mandataire ou au tuteur, si ceux-ci y décèlent des irrégularités, il est probable qu'ils se référeront à la personne désignée pour vérifier certains éléments[35].

La fréquence de cette reddition de comptes durant l'exécution du mandat ne peut excéder trois ans.

Droit transitoire

Cette nouvelle obligation pour le mandataire de procéder à une reddition de comptes sur une base périodique durant l'exécution du mandat est de droit nouveau. Pour les mandats de protection rédigés avant l'entrée en vigueur de la loi le 1er novembre 2022, qu'ils soient homologués ou non avant cette date, cette nouvelle règle ne s'applique pas. Seuls les mandats de protection rédigés depuis l'entrée en vigueur de cette loi devront respecter cette nouvelle obligation.

La personne désignée pour recevoir l'inventaire et la reddition de comptes

Les nouvelles obligations de produire un inventaire et une reddition de comptes pour un mandataire dans un mandat de protection s'avèrent des mesures de surveillance et de contrôle sur les biens du mandant. Malgré le fait qu'elles n'offrent pas autant de protection que le régime de la tutelle (puisque ce dernier se doit de rendre compte au conseil de tutelle et au curateur public annuellement), ces nouvelles règles confèrent une protection accrue et plus de transparence dans l'administration du mandataire désigné dans un mandat de protection tel qu'on le connaissait avant l'entrée en vigueur de cette loi.

D'un point de vue pratique, ces changements occasionnent cependant une difficulté supplémentaire à la personne qui veut rédiger son mandat de protection, à savoir le nombre de personnes qu'elle devra nommer dans un tel document juridique. Le mandant devra non seulement trouver une ou des personnes capables et intéressées à accomplir la charge de mandataire à sa personne et à ses biens

31 Art. 2166.1 C.c.Q.
32 Art. 1352 C.c.Q.
33 Art. 2166.1 C.c.Q.
34 Me Marcella De PIANO et Me Catherine SAVONITTO, « Quelques modifications législatives concernant les mandats de protection et les personnes vulnérables », (2021) 26 *Stratège* 12.
35 *Supra*, note 23.

(qui peuvent être des personnes différentes), mais elle devra, de préférence, leur trouver des remplaçants. À cela s'ajoute la charge de trouver une personne de confiance qu'elle devra nommer dans son mandat comme personne désignée et si possible, un remplaçant à cette dernière.

La personne qui est en processus de rédiger son mandat de protection songera peut-être à nommer (ou sera dans l'obligation de le faire) des personnes qui ont une relation autre que familiale comme personne désignée, si elle a déjà nommé ses proches comme mandataires et mandataires remplaçants. De plus, la personne désignée devrait de préférence avoir une connaissance minimale en finance, puisqu'elle aura à vérifier l'inventaire et des redditions de comptes tout en s'assurant qu'ils respectent les intérêts du mandant. Par conséquent, il est possible que le mandant soit tenté de nommer son planificateur financier comme personne désignée.

Un planificateur financier pourrait-il accepter une telle charge de personne désignée dans le mandat de son client ? Se placerait-il ainsi en position de conflit d'intérêts ou d'apparence de conflit d'intérêts ?

Selon le *Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière,* « [l]e représentant, doit, dans l'exercice de ses activités, sauvegarder en tout temps son indépendance et éviter toute situation où il serait en conflit d'intérêts[36] ». Ce code s'applique à tout représentant en assurance de personnes, à tout représentant en assurance collective et à tout planificateur financier, peu importe les catégories de disciplines dans lesquelles ils exercent leurs activités[37].

La Chambre de la sécurité financière a défini le conflit d'intérêts comme suit : « En gros, pour un conseiller, le conflit d'intérêts résulte d'une situation irrégulière où, ayant à accomplir ses fonctions d'ordre général, il a des intérêts personnels en opposition avec la mission qui lui est confiée par son client. Lors de toute opération avec un client, le conseiller doit veiller à ce que ses propres intérêts soient nettement dissociés de ceux de ce client afin qu'il n'y ait pas de conflit d'intérêts entre eux. Si le discernement du conseiller ou sa liberté d'action n'est pas à l'abri de quelque forme d'influence ou de conflit d'intérêts que ce soit, les intérêts du client peuvent être compromis.

« La relation qui s'établit entre un client et son conseiller est fondée sur la confiance. Le conseiller doit se garder de profiter de ce lien privilégié pour le tourner à son avantage, car dans la conduite générale des affaires dont son client l'a chargé, il doit porter des jugements et formuler des recommandations de façon objective et indépendante, sans égard à son gain personnel[38]. »

Quelques situations de conflits d'intérêts sont énumérées dans l'*Infodéonto* de la Chambre de la sécurité financière. Entre autres, il est fait état d'un conseiller qui devient mandataire de son client en cas d'inaptitude, c'est-à-dire qu'il sera la personne chargée d'administrer les affaires du client s'il devient inapte. Selon la Chambre de la sécurité financière, il s'agirait d'un cas de conflit d'intérêts, « puisque le conseiller pourrait avoir à porter deux chapeaux, celui du mandataire et celui du conseiller ; il serait par conséquent susceptible de faire des choix où se confrontent les intérêts rattachés à ses responsabilités[39] ».

Bien que cette situation semble claire dans le cas où un planificateur financier accepterait la charge de mandataire à l'administration des biens de son client inapte, qu'en est-il du cas où un planificateur financier serait nommé comme personne désignée, c'est-à-dire la personne qui reçoit l'inventaire des biens du mandant et les redditions de comptes durant l'exécution du mandat, tout en devant s'assurer que le mandataire administre les biens dans l'intérêt du mandant ? Est-ce qu'il agirait en conflit avec les intérêts du mandant ?

Dans un tel cas, peut-on affirmer que le jugement du planificateur financier ou sa liberté d'action ne sera jamais à l'abri de quelque forme d'influence ou de conflit d'intérêts que ce soit, sans que les intérêts du client, en l'occurrence le mandant, puissent être compromis ? De plus, puisque cette personne désignée devra s'assurer que le mandataire administre les biens dans l'intérêt du mandant, en surveillant l'évolution du patrimoine du mandant et les dépenses effectuées par le mandataire, un planificateur financier outrepassera-t-il ses pouvoirs ? N'agira-t-il pas en dehors du cadre de ses fonctions ? Sera-t-il protégé en cas de faute de sa part ?

Par conséquent, nous sommes d'avis que la nomination d'un planificateur financier comme personne désignée entraînera une apparence de conflit d'intérêts, et devrait, de toute évidence, être évitée.

Conclusion

Le mandat de protection a subi d'importantes modifications depuis l'entrée en vigueur de la *Loi modifiant le Code civil, le Code de procédure civile, la Loi sur le curateur public et diverses dispositions en matière de protection de personnes*. Il énumère certains éléments que peut contenir un tel mandat, notamment la volonté du mandant d'être soumis périodiquement à des évaluations médicales et psychosociales et fixer les délais dans lesquels il sera réévalué. La nouvelle loi

36 *Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière*, RLRQ, c. D-9.2, r. 3, art. 18.

37 *Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière*, RLRQ, c. D-9.2, r. 3, art 2.

38 CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE, *Infodéonto* ; en ligne : <https://www.chambresf.com/fr/infodeonto/relation-client/gestion-conflits-dinterets>.

39 *Ibid.*

confirme l'importance de protéger les intérêts de la personne et le respect de ses droits et la sauvegarde de son autonomie, autant lors de l'homologation que durant l'exécution du mandat. Également, elle prévoit de nouvelles obligations pour le mandataire, soit celle de faire un inventaire des biens à administrer et en transmettre copie à la personne désignée pour recevoir le compte dans les 60 jours de l'homologation du mandat. De plus, le mandataire devra remettre à cette personne désignée des redditions de comptes durant l'exécution du mandat, selon une fréquence qui ne peut excéder trois ans.

Ces deux nouvelles exigences font appel à une personne désignée, soit une personne nommée par le mandant dans son mandat de protection qui agit en quelque sorte comme vérificateur de l'inventaire et des redditions de comptes durant l'exécution du mandat. Cette personne désignée s'assurera que le mandataire administre les biens du mandant dans son intérêt.

En raison de la relation de confiance avec ses clients et ses connaissances dans le monde des finances, le planificateur financier pourrait sembler une personne idéale à nommer dans son mandat de protection comme personne désignée. Cependant, nous sommes d'avis qu'une telle nomination ne respecterait pas le *Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière*, car le planificateur financier agirait alors en apparence de conflit d'intérêts.

Lecture complémentaire :

Maryse GUENETTE, « Le mandat, pas si simple que ça ! », CSF MGA 12 (2023) ; en ligne : <https://chambresf.com/fr/actualites/article/mandat-simple>.

Clément Hudon
Pl. Fin., FCSI, B.A.A., M. Sc.
Professeur en planification financière
École des sciences de l'administration
Université TÉLUQ

PRÉVOIR LA VALEUR FUTURE DU PATRIMOINE ACTUEL

Que faire quand les rendements ne sont pas à la hauteur des prévisions ?

Le rendement espéré est la base du volet retraite d'une planification financière. Dans une moindre mesure, le rendement est aussi très important pour le volet études des enfants, le régime enregistré d'épargne-études (REEE). En effet, sans rendement, la valeur de notre patrimoine s'effrite dans le temps, un effet indéniable de l'inflation sur notre pouvoir d'achat.

Comment peut-on prévoir la valeur future du patrimoine actuel, incluant l'épargne qui sera accumulée au fil des ans, sans un rendement probable et réaliste ? Oui, l'IQPF et FP Canada nous proposent leurs normes d'hypothèses de projection[1], lesquelles sont révisées annuellement, mais qu'en sera-t-il du rendement futur lorsque notre client souhaite gérer lui-même ses placements par l'intermédiaire d'un courtier à escompte ? Si le rendement est moindre que les hypothèses de l'IQPF, le client risque d'être déçu. Mais si le rendement était négatif ? Si le portefeuille ne valait que 50 % de la valeur prévue et espérée ? Quelles seraient les conséquences ?

On peut facilement comprendre que la retraite du client ne serait pas à la hauteur de ses attentes, encore moins à la hauteur de la planification financière effectuée. Il est donc important de rappeler que les obligations d'un planificateur financier, sa responsabilité civile contractuelle[2], portent sur les moyens et non sur les résultats.

Impacts chiffrés

Prenons d'abord le temps de chiffrer les impacts du rendement sur un patrimoine accumulé sur 25 ans :

Tableau # 1				
ÉPARGNE	MOIS	TAUX	TOTAL	DIFFÉRENCE
1 059,72 $	**300**	**3,40 %**	**500 000 $**	**- $**
1 059,72 $	300	1,50 %	385 442 $	(114 558 $)
1 059,72 $	300	-0,50 %	298 907 $	(201 093 $)

Tableau # 2				
ÉPARGNE	ANNÉES	TAUX	TOTAL	DIFFÉRENCE
500 000 $	**25**	**3,40 %**	**30 009 $**	**- $**
385 442 $	25	1,50 %	18 603 $	(11 406 $)
298 907 $	25	-0,50 %	11 195 $	(18 814 $)

Supposons une planification financière, volet retraite, qui propose une épargne mensuelle de 1 059,72 $ pendant 25 ans, soit 300 mois selon le taux de rendement net de 3,4 % à la page 23 des *Normes d'hypothèses de projection 2023*[3], pour une épargne accumulée totale de 500 000 $, comme indiqué au tableau #1[4].

Avec ce montant d'épargne de 500 000 $, toujours au taux de rendement net de 3,4 %, notre client peut espérer une rente annuelle de 30 009 $ pendant 25 ans, comme indiqué au tableau #2.

Mais, avec un taux moindre, ici 1,5 % au lieu de 3,4 %, la différence est de 114 558 $ avec un impact négatif de 11 406 $ sur sa rente annuelle. Avec un rendement négatif de 0,5 % par année, la rente se trouve ainsi réduite de 18 814 $ par rapport au montant initialement prévu de 30 009 $. Si les pertes de notre client boursicoteur étaient plus élevées, les scénarios seraient encore plus pessimistes.

Négligée pendant plusieurs années, l'inflation ne peut plus être ignorée maintenant. Si la rente prévue du client diminue de 11 406 $ par année avec un rendement équivalent de 1,9 % plus bas que prévu (3,4 % - 1,5 %) et que vous ajoutez à cela une inflation annuelle de 3 %, le résultat sera que votre client devra reconsidérer ses projets de retraite. Ce n'est donc pas banal.

Les Normes d'hypothèses de projection (IQPF & FP Canada)

J'utilise les Normes d'hypothèses de projection produites chaque année conjointement par l'IQPF et FP Canada dans cet exemple.

Comme mentionné par les auteurs : « Ces Normes d'hypothèses de projection se veulent un guide et sont tout indiquées pour réaliser des projections financières à long terme réalistes (10 ans et plus). Prédire la direction que prendra l'économie et comment évolueront les marchés financiers est en effet un exercice périlleux qui demande l'intégration d'une grande quantité de variables et de modèles d'évaluation très sophistiqués. »

1 En ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-nhp-2023.pdf>.
2 En ligne : <https://www.avocat.qc.ca/public/iiresp-contract.htm>.
3 En ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-nhp-2023.pdf>.
4 L'impôt n'est pas considéré aux fins de l'exemple.

En effet, il est toujours risqué de tenter de prédire le rendement futur, si on ne veut pas être taxé d'être biaisé, pire, de se placer en conflit d'intérêts, puisque le rendement proposé aura un impact sur l'épargne nécessaire afin d'atteindre les objectifs souhaités par le client pour sa retraite.

Quoique ces normes soient destinées aux planificateurs financiers et autres professionnels du domaine, il n'en demeure pas moins qu'elles peuvent être fort utiles à un client souhaitant se lancer dans la propre gestion de son portefeuille. Si des experts recommandent d'utiliser un taux de 3,4 % comme rendement futur d'un portefeuille donné, comment pensent-ils battre ce rendement année après année avec peu ou pas de formation, et en gérant le tout à temps partiel ? Le document devrait, au minimum, nourrir une certaine réflexion.

De plus, un rendement attendu exagéré pourrait entraîner une spirale négative. En effet, imaginons que le client cible un rendement de 8 % par année pour atteindre ses objectifs au lieu du rendement de 3,4 % utilisé pour construire votre projection. Alors que vous lui conseillez d'investir un peu plus de 1 000 $ par mois, ses attentes de rendement n'en exigent que 525 $. C'est sans doute plus vendeur, mais portez attention aux impacts de rendements moindres, comme indiqué au tableau # 3.

Tableau # 3				
ÉPARGNE	**MOIS**	**TAUX**	**TOTAL**	**DIFFÉRENCE**
525,75 $	**300**	**8,00 %**	**500 000 $**	**- $**
525,75 $	300	1,50 %	191 226 $	(114 558 $)
525,75 $	300	-0,50 %	148 294 $	(201 093 $)

Les impacts sur la retraite du client seraient des plus désastreux. Vous avez donc un rôle moral qui consiste à lui donner accès aux informations lui permettant de prendre une décision éclairée pour lui et pour sa famille.

La deuxième partie du document sur les normes d'hypothèses de projection traite de l'espérance de vie selon divers risques de survie. Un sujet souvent très délicat à aborder avec les clients. D'un côté, une espérance de vie élevée exige un objectif d'accumulation d'épargne ou une rente annuelle réduite.

En bref, si le client a accumulé 500 000 $, le fait de diviser ce montant par 20 ou 30 ans n'aura pas le même impact sur sa retraite. Si le client prévoit une retraite à 65 ans et un décès à 85 ans, soit une rente de 20 ans, comment envisagera-t-il le jour de ses 86 ans, où il ne lui restera que les rentes de l'État, soit le Régime de rentes du Québec (RRQ) et la pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV), pour assurer sa subsistance ?

Le client doit aussi considérer qu'après son décès, qu'il survienne à 85 ans ou à un autre âge, sa famille sera toujours présente. Il est donc important de prévoir les impacts financiers de son décès, en particulier pour sa conjointe ou son conjoint.

Ici aussi, il peut être tentant pour votre client de choisir 85 ans au lieu de l'âge recommandé par les normes afin de majorer sa rente prévue. Mais votre rôle, ici aussi, consiste à le sensibiliser aux aspects négligés de son plan de retraite.

Le REEE a été brièvement évoqué en introduction, nous y revenons. Quoique l'investissement à long terme est tout à fait pertinent pour la gestion des sommes qui s'y accumuleront, sa phase d'accumulation est souvent de 15 à 17 ans, et celle de décaissement, de 3 à 5 ans, ce qui nous amène à penser que les placements boursiers ne sont sans doute pas appropriés pour cette phase.

Ici aussi, il peut être pertinent de rappeler au client que les sommes accumulées pourraient être diminuées par un revirement boursier survenant à un mauvais moment, par exemple au moment de l'entrée à l'université du bénéficiaire des fonds.

Responsabilité civile contractuelle

Le planificateur financier, du point de vue légal, a une obligation de moyens et non de résultats à l'égard du client. Nous souhaitons toujours le mieux pour nos clients. Il est donc normal que nous souhaitions qu'ils atteignent les objectifs que nous avons établis avec eux et qui se retrouvent inscrits dans la planification financière que nous leur avons présentée.

Mais prenons le temps de bien comprendre la différence entre les deux obligations, tel que l'explique le site du Réseau juridique du Québec[5] :

« Obligation de résultat, dans le cadre de laquelle le débiteur s'engage à fournir au créancier un résultat précis, connu d'avance et prédéterminé, plutôt que de simplement s'engager à prendre les moyens raisonnables qui s'imposent pour y parvenir, par exemple celui qui accepte de faire un travail précis, tel que la construction d'une maison ou la fabrication d'un objet selon certaines spécifications. On retrouve principalement l'obligation de résultat dans les contrats portant sur la livraison d'un bien et dans ceux consacrant une obligation de ne pas faire. »

On constate donc qu'il n'est pas possible pour un planificateur financier de respecter une telle obligation, ce qui explique pourquoi nous en avons une de moyens, ce qui signifie :

5 En ligne : <https://www.avocat.qc.ca/public/iiresp-contract.htm>.

« Obligation de moyens ou de diligence, dans le cadre de laquelle le débiteur s'engage à prendre les moyens raisonnables pour parvenir à un résultat pour le créancier, sans toutefois assurer ce dernier de sa réussite. Il en est ainsi, en principe, de la relation entre le médecin et son patient, qui ne s'engage pas à le guérir ni à le soulager, mais à prendre les moyens qu'un médecin raisonnablement prudent et diligent, placé dans les mêmes circonstances de fait ou dans des circonstances à tout le moins similaires, utiliserait pour parvenir au résultat escompté. On retrouve principalement l'obligation de moyens dans les contrats portant sur la conservation d'un objet, comme le dépôt ou le prêt à usage, et dans les contrats de services tels le contrat de travail, le contrat d'entreprise et le mandat. »

Le mot « raisonnable » est très important ici. C'est pourquoi l'utilisation de normes objectives vous protégera autant du point de vue légal que pour ce qui est de l'image. Les deux sont tout aussi importants pour un planificateur financier. En effet, imaginez la crédibilité d'un professionnel qui utiliserait un rendement de 12 % dans un contexte économique comme celui que nous connaissons, pour établir ses projections !

Normes de pratique professionnelle

En tant que planificateurs financiers, nous avons nos propres normes de pratique professionnelle[6], rédigées par l'IQPF. De plus, en collaboration avec FP Canada, l'IQPF a publié le guide *La planification financière au Canada : Définitions, normes et compétences*[7], lequel traite du code de déontologie, des normes de pratique en planification financière et du cadre de compétences.

Nous devons donc nous assurer que la décision du client de gérer son portefeuille de manière indépendante ne nous place pas en contradiction avec nos propres normes de pratique. Comment nos normes de pratique peuvent-elles concerner une décision du client, alors que nous ne la contrôlons aucunement ?

Le document *La planification financière au Canada : Définitions, normes et compétences* comporte un tableau énumérant les huit principes qui doivent nous guider en matière d'éthique. Dans la situation d'un client qui souhaite gérer lui-même ses placements, le planificateur financier doit faire preuve de prudence envers les principes suivants :

Principe nº 1 : LE DEVOIR DE LOYAUTÉ ENVERS LE CLIENT
Un planificateur financier doit toujours placer les intérêts du client au premier plan.

Principe nº 2 : L'INTÉGRITÉ
Un planificateur financier doit toujours agir avec intégrité.

Principe nº 3 : L'OBJECTIVITÉ
Un planificateur financier doit faire preuve d'objectivité au moment de fournir des conseils ou des services à ses clients.

Principe nº 7 : LA DILIGENCE
Un planificateur financier doit agir avec diligence au moment de fournir des conseils ou des services à ses clients.

En bref, lorsque le client choisit de gérer ses propres placements, il est impossible pour un planificateur financier de déterminer un taux de rendement attendu crédible, car les décisions de placement ne seront pas effectuées par un professionnel.

Le planificateur financier doit donc s'entendre sur une portion du portefeuille qui sera confiée à un professionnel, comme je l'explique plus loin dans cet article, ou s'entendre pour un taux utilisé, en fonction des recommandations de l'IQPF et des normes d'hypothèses de projection.

Si le client fait le choix de gérer son portefeuille en totalité de façon autonome, le planificateur financier devra préciser dans son rapport que le client agit de cette façon et que le taux utilisé est un taux théorique. La valeur de la rente espérée sera alors tout autant théorique.

Évidemment, certains diront que la gestion professionnelle est, elle aussi, théorique. Cependant, historiquement, les rendements obtenus sont reflétés dans les normes d'hypothèses de projection de l'IQPF.

Les coûts

L'un des arguments avancés par les adeptes de l'investissement autonome réside dans les coûts plus élevés de la gestion professionnelle par rapport à la gestion autonome. C'était assez vrai, il n'y a pas si longtemps. Ce l'est encore plus aujourd'hui en raison des baisses des frais de transactions. Chez certains courtiers, ils ont été tout bonnement supprimés.

Les clients ont tendance à regarder les frais de gestion sur les fonds communs de placement, lesquels tournent souvent aux alentours de 2 à 3 % par année. Il n'y a pas si longtemps, il était difficile pour le courtage à escompte d'offrir le service aux clients dont le portefeuille était moins garni.

Imaginez une transaction à escompte pour une cotisation mensuelle de 100 $, c'était impensable. Les fonds communs de placement permettaient ce genre

6 En ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-normes-professionnelles-rev2020.pdf>.
7 En ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/ressources/IQPF-FP-Canada-plan-fin-fr.pdf>.

de transactions à bas prix. Ils ne permettaient pas vraiment le rééquilibrage de portefeuille annuel pour le même type de portefeuille, le prix des transactions éliminait tout avantage. Ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Côté prix, le courtier à escompte est gagnant, mais pas pour l'accompagnement professionnel. Cela ne figure pas dans son offre de service. C'est donc ici que vous devez vendre votre valeur ajoutée. Du moins, la vôtre et celle de vos gestionnaires de portefeuilles professionnels.

La gestion professionnelle

On parle souvent des services professionnels de nos collègues de la gestion de portefeuille. Lorsqu'on mentionne les 2 ou 3 % de frais de gestion annuels, il ne faut pas perdre de vue que cela inclut indirectement nos services en tant que représentant (planificateur financier). En effet, malgré le fait que vous ne recevez pas de rémunération pour la vente, vous donnez un service qui a une valeur même s'il n'est pas facturé en tant que tel. Il ne faut donc pas se priver d'expliquer au client que l'expertise de planificateur financier a une valeur bien réelle.

Quand vient le temps de faire affaire avec un professionnel de métier (mécanicien, plombier, électricien, etc.), personne ne remet en question le fait que nous devons les rémunérer pour leur savoir-faire.

Que l'on soit planificateur financier, comptable, fiscaliste, avocat, notaire, etc., la différence de coût (prix) entre la gestion autonome de ses finances personnelles et l'accompagnement professionnel se justifie très bien par notre savoir-faire. Nous devons simplement démontrer cette valeur ajoutée et en parler directement avec notre client.

L'une des façons de faire consiste à citer la recherche menée par Claude Montmarquette et Alexandre Prud'homme pour le CIRANO[8] qui démontre la valeur ajoutée des conseils sur la croissance d'un portefeuille de placement.

Au bout du compte, la majorité des planificateurs financiers ne passent pas leurs journées à rédiger des rapports de planification financière, mais plutôt à prodiguer des conseils en planification financière. Ces conseils ont un prix.

Protéger son client contre lui-même

Le client est maître de son destin. Il peut décider d'investir et gérer son patrimoine comme il le veut. Cependant, tous les boursicoteurs n'ont pas le même succès. La majorité d'entre eux réussissent rarement à s'enrichir grâce aux placements boursiers. Il faut donc trouver une façon de les protéger, ou du moins, de protéger leur patrimoine.

L'un des moyens pourrait être de s'entendre sur un montant qui sera géré par le client, mais qui ne fera pas partie de la planification financière. Par exemple, 25 % du portefeuille de départ et aucun ajout par la suite. On conserve le 75 % du patrimoine initial restant auquel s'ajoute 100 % de l'épargne future, qui seront investis en accord avec la planification financière.

Par la suite, on fixe une période de gestion séparée pendant laquelle le client gère sa part (25 %) du portefeuille pendant que vous vous en tenez à votre stratégie en accord avec le profil d'investisseur, dans le respect des règles liées de l'investissement, dans le cadre de votre rôle et en fonction des permis que vous détenez.

Cette période devrait être au minimum de trois, mais idéalement de cinq ans. Après cette période, vous pourrez comparer les résultats financiers et les rendements obtenus. Prenez soin de discuter aussi de la volatilité des marchés pendant cette période, car il arrive que malgré le rendement final obtenu, la volatilité ait été telle que le client peut en venir à la conclusion que la gestion de portefeuille n'est pas pour lui.

Politique de placement

Je mentionne souvent l'importance d'une politique de placement pour son propre patrimoine. L'engagement du client, envers lui-même et son portefeuille, est très important. À tête reposée, celui-ci pourra mettre par écrit ses propres règles du jeu pour la partie de son patrimoine qu'il gérera par lui-même.

Il pourrait préciser les domaines d'exclusion (p. ex. cryptomonnaies). Il pourrait préciser son engagement ou non, envers les investissements socialement responsables (ISR).

Malgré le fait qu'il s'agit essentiellement d'un engagement solennel, pour plusieurs clients, cette démarche les amènera à réfléchir sur ce que signifie la gestion de son patrimoine, ce qui est fort différent du jeu en ligne, une confusion présente chez plusieurs boursicoteurs.

Cette politique de placement pourra aussi servir à la portion du portefeuille qui sera gérée par un professionnel, vous inclus. C'est aussi ce que mentionnent Bertrand Larocque et Marc St-Pierre dans leur article intitulé « Un Énoncé de politique de placement (ÉPP), t'en as vraiment besoin![9] », paru le 14 avril 2023 dans *Finance et Investissement.*

8 Claude MONTMARQUETTE et Alexandre PRUD'HOMME, « More on the Value of Financial Advisors », Rapports de projets, CIRANO (2020RP-04) ; en ligne : <https://cirano.qc.ca/fr/sommaires/2020RP-04>.

9 En ligne : <https://www.finance-investissement.com/zone-experts_/bertrand-larocque-et-marc-st-pierre/un-enonce-de-politique-de-placement-epp-ten-as-vraiment-besoin>.

Régime de pension d'employeur

La réalité est cependant différente pour les privilégiés ayant accès à un régime d'employeur. En effet, si votre rente de retraite planifiée est de plus de 50 % de vos revenus annuels lors de votre vie active, le risque ou les conséquences de ne pas avoir de talents dans la gestion de votre portefeuille sont beaucoup moins importants.

Il est donc tout à fait correct pour un client de gérer son régime enregistré d'épargne-retraite (REER) via un courtier à escompte puisque celui-ci aura la tranquillité d'esprit de savoir qu'au moment de la retraite, celle-ci sera assurée par son régime de pension d'employeur.

Néanmoins, la stratégie des 25 % du portefeuille en gestion autonome, le temps de s'assurer des capacités du client dans ce domaine, est tout aussi valide. Malgré le fait d'avoir un régime de pension d'employeur, un REER bien garni apporterait un revenu discrétionnaire supplémentaire, très utile pour la partie « active » de sa retraite.

Comme je l'ai déjà mentionné dans un article précédent, la retraite se compose d'une partie « active », avant 70 ans et d'une partie « passive », après 80 ans. Entre 70 et 80 ans, décennie qui correspond à une période de transition de la retraite active à la retraite passive, c'est l'état de santé du client qui dictera la vitesse de cette transition.

Il arrive aussi que certains clients, au moment de la retraite, reçoivent un montant qu'ils devront investir afin de générer leur propre rente de retraite. À titre d'exemple, un individu qui quitte son employeur avant 55 ans, qui est inquiet de l'avenir de son ex-employeur et qui souhaite protéger son patrimoine accumulé. Il peut aussi s'agir d'un client qui avait un REER collectif comme régime d'employeur, lequel pourrait être transféré dans un régime individuel au moment de la retraite.

Si cet individu a eu l'occasion de gérer son patrimoine avant ce moment, il se trouve dans le même type de situation que l'exemple utilisé. Si ce n'est pas le cas, nous faisons face à la même situation, mais, au moment de la retraite, ce qui réduit considérablement la marge d'erreur puisque le client n'aura pas beaucoup de temps pour compenser les mauvaises décisions d'investissements.

Selon l'âge du client et les montants accumulés, il peut être intéressant de considérer la rente viagère. Avec les hausses des taux d'intérêt, ce produit d'assurance permet de s'assurer d'une rente minimale qui apportera la tranquillité d'esprit à votre client.

À titre d'exemple, vous pourriez proposer au client de rencontrer un conseiller en sécurité financière possédant les permis appropriés, afin d'utiliser 75 % du patrimoine pour faire l'achat d'une rente viagère. La portion restante pourrait demeurer sous la gestion du client, selon un cadre et un échéancier définis, comme mentionné plus tôt.

Cette rente viagère, combinée aux programmes gouvernementaux comme le RRQ et la PSV, assurera au client un revenu stable dans le temps pour sa vie durant. Vous pourriez ajouter à cette rente des options correspondant à ses souhaits (période minimum de déboursés, réversibilité au conjoint, etc.).

Éducation financière

Il est important de ne pas s'immiscer dans la gestion autonome du client. Néanmoins, il est primordial de s'assurer qu'il est bien informé ou « éduqué », dans le domaine de la gestion de portefeuille.

Pour « influencer » les clients, il est aussi essentiel d'utiliser des références non biaisées afin de démontrer notre impartialité et surtout, que nous ne sommes pas en conflit d'intérêts.

Le site de l'Autorité des marchés financiers (AMF) est une source d'information crédible. L'article « Investir par soi-même : ça ne s'improvise *pas* ![10] » est sans doute l'un des premiers à référer aux clients qui souhaitent investir de façon autonome. On y donne plusieurs conseils susceptibles d'aider le client à se préparer à gérer son portefeuille. Ces articles le feront cheminer sur le processus nécessaire à cette nouvelle activité.

Il n'est jamais trop tard pour être informé. Si votre client transige déjà de façon autonome, rien ne vous empêche de le référer au site de l'AMF afin de confirmer qu'il a bien « coché » les étapes à ne pas oublier.

D'autres sites très pertinents existent, qui proposent notamment des outils pour déterminer son profil d'investisseur[11]. Même un investisseur autonome doit être sensibilisé à son propre profil, ce qui l'aidera dans la rédaction de sa politique de placement.

La majorité des courtiers à escompte offrent des formations pour aider leurs nouveaux clients dans la gestion de portefeuille.

Finalement, de nombreuses formations sont aussi offertes sur Internet afin d'outiller les boursicoteurs à gérer leur patrimoine.

Comme mentionné dans le segment visant à expliquer la valeur de vos services : une fois qu'il aura suivi une bonne formation avant de gérer ses propres

10 En ligne : <https://lautorite.qc.ca/grand-public/investissements/investir-par-soi-meme-ca-ne-simprovise-pas>.

11 En ligne :<https://lautorite.qc.ca/grand-public/outils-et-calculateurs/calculateurs/votre-profil-dinvestisseur>.

placements, votre client appréciera sans doute davantage votre propre expertise et la formation que vous avez reçue pour avoir le droit d'être reconnu comme le professionnel que vous êtes.

Autres facteurs d'influence

Il existe d'autres facteurs qui peuvent influencer le client à souhaiter gérer son portefeuille. Par exemple, il y a l'ami, le beau-frère, l'influenceur, ou le voisin qui aurait connu un succès fou à la Bourse. Malheureusement, l'influenceur parlera surtout de ses bons coups, mais oubliera de mentionner ses pertes. Heureusement, en tant que planificateur financier (conseiller), vous avez le pouvoir d'influencer le client.

Évidemment, si un planificateur financier négocie lui-même son portefeuille, il est possible qu'il influence son client à faire de même. Si on ne prodigue pas de conseils, ce n'est pas illégal, mais c'est moralement questionnable.

En effet, ce n'est pas parce que je suis un parachutiste expert qui se lance en bas de l'avion sans déclenchement automatique de mon parachute – car je suis un expert – que je peux dire à un amateur, qui lui n'a jamais fait cela, d'en faire autant.

Il y a même une recherche qui démontre que les conseillers en placement (conseillers en services financiers/planificateurs financiers) ne sont pas vraiment meilleurs que leur client lorsqu'il s'agit de gérer eux-mêmes leurs placements. En fait, ils seraient pires selon ce que prétendent Juhani T. Linnainmaa, Brian T. Melzer et Alessandro Previtero dans leur article intitulé « The Misguided Beliefs of Financial Advisors[12] ». Ils y évoquent plus exactement un rendement annuel de -3 %.

Ironiquement, je mentionne deux recherches qui semblent être contradictoires, pourtant, ce n'est pas le cas. Ces études démontrent que les planificateurs financiers (conseillers en placements/conseillers en services financiers) ont des difficultés à suivre leurs propres conseils.

Une partie de la réponse à ce mystère se retrouve sans doute dans les recherches sur les joueurs de poker professionnels. La crise de liquidité du portefeuille de l'investisseur, plus précisément, le manque de fonds, explique souvent l'impatience de certains joueurs. Ils ont alors tendance à vendre des positions trop vite afin de pouvoir investir dans la nouvelle tendance. C'est un comportement des plus humains et qui fait l'objet d'études en finance comportementale.

Une autre source d'influence est la famille. Le client, qu'il soit marié ou non, remet son patrimoine à sa famille au moment de son décès. Le fait de gérer son patrimoine par soi-même peut entraîner des conséquences sur la famille et sur l'avenir de celle-ci. Il peut donc être utile de rappeler cette évidence au client.

Souvent le conjoint ou la conjointe ne sont pas aussi impliqués dans la gestion du portefeuille du client. Cela peut sembler normal et pourtant les conjoints ont l'habitude de se consulter pour ce qui touche l'avenir de la famille. Si votre client dilapide le patrimoine familial en Bourse, son conjoint ou sa conjointe aurait raison de s'inquiéter.

Il peut donc être opportun d'utiliser cet argument dans la stratégie du 25 % de portefeuille sous la gestion du client. Une question comme : *« Si cela va mal dans votre gestion de portefeuille, votre conjoint préférerait-il que vous en gériez 25 % ou 100 % ? Si vous connaissez un peu plus de succès à gérer par vous-même qu'en suivant la stratégie que je vous propose, votre conjoint sera-t-il beaucoup plus heureux ? »* En bref, la valeur ajoutée à gérer son propre portefeuille lorsqu'on le compare aux bénéfices ou conséquences possibles vaut-elle vraiment la peine ?

Finalement, vous pouvez aussi mentionner les avantages d'une police d'assurance vie temporaire qui permettrait de protéger les rêves du client si jamais il décède avant d'avoir constaté qu'il n'était pas doué pour la gestion de portefeuille. Évidemment, c'est aussi une bonne façon de protéger la succession de la partie « impôts » liée aux régimes enregistrés.

Lecture complémentaire :

FP CANADA et IQPF, *La planification financière au Canada : Définitions, normes et compétences* ; en ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/ressources/IQPF-FPCanada-plan-fin-fr.pdf>.

12 Juhani T. LINNAINMAA, Brian MELZER et Alessandro PREVITERO, « The Misguided Beliefs of Financial Advisors », (2018) *Journal of Finance* (à paraître), Kelley School of Business Research Paper No. 18-9 ; en ligne : <https://ssrn.com/abstract=3101426 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3101426>.

Dany Provost
B. Sc. Act., D. Fisc., CFA, Pl. Fin.
Directeur, planification financière et optimisation fiscale
SFL Expertise

NORMES D'HYPOTHÈSES DE PROJECTION : COMMENT JONGLER AVEC ELLES ?

Qui dit *planification financière*, dit *projections financières* dans bien des cas. Or, par définition, une projection se situe dans le futur et est fonction d'hypothèses. L'Institut québécois de planification financière (IQPF) et le Conseil des Normes de FP Canada, publient chaque année depuis près de 15 ans un document intitulé *Normes d'hypothèses de projection* qui constitue un guide servant de base à toute projection. Dans le reste du texte, pour alléger la lecture, on fera référence aux « Normes ».

Les Normes ont pour but d'aider le planificateur financier à effectuer des projections réalistes, particulièrement sur des périodes de dix ans ou plus. À cette fin, plusieurs variables font l'objet d'une recommandation. Parmi celles-ci, on retrouve notamment le taux annuel d'inflation et d'augmentation du Maximum des gains admissibles (MGA) du Régime de rentes du Québec (RRQ) et du Régime de pension du Canada (RPC), ainsi que de quelques catégories d'actifs, telles les obligations et les actions canadiennes.

De nos jours, en raison de l'importance que revêt la conformité avec tous ses tentacules, on ne saurait trop insister sur la nécessité de faire reposer les projections financières des clients sur des bases solides. C'est précisément ce que visent les Normes. Il ne faut pas les voir comme un irritant, mais plutôt comme une protection, autant pour le planificateur financier que pour le client.

D'une part, le respect des recommandations fait en sorte qu'un client a une image réaliste de son avenir financier en regardant les projections générées. Certes, le futur ne respectera pas les anticipations à la lettre, mais les résultats produits ont de bonnes chances de se situer, sur le long terme, dans le même ordre de grandeur que la réalité. De toute façon, des modifications seront apportées au fil du temps, en fonction des résultats réellement obtenus.

D'autre part, dans un contexte usuel, un client qui voudrait poursuivre un planificateur financier en justice parce qu'il considère que certaines hypothèses sont inadéquates aurait fort à faire si le planificateur financier a suivi les Normes, car ces dernières sont neutres et élaborées à partir de sources fiables, souvent multiples, où le RRQ et le RPC occupent une place centrale.

Par exemple, le taux d'inflation recommandé est calculé à partir des données suivantes :

- la moyenne des hypothèses d'inflation pour 30 ans, de 2024 à 2053, utilisées dans l'évaluation actuarielle du 31 décembre 2021 du RRQ ;
- la moyenne des hypothèses d'inflation pour 30 ans, de 2024 à 2053, utilisées dans l'évaluation actuarielle du 31 décembre 2021 du RPC ;
- les résultats du sondage de l'IQPF et de FP Canada mené en 2022 en éliminant la valeur la plus élevée et la plus faible ;
- le point milieu de la fourchette cible d'inflation de la Banque du Canada.

Lorsque vous présentez un travail qui respecte les Normes, un avertissement devrait apparaître sous la forme suivante :

… (type de travail… effectué ou préparé)… en utilisant les Normes d'hypothèses de projection de l'IQPF et du Conseil des normes de FP Canada.

On peut diviser les Normes en deux grandes catégories : les normes à caractère financier et la norme à caractère démographique.

Regardons maintenant comment jongler avec les Normes afin d'en tirer le meilleur parti possible. Pour chaque variable, un cas fictif servira de témoin pour mesurer les impacts d'une variation. Ce cas comporte les principales caractéristiques suivantes :

- Homme célibataire de 40 ans en affaires
- Retraite à 60 ans
- Solde des comptes
  - REER : 200 000 $
  - CELI : 100 000 $
  - Société : 1 000 000 $
- Revenu d'entreprise net actuel dans la société : 400 000 $
  - Salaire annuel actuel : 130 000 $ (le coût de vie sera comblé par des dividendes)
- Coût de vie actuel : 152 069 $
  - 100 000 $ permanent
  - 52 069 $ de versements sur un nouveau prêt hypothécaire de 700 000 $ se terminant dans 20 ans
- Valeur actuelle de la résidence principale tout juste acquise : 1 000 000 $
- Profil d'investisseur : Audacieux jusqu'à 65 ans, Modéré de 65 à 75 ans, Conservateur par la suite
- RRQ et PSV à 65 ans

Selon les hypothèses de base utilisées que nous détaillerons plus loin, notre célibataire voit sa valeur successorale, à 95 ans, se situer à 2175000 $, en dollars de 2023, soit 6821000 $ en dollars de 2078. C'est la variation de ce montant que nous analyserons en modifiant les différents éléments. La valeur de 6,8 M$ inclut celle de sa résidence principale indexée à 2,1 % par année, soit 3136000 $. Il reste donc 3685000 $ dans ses comptes d'investissement (1175000 $ en dollars d'aujourd'hui, un million de dollars — la valeur de la résidence — de moins que le total ci-dessus).

Pour simplifier, nous parlerons toujours des montants en dollars futurs, en gardant à l'esprit que leur valeur, dans 55 ans, est d'environ un tiers de celle d'aujourd'hui si on utilise un taux de 2,1 % (1,021^-55 = 0,319) pour actualiser, soit le taux d'inflation des Normes pour 2023.

Normes à caractère financier

Taux d'inflation, taux d'augmentation des salaires et du MGA, taux d'emprunt

Ces taux laissent peu de place à de grandes variations. Il faut se rappeler qu'il est fortement recommandé de suivre les Normes pour des projections de dix ans ou plus. Même si, à court terme, certains paramètres peuvent paraître éloignés de la situation actuelle, il ne faut pas se laisser tromper par les apparences et s'imaginer qu'on assiste toujours à des changements structuraux fondamentaux de l'économie qui affecteront les taux à long terme.

Le taux d'inflation

Pour 2023, il est fixé à 2,1 %. Il faut se rappeler qu'il s'agit d'un taux à appliquer sur des projections de plus de dix ans. À court terme, le taux d'inflation actuel et anticipé au cours des prochains mois peut brosser un portrait plus juste de la situation pendant les premières années. Par exemple, si vous suivez les variations de l'*indice des prix à la consommation* (IPC), vous connaissez avec de plus en plus de certitude au fil de l'écoulement de l'année les taux d'indexation qui s'appliqueront sur les tables d'imposition et les rentes gouvernementales l'année suivante.

Bien que votre client ne dépense vraisemblablement pas exactement dans les mêmes proportions que celles du panier de biens servant à calculer l'IPC, il est de mise d'utiliser le taux recommandé à long terme, peu importe l'âge de votre client, car des études ont démontré que les écarts ne sont pas matériels entre une situation courante et celle d'une personne âgée, par exemple.

Si votre client vit une situation très particulière, par exemple s'il dépense une bonne partie de son budget dans des biens de luxe ou s'il habite dans une région éloignée, pour déroger de la norme, l'idéal est d'avoir accès à des statistiques et des prévisions de spécialistes. À défaut, dans la mesure où le taux utilisé est raisonnable, compte tenu de l'environnement, et que vous pouvez appuyer votre hypothèse sur des sources fiables, vous pouvez légèrement modifier le taux. Pensez toutefois que, même si la corrélation entre l'augmentation de la valeur de certains biens et celle du panier de l'IPC peut être faible — une corrélation positive indiquant des mouvements dans le même sens —, rien n'indique, de prime abord, qu'à long terme, ces biens ne fassent pas l'objet d'une indexation similaire à celle de l'IPC.

Si, pour une raison ou pour une autre, vous croyez fermement qu'il est impossible que le taux d'indexation de l'IPC soit de 2,1 % sur le long terme, car vous vous dites que le mandat de la Banque du Canada de maintenir l'inflation dans une fourchette de 1 % à 3 % sera modifié à cause de ses effets pervers sur l'économie (ou toute autre raison que votre doctorat en économie vous pousse à penser…), vous avez peut-être raison. Nul ne possède de boule de cristal pour prédire l'avenir avec certitude.

Cependant, si tel était le cas, les taux d'intérêt monteraient et les marchés financiers s'ajusteraient aussi. Il faut comprendre que les Normes constituent un ensemble cohérent et qu'un changement important sur le plan d'une variable fondamentale comme celle de l'inflation ferait en sorte que d'autres hypothèses seraient modifiées, résultant en des projections qui, en dollars actuels devraient être similaires.

Ce qui compte, c'est *l'écart* entre le taux d'inflation et les taux de rendement anticipés dans le portefeuille du client. Une situation projetée avec un taux d'inflation de 2 % et un rendement de 4 % ressemblerait davantage à une situation où le taux d'inflation serait de 6 % et le rendement de 8 % qu'à une autre où le taux d'inflation serait de 3,5 % et le rendement de 6,5 % par exemple.

Cela dit, vous pouvez toujours faire un test de sensibilité sur une partie du budget pour donner un ordre de grandeur des variations possibles de la situation dans son ensemble.

Pour notre illustration

Dans notre cas, toutes autres choses étant égales par ailleurs, une variation de dix points de base (0,1 % de point de pourcentage) du taux d'inflation affecte la valeur successorale d'environ 366000 $. Par conséquent, un taux d'inflation à 2,0 % signifierait une valeur successorale supérieure de 379000 $ alors qu'un taux d'inflation de 2,2 % voudrait dire une diminution de 353000 $. À cause de la non-linéarité des calculs et de certaines hypothèses utilisées, les écarts ne sont pas symétriques. Pour le reste du texte, nous nous attarderons toujours aux impacts d'une hausse de la valeur des variables.

Cela signifie aussi que, si un taux de 2,9 % était utilisé, les comptes d'investissement seraient à sec à 95 ans.

La valeur de la résidence principale, dans cet exemple, reste indexée à 2,1 % par année et l'augmentation du MGA à 3,1 %. Toutefois, les paramètres fiscaux ont été ajustés pour refléter les différents taux d'inflation. Une variation du taux d'augmentation des dépenses seulement aurait un impact évidemment plus grand. À titre d'exemple, si les paramètres fiscaux demeuraient à 2,1 % et que les dépenses de notre client augmentaient au taux de 2,2 % par année, l'impact négatif sur la valeur successorale serait de 491 000 $.

Comme les taux de rendement demeurent les mêmes, cet exemple nous montre à quel point l'écart entre l'inflation et le rendement est important. C'est pourquoi il est recommandé de faire face à une situation spéciale pour déroger des Normes. Plus loin, nous ferons varier le rendement en conservant le taux d'inflation identique.

Le taux d'augmentation des salaires et du MGA

De façon générale, le taux d'augmentation est égal au taux d'inflation plus 1,0 % (100 points de pourcentage). Cela signifie qu'en 2023, ce taux est de 3,1 %. Il faut savoir que l'augmentation du MGA est le reflet de l'augmentation moyenne des salaires au Canada. Peu de marge de manœuvre existe pour l'application de cette norme. Même si, historiquement, l'écart entre le taux d'augmentation de l'IPC et des salaires a pu être différent sur des périodes de 25 ou même 30 ans, il est d'environ 0,90 % (en moyenne composée annualisée) sur les 50 dernières années.

Or, les Normes indiquent que les salaires devraient augmenter au *maximum* à ce même taux. Cependant, il est possible que l'augmentation de salaire de votre client soit déterminée pour les prochaines années, par exemple dans le cadre d'une convention collective. Évidemment, dans un tel cas, le taux connu est de mise.

D'autres situations peuvent faire en sorte que l'augmentation de salaire de votre client soit différente. Par exemple, si ce dernier œuvre dans un domaine de pointe ou est en début ou fin de carrière. Dans ce cas, il est bon d'en discuter avec votre client et de prendre en considération ses propos, en les relativisant au besoin.

Il est bon de savoir que l'augmentation du plafond de cotisation à un REER, en dollars, est également déterminée à partir de l'augmentation des salaires au Canada. Évidemment, le plafond est d'abord appliqué aux régimes de retraite à cotisations déterminées puis aux REER l'année suivante.

Si votre outil de calcul est bien fait, il devrait donc faire augmenter ce plafond au même taux que le MGA, sous réserve des arrondissements différents.

Pour notre illustration

Comme l'augmentation du MGA seulement n'a d'impact que sur le calcul de la rente de retraite du RRQ ou du RPC, les résultats d'une variation de dix points de base feront évidemment moins varier la valeur successorale que dans le cas de l'inflation.

En augmentant l'écart de 1,1 % pour porter l'augmentation du MGA à 3,2 %, l'augmentation de la valeur successorale est d'environ 12 000 $, résultat de l'augmentation de la rente mensuelle du RRQ, de 46,38 $ en 2048.

Pour ce qui est de l'augmentation du « salaire » de notre client, la situation de base faisait varier le revenu d'entreprise de 2,1 % par année. Il en va de même pour le salaire qu'il se déclare. En augmentant ces indexations à 2,2 %, l'impact positif est de 169 000 $ sur la valeur finale.

En prenant comme hypothèse que les revenus d'entreprise de notre client sont très corrélés au taux d'inflation, il est raisonnable de mesurer les impacts d'une variation combinée de ce qui précède. Autrement dit, une augmentation du taux d'inflation à 2,2 % concomitante d'une augmentation du MGA à 3,2 % et des revenus d'entreprise à 2,2 %.

Sans surprise, l'impact est le résultat, à quelques milliers de dollars près, de la somme des impacts des trois variations, soit environ 203 000 $ en moins pour les héritiers.

Le taux d'emprunt

Pour 2023, ce taux est de 4,30 %. Il s'agit d'un taux « à long terme » sur les emprunts d'une personne ayant un historique de crédit dans la moyenne. Pour votre client, le taux d'emprunt peut notamment déroger de la norme de trois façons :

- Les taux à court terme peuvent refléter davantage la réalité. Pour les emprunts existants, les taux réels devraient évidemment être utilisés jusqu'à leur renouvellement. À ce moment, il est raisonnable d'utiliser les taux auxquels le client aura réellement accès, compte tenu de sa cote de crédit, si le renouvellement se situe dans quelques mois au maximum — si votre outil de calcul le permet. Sinon, une interpolation entre 4,30 % et le taux actuel peut constituer une estimation défendable. Après dix ans, vous devriez utiliser un taux de 4,30 %, sous réserve des deux points suivants.
- Le client possède une mauvaise cote de crédit qui rend ses taux d'emprunt plus élevés. Évidemment, à long terme, de bons comportements devraient être adoptés, particulièrement s'il suit vos recommandations, et les écarts devraient se résorber. Même si, à l'inverse, votre client constitue un « modèle » de crédit et que sa cote est spectaculairement élevée, le taux de la norme demeure indiqué, à moins d'une situation exceptionnelle.
- Le client n'emprunte pas auprès d'une institution financière. Dans ce cas, utilisez le taux qu'il vous fournira, en prenant soin d'ajuster, au besoin, l'écart éventuel avec le marché si des renouvellements du taux sont prévus.

Vous pouvez effectuer un test de sensibilité en augmentant le taux d'un point de pourcentage à 5,30 % pour constater dans quelle mesure la situation se détériore, le cas échéant. Si cette dernière fait que des projets sont menacés, une attention particulière doit être portée sur la dette afin d'en accélérer le remboursement pour que votre client soit moins vulnérable à une augmentation du taux d'emprunt.

Il est particulièrement important de faire cette analyse de sensibilité dans le cas où votre client emprunte (ou a emprunté) pour investir, sous forme de prêt-levier.

Pour notre illustration

Un taux de 4,3 % génère un versement mensuel de 4 339,11 $. Comme le fait que les versements sont temporaires, l'impact est atténué comparativement au taux d'inflation, par exemple. Avec une augmentation de taux à 5,3 % (100 points de base de plus et non 10 comme pour les variables précédentes), le versement mensuel augmente de 374,83 $. La baisse de valeur successorale est ainsi d'environ 404 000 $ en 2078. Cet impact pourrait être combiné à ceux vus précédemment.

Taux de différentes catégories d'actifs en investissement

Cinq grandes catégories d'actifs font l'objet d'une norme de projection : les placements à court terme, les titres à revenu fixe, les actions canadiennes, les actions étrangères des marchés (ou pays) développés et les actions des marchés (ou pays) émergents.

Ces taux sont nominaux, c'est-à-dire, avant tout type de frais.

Les normes relatives à l'investissement peuvent faire l'objet d'une variation de +/- 0,5 %, en points de pourcentage, sans affecter le respect de ces dernières. Un écart plus grand devrait tout de même être raisonnable et justifié par écrit.

Les placements à court terme

Cette catégorie d'actif représente notamment les « liquidités » des fonds communs de placement. Techniquement, cette norme se veut une projection des bons du Trésor 91 jours. La norme pour le rendement annuel futur des placements à court terme pour 2023 est de 2,3 %.

Pour les dix premières années, on peut s'écarter de la norme notamment pour les raisons suivantes :

- Les taux réels des placements à court terme détenus par le client, le cas échéant, sont différents. Il est alors de mise d'utiliser ces derniers jusqu'à leur renouvellement, si l'outil de calcul le permet.
- Les taux du marché sont sensiblement différents. On pourrait alors utiliser ces taux et les faire varier graduellement (linéairement ou autre) jusqu'au niveau de la norme, dans dix ans.

Pour notre illustration

À des fins théoriques, il peut être intéressant d'analyser l'impact d'une variation de chacune des catégories d'actifs séparément. Une analyse de sensibilité des revenus de placement de façon globale pourrait être faite, dans la mesure où les hypothèses de ventilation des variations sont bien indiquées.

Les différents profils d'investisseur de notre client contiennent tous 5 % de « liquidités ». Malgré cette faible pondération, une augmentation de 50 points de base – la limite de respect des normes – génère une plus-value de quelque 68 000 $ de la valeur à 95 ans.

Les titres à revenu fixe

La source de la détermination du taux des titres à revenu fixe est constituée des dernières évaluations actuarielles du RRQ et du RPC. Comme ces régimes investissent dans des titres pendant beaucoup plus longtemps que les investisseurs individuels, une marge de 0,75 % (75 points de base) a été retranchée sur les taux prévus par ces régimes pour refléter cette distinction. Le résultat final, après arrondissement au 0,10 % est de 3,2 % pour 2023.

Il est recommandé d'utiliser cette norme aussi pour les titres « hybrides » que sont les actions privilégiées de sociétés publiques.

On peut déroger de cette norme si la situation est justifiée. Par exemple :

- Dans le cas d'un investissement où votre client prête directement de l'argent à une personne de son entourage ou sur le marché privé. Tout en considérant le risque associé à cette transaction, le taux à utiliser est évidemment celui conclu entre les deux parties pour la durée convenue. Si le taux varie selon le marché, par exemple le taux préférentiel plus une marge, la norme de 4,3 % (ajustée au besoin) devrait être utilisée, du moins après dix ans, le cas échéant.
- Les actions privilégiées d'une société *privée* ont généralement un taux de dividende qui leur est rattaché. Si les dividendes sont dits « cumulatifs », le taux de ces derniers peut être utilisé dans la mesure où il est raisonnable de penser que la société en question sera rentable au cours des années en question. En plus de l'échéancier de rachat des actions de gel d'un parent, par exemple, l'ajout d'un taux de dividende est souvent de mise.
- Vous isolez, dans les projections, une partie du portefeuille de votre client dans laquelle il investit dans des titres différents, par exemple, dans des obligations « à haut risque » ou des titres « liquides ». L'important est que l'ensemble des investissements de votre client reflète son profil d'investisseur.

Pour notre illustration

Cette catégorie d'actif étant très présente dans les différents profils d'investisseurs, particulièrement dans les profils modéré (45 %) et conservateur (70 %) de notre exemple, il n'est pas surprenant qu'une augmentation de 50 points de base de celle-ci ait un impact positif de 597 000 $ sur la valeur liquidative à 95 ans.

Les actions canadiennes

Le RRQ et le RPC constituent aussi, pour cette catégorie d'actif, une source importante d'information. Le sondage annuel de l'IQPF auprès de professionnels de l'investissement de même que les données des 50 dernières années viennent compléter le tableau des expectatives de rendements. À la moyenne de ces résultats, une marge de sécurité de 50 points de base est retranchée avant d'arrondir au 0,1 % près. Pour 2023, le résultat est de 6,2 %.

Encore une fois, une marge de 50 points de base peut être ajoutée ou retranchée selon la situation, et ce, dans le respect des Normes. Plusieurs facteurs peuvent faire en sorte qu'une telle marge puisse s'appliquer. Par exemple, l'utilisation de services professionnels en gestion de portefeuille, qui incluent un rééquilibrage automatique, semble augmenter le rendement moyen d'un portefeuille.

Toutefois, si vous êtes en mesure de justifier des rendements à l'extérieur de ces balises, s'ils sont « raisonnables », vous pourriez les utiliser avec une note indiquant les raisons de votre dérogation aux Normes. Soyez toutefois conscient des risques associés à ce geste de non-respect.

Un mot sur les projections stochastiques et la méthode Monte Carlo

Afin de mieux cerner le risque associé à des projections financières, les projections financières peuvent être faites sur une base stochastique, c'est-à-dire dont certains paramètres varient dans le temps sur une base aléatoire. Contrairement à la méthode déterministe, qui illustre un seul scénario avec des hypothèses fixes, de telles projections ont l'avantage de quantifier plus précisément le risque en simulant une multitude de scénarios utilisant des variables aléatoires auxquelles sont greffés des écarts-types. Les actions sont tout indiquées pour l'utilisation d'une telle méthode, mais pratiquement toutes les variables peuvent faire l'objet de telles simulations si elles sont bien contrôlées.

Afin de respecter les Normes, vous devriez utiliser un taux de rendement égal à celui de ces dernières auquel vous ajoutez 50 points de base (pour les actions seulement) en plus de la moitié d'une variance – écart-type au carré – raisonnable, que vous pouvez déterminer, notamment, si vous avez accès à des données historiques.

Par exemple, le calcul du taux de rendement des actions canadiennes à utiliser en situation stochastique pour 2023 en utilisant un écart-type de 15,88 %, soit celui des rendements des actions canadiennes de l'Addenda aux Normes de 1960 à 2022, serait le suivant :

6,2 % + 0,5 % + (0,1588)2/2 = 7,96 %

Étant donné l'ampleur du sujet, une discussion sur ces deux paramètres (50 points de base et écart-type) ainsi que sur l'utilisation, en général, d'une méthode stochastique fera l'objet d'un prochain article.

Pour notre illustration
Cette catégorie d'actif étant vraiment importante tout au long des projections, particulièrement avant 65 ans à cause du profil audacieux, l'impact d'une variation va se faire sentir de façon importante. Sans surprise, donc, un ajout de 50 points de base au rendement des actions canadiennes enrichit la succession de 696 000 $.

Les actions étrangères des marchés (ou pays) développés et émergents

Les États-Unis, l'Europe, l'Australasie et l'Extrême-Orient sont les régions dont les titres composent la catégorie d'actif *actions étrangères des marchés (ou pays) développés*.

Les rendements de ces catégories sont calculés à partir des quatre mêmes catégories que les actions canadiennes, les paramètres de ces dernières étant utilisés tels quels pour les pays développés. Un ajustement à la hausse de 90 points de base est appliqué aux actions des pays émergents pour refléter la prime de risque additionnelle. À l'instar des actions canadiennes, un retranchement de 50 points de base avant d'arrondir au 0,1 % près résulte en un rendement de 6,5 % pour l'année 2023 pour les actions des pays développés et 7,4 % pour celles des pays émergents.

Comme pour les autres catégories d'actif, le respect des Normes n'est pas entaché par un écart de +/- 50 points de base de ces pourcentages. Un écart plus grand nécessite une justification.

Pour notre illustration

Pour les actions étrangères des pays développés, une augmentation du rendement à 7,0 % enrichit les héritiers de 283 000 $ alors qu'un rendement de 7,9 % des actions des pays émergents le fait à la hauteur de 149 000 $.

Profils d'investisseur et répartition d'actifs

Le profil d'investisseur ne fait pas l'objet d'une norme. Il va de soi que la répartition d'actif recommandée doit être en lien direct avec le profil de votre client.

Si votre outil de calcul est suffisamment flexible, vous avez intérêt à faire évoluer le profil de votre client dans le temps, de la façon la plus réaliste possible.

Si ce dernier a un profil audacieux aujourd'hui, il est très possible qu'il ne le soit plus à un âge plus avancé. Nous disons « possible » parce que ce n'est pas une certitude. Certaines personnes âgées peuvent avoir une tolérance au risque très élevée pour leur portefeuille, pour diverses raisons.

L'une d'entre elles est qu'il est possible que, malgré les scénarios les plus pessimistes, le client n'épuise jamais son portefeuille d'investissement. C'est le cas, par exemple, pour un retraité avec un portefeuille de 20 M$ ayant un coût de vie annuel de 100 000 $. Dans ce cas, l'utilisation d'un profil fixe dans le temps pourrait être judicieuse, particulièrement si ce sont les héritiers eux-mêmes qui s'occupent de ce portefeuille. Ces derniers ne voudront peut-être pas immobiliser des sommes importantes en dépôts garantis pendant plusieurs années en sachant que, en fin de compte, ce sont eux qui paieront le prix d'un rendement espéré plus faible.

Cependant, faire évoluer le profil attendu du client mène souvent à des résultats plus réalistes. En effet, un profil modéré, constitué de 50 % d'actions, pourrait empêcher le client de dormir à 88 ans…

D'autre part, si vous utilisez une gestion de type « *bucket approach* », où les liquidités nécessaires pour les trois à quatre années suivantes sont mises de côté dans des placements sécuritaires assez liquides et que le client est bien éduqué en cette matière, il pourrait être convenable d'utiliser un profil légèrement plus audacieux pour la portion investie dans les marchés. L'important est de faire correspondre, le plus fidèlement possible, la répartition d'actif dans le portefeuille du client à son profil au fil du temps, profil qui tient notamment compte de sa *capacité* et de sa *volonté* à prendre des risques.

Pour notre illustration

Comme la variation de rendement a un impact très important sur l'évolution des comptes d'investissement, on peut s'attendre à ce que le maintien d'un profil audacieux fixe jusqu'à 95 ans augmente de façon significative la valeur successorale. Effectivement, un gain de 3,9 M$ se produit.

Certains préféreront utiliser un profil modéré fixe en remplacement d'un profil audacieux évoluant dans le temps. En faisant cela, c'est une réduction de la valeur successorale de 967 000 $ à laquelle nous faisons face. Il faut être conscient qu'une telle substitution est plutôt arbitraire. De plus, bien qu'elle puisse donner des résultats plus similaires à la situation réelle que la conservation d'un profil audacieux, elle sous-estime toujours la valeur successorale projetée à court et moyen terme (et, dans notre cas, à long terme).

Frais de gestion

Si le taux de rendement des différentes catégories d'actif est important, les frais le sont tout autant. Chaque dollar gagné en diminution de frais pour le client est un dollar de rendement, souvent net, de plus.

En cette matière, il n'y a pas de norme comme telle à respecter parce que cet élément varie au cas par cas. Cependant, les rendements bruts calculés doivent être réduits des frais. L'idéal est, évidemment, de les représenter le plus fidèlement possible. Pour ce faire, vous pouvez les diviser en deux parties :

- les « frais de placement », frais que les gestionnaires de portefeuille facturent. Ces frais devraient être identifiés pour chaque catégorie d'actif de sorte qu'une répartition différente amène des frais différents. Si le portefeuille est en gestion privée, ce pourrait être une grille de frais évoluant selon la taille de l'actif investi chez le(s) gestionnaire(s).
- les « honoraires » du conseiller. Si le client investit avec vous, ce sont évidemment « vos » honoraires.

Même si les honoraires sont exprimés en pourcentage de l'actif sous gestion, ils ne constituent pas pour autant des commissions. La différence est importante sur le plan de la fiscalité.

Dans le meilleur des mondes, vous devriez être en mesure d'appliquer la déduction fiscale de vos honoraires pour les comptes non enregistrés et les comptes de sociétés. Si votre outil de calcul ne tient pas compte de la fiscalité des honoraires et que les sommes sous gestion sont importantes, vous devriez ajuster les frais, à la baisse, pour en tenir compte. Cet aspect peut revêtir une grande importance comme nous le verrons dans notre illustration.

Vos honoraires devraient également faire l'objet d'une grille de tarification qui varie en fonction de la taille de l'actif sous gestion. Il est irréaliste d'illustrer des honoraires de 1,25 % que vous pourriez charger sur un compte de 25 000 $ lorsque celui-ci atteint une valeur de 10 M$!

Pour notre illustration

La grille utilisée pour les frais de placement (non déductibles) est de 0,10 % pour les actifs en court terme, 0,69 % pour les titres à revenu fixe, 1,0 % pour les actions canadiennes et 1,065 % pour les actions étrangères. Les honoraires du conseiller sont fonction d'une grille de 1,25 %, pour les portefeuilles de 50 000 $ et moins jusqu'à 0,3 % pour un portefeuille de 10 M$ et plus. La valeur des portefeuilles est ajustée à l'inflation.

La répartition d'actif pour le profil audacieux illustré est de 5 % en court terme, 20 % en revenu fixe, 35 % en actions canadiennes, 25 % en actions étrangères de pays développés et 15 % en actions de pays émergents.

Les frais de placement, après taxes, évoluent ainsi de 1,06 % à 0,85 % dans le temps alors que les honoraires, après taxes toujours, varient de 0,92 % à 0,69 %.

Si les frais n'évoluaient pas dans le temps, ils demeureraient toujours à 1,98 % (1,06 % + 0,92 %), ce qui ne constitue pas un écart énorme par rapport à l'évolution illustrée. Dans ce cas, la sous-estimation de la valeur accumulée à 95 ans serait tout de même de 695 000 $ si l'on tient compte de la déductibilité des honoraires.

À l'inverse, si les frais évoluaient, mais qu'on négligeait la déductibilité de ces derniers, le manque à gagner serait de 668 000 $ pour la succession dans 55 ans. Pour simuler des frais de gestion – presque entièrement dans la société – qui ne feraient pas l'objet d'une déduction, il

aurait fallu leur appliquer un facteur de 0,768 (honoraires initiaux de 0,706 % avec les taxes, au lieu de 0,920 %).

Norme à caractère démographique

Il n'y a qu'une seule norme dans cette section. Elle a trait à l'espérance de vie, ou plutôt à l'espérance de *survie*, selon l'âge atteint du client et de son conjoint, le cas échéant. Ce point est crucial étant donné que, malgré les autres variables que nous avons vues, le risque de survie est souvent le plus grand risque financier auquel une personne fait face.

La table intitulée *Probabilité de survie* est construite à l'aide d'une table de mortalité développée à partir des données sur les régimes de retraite publics et privés au Canada, la table CPM 2014. Il faut comprendre que, grâce à la compilation de nouvelles données, les taux de mortalité s'affinent constamment. À un certain moment, une table, jusqu'alors utilisée, devient désuète même si elle tentait de prédire les améliorations futures des taux de mortalité à l'aide d'une échelle conçue à cette fin. Pour cette raison, les tables à utiliser dans un contexte précis, changent à une certaine fréquence, selon les écarts observés avec la réalité.

Il est recommandé de faire des projections financières jusqu'à un âge où les probabilités de survie sont au *maximum* de 25 %. Avec cette approche, un décès du client à son espérance de vie ferait donc en sorte qu'il resterait de l'argent à la succession, à moins que les revenus ne soient constitués que de rentes.

Avec un épuisement des comptes à l'âge où la probabilité de survie est de 25 %, cela signifie donc que le client a une chance sur quatre de « survivre à son capital ». Ce point nécessite d'être discuté avec le client. Une chance sur quatre, ce peut être trop, surtout s'il n'a aucun autre actif important.

L'utilisation de rentes viagères peut être une solution à moindre coût pour protéger contre le risque de survie.

Si le client est un fumeur ou, pour quelque raison que ce soit, n'a pas un état de santé « standard » pour son âge, des probabilités supérieures à 25 % peuvent être utilisées pour la fin des projections.

Si vous vous y connaissez en calculs actuariels, vous pouvez utiliser la table de référence pour développer votre propre tableau de probabilité de survie, particulièrement si le client n'a pas une assurabilité régulière ou qu'il existe une grande différence d'âge avec son conjoint.

Les tables de mortalité (une pour les hommes et une pour les femmes) CPM 2014 se trouvent ici :

- pour les hommes : https://mort.soa.org/ViewTable.aspx?&TableIdentity=2790
- pour les femmes : https://mort.soa.org/ViewTable.aspx?&TableIdentity=2791

et les échelles d'amélioration CPM B

- hommes : https://mort.soa.org/ViewTable.aspx?&TableIdentity=2798
- femmes : https://mort.soa.org/ViewTable.aspx?&TableIdentity=2799

Le document de l'Institut canadien des actuaires *La mortalité des retraités canadiens*, produit en 2014 et expliquant le développement de ces facteurs, se trouve au https://www.cia-ica.ca/docs/default-source/2014/214013f.pdf. Il contient un exemple de l'application de l'échelle d'amélioration aux pages 9 et 10.

Pour notre illustration

Les montants de valeur successorale illustrent cette dernière à l'âge de 95 ans, jusqu'à maintenant dans notre exemple. Plus précisément, notre client, âgé de 40 ans, est né le 1er janvier 1983 et les projections se terminent le 31 décembre 2078. Notre client a donc 95 ans le 31 décembre 2078, mais fête son 96e anniversaire le lendemain. Sa probabilité de survie est donc d'environ 20 % selon la table.

En réduisant ce pourcentage à 10 %, l'âge ultime est de 98 ans. En considérant la nuance ci-dessus, nous ajouterons ainsi deux ans de survie. La valeur diminue de 123 000 $ (dollars de 2080) pour ces deux années de report.

Étant donné l'impact relativement faible de ce report, cela signifie que le décaissement des comptes est à peine supérieur au rendement de ceux-ci. Évidemment, plus les retraits sont importants par rapport aux soldes, plus le risque est élevé.

Éléments ne faisant pas l'objet d'une norme

Les catégories et sous-catégories d'actifs telles les obligations étrangères, les actions américaines, les actions de type « valeur » ou « croissance » ainsi que les actions de petite capitalisation ne font pas l'objet de normes, notamment parce que le RPC et le RRQ n'ont pas d'hypothèses à leur endroit dans leurs évaluations actuarielles.

Comme le résultat final est généralement nul, le taux de change entre le dollar canadien et d'autres devises est considéré comme stable pour les Normes. Si vous décidez de tenir compte d'une évolution d'un taux, vous devez, comme toute dérogation aux Normes, l'indiquer clairement. Une analyse de sensibilité devrait être faite si le client possède des investissements ou des revenus dans une autre devise.

Le marché immobilier, avec ses nombreuses particularités régionales, n'a pas de norme à suivre. C'est au planificateur financier d'effectuer ses recherches pour estimer le plus réalistement possible, l'indexation de la valeur des immeubles résidentiels, commerciaux et industriels.

Conclusion

Les Normes existent pour protéger le client et le planificateur financier. Il ne faut pas les voir comme des irritants, mais comme un chemin balisé à suivre pour faire des calculs de projections financières réalistes.

Il est fortement recommandé de les suivre. Elles constituent un tout cohérent.

Même si les objectifs et historiques de rendement de tel ou tel gestionnaire de portefeuille peuvent être nettement supérieurs à ce que dictent les Normes, ou encore si un compétiteur a déjà présenté des résultats avec des hypothèses différentes, vous devriez utiliser les Normes pour vos projections et recommandations qui en découleront.

Si vous désirez absolument montrer au client quelle serait sa situation si votre gestionnaire atteignait sa cible, ou si les hypothèses possiblement arbitraires de votre compétiteur se réalisaient, par exemple, rien ne vous empêche de faire des scénarios alternatifs, sous forme d'annexes, en modifiant certaines hypothèses et en les indiquant clairement, particulièrement si elles sortent des balises.

En somme, les Normes existent pour le bien de tous. Sachez vous en servir à bon escient !

Lectures complémentaires :

Obligatoire :

RETRAITE QUÉBEC, *Évaluation actuarielle du Régime de rentes du Québec au 31 décembre 2021*, p. 85-87 ; en ligne : <https://www.retraitequebec.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/RetraiteQuebec/fr/publications/nos-programmes/regime-de-rentes/evaluation-actuarielle/1004f-evaluation-actuarielle-rrq-2021-complet.pdf>.

Facultatives :

IQPF, *Addenda aux Normes d'hypothèses de projection 2023* ; en ligne : <https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-nhp2023-addenda.xlsx>.

BUREAU DU SURINTENDANT DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES, *Régime de pension du Canada - 31e Rapport actuariel* ; en ligne : <https://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/oca-bac/ar-ra/cpp-rpc/Pages/cpp31.aspx>.

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

NOUVELLES TECHNOLOGIES ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : DES ENJEUX ÉTHIQUES ET CRITIQUES POUR LES SERVICES FINANCIERS

Bien des œuvres cinématographiques et littéraires depuis le début du dernier siècle ont traité de l'intelligence artificielle (IA) et des systèmes d'intelligences artificielles (SIA) de manière parfois légère, mais souvent de façon plus grave dans des œuvres d'anticipations dystopiques. Par exemple, en entendant ces termes, on pense souvent au film *Terminator 2,* dans lequel les machines intelligentes prennent le contrôle de l'humanité. Plus près de nous, le film documentaire *The Social Dilemma* traite de la montée en popularité des réseaux sociaux et de certaines de leurs dérives. Cependant, d'autres œuvres démontrent une autre facette plus avantageuse de ces évolutions technologiques pour le genre humain comme les livres *Homo deus*[1] et *21 leçons pour le XXIe siècle*[2] (Harari 2015 et 2018), qui touchent en partie le développement de l'IA et ses possibles conséquences dans un futur proche. Ces développements entraîneront des répercussions sur la société en général et sur l'industrie du conseil financier en particulier. Il est donc important de se sensibiliser et de s'y préparer. Avant d'aborder un tel sujet, il est de mise de se familiariser avec les termes techniques et il existe plusieurs lexiques[3] traitant de la terminologie propre à ce domaine.

L'avantage évident des SIA est la capacité et la vitesse tant pour le calcul que pour le traitement de l'information. Les algorithmes de SIA peuvent traiter et analyser une incroyable quantité d'information avec une capacité d'apprentissage et de perfectionnement infiniment plus grande que celle d'un être humain. Des simulations très poussées dans divers domaines sont maintenant possibles, comme le montre le partenariat entre l'Université de Sherbrooke et Laplace Insights en 2020 pour repousser les frontières de l'IA au service de la finance[4].

Le développement des nouvelles technologies de l'IA et des SIA avance à grands pas. Ces progrès touchent tous les secteurs. Ainsi, les robots conversationnels (*chabots*) peuvent répondre aux questions des utilisateurs du site web d'une entreprise. Également, plusieurs fonctions de l'entreprise bénéficient ou pourront profiter de ces développements dans le futur pour systématiser certains processus et accélérer le traitement d'une masse d'information afin de faciliter la prise de décision et être de ce fait plus agiles. Dans le domaine des ressources humaines, les SIA sont utiles pour traiter les candidatures reçues à la suite de la publication d'offres d'emploi ou pour effectuer des recherches dans des bases de données légales et scientifiques par exemple.

Principaux enjeux éthiques et critiques

Une des questions fréquentes touche la neutralité des algorithmes et de l'IA en général. En fait, l'IA est en mesure de suivre des ordres dictés par les humains pour remplir des tâches formelles, mais la question est de savoir si ces commandes sont biaisées à leur tour, à l'image des humains qui les formulent, comme les humains peuvent l'être. Par exemple, l'IA est en mesure de répéter des actions indéfiniment, mais est incapable de comprendre les mots et les phrases contenues dans l'information. Ainsi, elle n'a pas la capacité de raisonnement nécessaire pour comprendre qu'elle participe à encourager le biais de confirmation des individus[5]. On ne peut donc pas vraiment affirmer qu'elle est neutre ou pas.

Il faut aussi considérer l'enjeu de l'imputabilité des créateurs qui mettent l'IA et les SIA en place. En effet, des biais peuvent être alimentés par les algorithmes à partir de deux sources : la programmation et les données utilisées pour l'apprentissage. Or, les humains sont à la source des intrants dans le processus par l'entremise des programmeurs et ingénieurs, qui entraînent les divers algorithmes à réaliser des tâches, en fonction de ce qu'ils croient bon. Ils intègrent ainsi leurs propres valeurs et croyances dans le système[6]. La responsabilité des chercheurs, programmeurs et ingénieurs sur le fonctionnement et le comportement

1 Yuval Noah HARARI, *Homo Deus*, Paris, Albin Michel, 2015, p. 395-427.
2 Yuval Noah HARARI, *21 leçons pour le XXIe siècle*, Paris, Albin Michel, 2018, p. 37-61.
3 OFFICE QUÉBÉCOIS DE LA LANGUE FRANÇAISE, *Une intelligence artificielle bien réelle : les termes de l'IA, 2020* ; en ligne : <https://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/vocabulaire-intelligence-artificielle.aspx>.
4 UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE, « L'Université de Sherbrooke s'associe à Laplace Insights pour repousser les frontières de l'intelligence artificielle au service de la finance », communiqué de presse du 2 octobre 2020 ; en ligne : <https://www.usherbrooke.ca/actualites/relations-medias/communiques/2020/octobre/communiques-detail/43589>.
5 COMMISSION DE L'ÉTHIQUE EN SCIENCE ET EN TECHNOLOGIE, « Les enjeux éthiques que soulèvent les algorithmes », Gouvernement du Québec, 7 juillet 2021 ; en ligne : <https://www.ethique.gouv.qc.ca/fr/actualites/ethique-hebdo/eh-2021-07-07/>.
6 Jocelyn MACLURE et Marie-Noëlle SAINT-PIERRE, « Le nouvel âge de l'intelligence artificielle : une synthèse des enjeux éthiques », (2018) 30-2 *Les Cahiers de propriété intellectuelle* 741-765 ; en ligne : <https://www.lescpi.ca/articles/v30/n3/le-nouvel-age-de-lintelligence-artificielle-une-synthese-des-enjeux-ethiques/>.

de leurs algorithmes est un point central, en raison de ce que l'on peut appeler le biais de programmation[7].

L'IA amène ainsi des enjeux éthiques en termes de dilemme et de conflit de valeurs. L'éthique des algorithmes concerne les questions morales de leur programmation. L'éthique des SIA touche le questionnement de ce qui est juste et bon concernant les SIA[8]. Par exemple, est-il correct de laisser les SIA de réseaux sociaux libres de toute contrainte ? Ces réseaux devraient-ils vérifier la véracité des informations partagées ou permettre le partage de fausses nouvelles ? Des enjeux critiques concernent les situations concrètes de pouvoir, soit la possibilité d'agir ou non dans une situation donnée. Par exemple, étant donné qu'un réseau social appartient à une entreprise privée, il est impossible pour des personnes de l'extérieur de vérifier son fonctionnement, comment elle traite la validité des informations, ou si elle les revend à d'autres entités. Dans ce domaine de l'éthique, il y a une multitude de questions pertinentes à se poser selon divers angles (Gilbert, 2020 ; CEST, 2021 ; Maclure et St-Pierre, 2018). En voici quelques exemples :

- Les SIA vont-ils valider les informations partagées (sources crédibles et vérifiables) et si oui, la validation est-elle humaine ou automatisée ?
- Les données personnelles sont-elles confidentielles ou partageables à d'autres entités, monétisables sans autorisation ?
- Le consentement d'utilisation des réseaux sociaux est-il libre et éclairé (contrat d'adhésion trop technique, complexe) ?
- L'utilisateur peut-il demander le retrait de ses informations et recherches (droit à l'oubli) ?
- Qui est ultimement responsable des algorithmes des SIA et des conséquences de leur utilisation (imputabilité) ?
- Comment s'assurer que les SIA ne sont pas biaisés et ne provoquent pas de discrimination ?
- Est-il possible de se fier totalement à un SIA dont on peine à bien comprendre le fonctionnement interne et qui est souvent comparé à une « boîte noire » ?

Ces enjeux suscitent réflexion et analyse selon divers cadres conceptuels éthiques appropriés. Nous avons remarqué que certaines approches sont plus ciblées sur les créateurs et responsables des applications utilisant l'IA et les SIA comme la grille de réflexivité de l'Observatoire international sur les impacts sociétaux de l'IA et du numérique (OBVIA)[9], un réseau de recherche regroupant des spécialistes québécois, nationaux et internationaux, qui travaillent à maximiser les retombées positives et à minimiser les impacts négatifs de l'intelligence artificielle et du numérique. Aussi, d'autres approches sont plus générales et englobent les utilisateurs, les responsables des SIA et la population comme le cadre conceptuel de la Déclaration de Montréal[10], une initiative de l'Université de Montréal au sujet des principes éthiques et responsables du développement de l'IA.

Perspectives pour l'avenir

Les sociétés qui se spécialisent en IA et SIA sont de plus en plus présentes dans plusieurs secteurs financiers aux États-Unis et se spécialisent dans des domaines tels que l'analyse des dossiers de crédit, les services bancaires personnalisés, la gestion des divers risques financiers, les transactions de chaîne de blocs et la négociation boursière à haute fréquence[11]. En assurance, par exemple, les SIA et les processus améliorés grâce à l'IA peuvent réduire le délai de traitement des informations et améliorer la qualité de ce traitement, alléger les tâches administratives et faciliter l'analyse de risques, contribuant ainsi à prévenir la fraude[12].

Au Québec, le secteur des services financiers, dont la planification financière, sera touché par les mêmes phénomènes sociétaux que les autres domaines d'emplois, à savoir la pénurie de main-d'œuvre et de nombreux départs à la retraite d'ici environ une dizaine d'années. Avec tout près de 5000 planificateurs financiers pour une population au Québec d'environ 8,5 millions de personnes, un des défis demeure l'accessibilité de l'offre en conseil financier à la population. Actuellement, une partie de la population n'a que peu ou pas d'accès à des conseils financiers et des services en planification financière adaptés. Certaines institutions financières en Amérique du Nord par exemple tentent de remédier au problème par l'utilisation de SIA (conseillers-robots virtuels) afin de desservir une partie de leur clientèle. Cela amène plusieurs questionnements en matière de réglementation, de déontologie ainsi que d'éthique, tels que :

- La responsabilité : Un conseiller et sa firme ont des obligations déontologiques et souvent une responsabilité fiduciaire envers leurs clients[13]

7 *Ibid.*

8 Martin GILBERT, « Qu'est-ce que l'éthique des algorithmes ? », billet de blogue, 4 août 2020 ; en ligne : <https://martin-gibert.medium.com/quest-ce-que-l-éthique-des-algorithmes-b681dac27334>.

9 L'Observatoire international sur les impacts sociétaux de l'IA et du numérique ; voir en ligne : <https://observatoire-ia.ulaval.ca/grille-de-reflexivite-portant-sur-les-enjeux-ethiques-des-systemes-dintelligence-artificielle-sia/>.

10 La Déclaration de Montréal pour un développement responsable de l'intelligence artificielle ; voir en ligne : <https://www.declarationmontreal-iarespon-sable.com>.

11 Alyssa SCHROER, « 29 examples of AI in Finance », 24 mars 2023, *Built In* ; en ligne : <https://builtin.com/artificial-intelligence/ai-finance-banking-appli-cations-companies>.

12 Adam UZIALKO, « Artificial Insurance? How machine learning is transforming underwriting », 21 février 2023, *Business News Daily* ; en ligne : <https://www.businessnewsdaily.com/10203-artificial-intelligence-insurance-industry.html>.

(Duffy, Parrish, 2021). Si un SIA offre des services financiers adaptés à une certaine clientèle, la question se pose de savoir qui serait ultimement responsable dans le cas d'erreurs ou de conseils mal adaptés ?

- Protection des renseignements personnels : Les informations du client sont-elles partagées avec un autre département de l'institution financière pour lui offrir des produits ciblés ? Est-ce que le client peut refuser le partage de ses données ?

- Biais cognitifs : Les SIA seront-ils programmés en tenant compte de la diversité de la clientèle selon des critères comme l'âge, le sexe, la nationalité, la localisation, etc. ? Par exemple, la clientèle plus jeune aurait tendance à utiliser les services financiers virtuels d'un robot-conseiller tandis que la clientèle plus âgée rechercherait davantage le contact plus personnalisé d'un conseiller humain[14]. Un autre exemple touche la non-représentativité des cotes de crédit pour l'octroi d'un prêt. Des segments de la population ayant peu d'historiques de crédit pourraient être refusés par des algorithmes de SIA sur la base de ces critères, ce qui contribuerait à augmenter les disparités socio-économiques dans la population, notamment dans certaines régions géographiques[15].

- Discrimination : En assurance, il faut faire la différence entre la discrimination raisonnée (tarification selon l'âge et le sexe, fumeur/non-fumeur, etc.) et une tarification arbitraire qui consisterait à utiliser l'origine ethnique ou le code postal des clients, soit ce que l'on appelle « proxy discrimination [16] ».

L'offre de services financiers et des professionnels divers (tels que les comptables, avocats, notaires, etc.) par l'entremise de SIA deviendra fort probablement plus encadrée de manière réglementaire, déontologique et légale afin de protéger la population. Ces services étant souvent considérés comme quasi essentiels, il est important de s'assurer que des SIA ne discriminent pas certains groupes et sous-groupes de la population. Certaines organisations professionnelles telles que CPA Canada (2019)[17] et le National Association of Insurance Commissioners (NAIC) aux États-Unis (2020)[18] ont élaboré des documents et sites web de sensibilisation, des formations et des politiques au sujet de l'utilisation future de l'IA dans leurs domaines respectifs. De plus en plus de professions libérales mettront en place de tels outils et documents afin de mieux encadrer l'utilisation des nouvelles technologies dans le cadre de leur activité.

Conclusion

Dans un avenir plus ou moins rapproché, nous serons fort probablement confrontés à la présence de robots intelligents pouvant copier certains comportements humains. Également, d'autres innovations technologiques faisant appel à l'IA arrivent à grands pas ou sont en train d'être testées, comme les véhicules intelligents et la conduite 100 % autonome. Comment encadrer ces technologies afin de ne pas tomber dans certaines dérives ? Quels sont les cadres de raisonnement et d'analyses éthiques qui devront être utilisés afin de réguler l'utilisation de l'IA et des SIA ? Il est important d'y penser dès maintenant, car ce moment pourrait être plus proche que l'on pense. Le domaine de la planification financière n'y échappera pas. Il convient d'avoir une approche d'ouverture et d'adaptabilité envers le phénomène. Gardons en tête que dans le nouveau guide des compétences de la planification financière, deux des compétences transversales requises sont la pensée numérique et l'éthique. Elles s'appliquent fort bien au développement des technologies et de l'intelligence artificielle. Dans un avenir pas si lointain, vous offrirez peut-être vos services en planification financière par l'intermédiaire d'un avatar dans Meta (anciennement Facebook) aux clients ayant décidé d'adopter un mode d'existence virtuelle dans un monde de réalité augmentée grâce à l'IA. Cela semble loin et improbable, et pourtant, serait-ce si surprenant ?

13 Sophia DUFFY et Steve PARRISH, « You Say Fiduciary Fiduciary, I Say Binary Binary: A Review and Recommendation of Robo-Advisors and the Fiduciary and Best Interest Standards », (2021) 17-1 *Hastings Business Law Journal* 3 ; en ligne : <https://repository.uchastings.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1213&context=hastings_business_law_journal>.

14 Alberto G. ROSSI et Stephen P. UTKUS, « The Needs and Wants in Financial Advice: Human versus Robo-advising » ; en ligne : SSRN <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3759041>.

15 Laura BLATTNER et Scott NELSON, « How Costly is Noise? Data and Disparities in Consumer Credit » ; en ligne : Cornell University <https://arxiv.org/abs/2105.07554>.

16 Anya E.R. PRINCE et Daniel SCHWARCZ, « Proxy Discrimination in the Age of Artificial Intelligence and Big Data » (2020) 105-3 *Iowa Law Review* 1257 ; en ligne : <https://ilr.law.uiowa.edu/print/volume-105-issue-3/proxy-discrimination-in-the-age-of-artificial-intelligence-and-big-data/>.

17 CPA CANADA, « L'automatisation et l'IA feront évoluer le rôle des CPA : Ressources », 2019 ; en ligne : <https://www.cpacanada.ca/fr/ressources-en-comptabilite-et-en-affaires/domaines-connexes/technologies-et-gestion-de-linformation/publications/ia-automatisation-cpa>.

18 NATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE COMMISSIONERS, « Principles on Artificial Intelligence (AI) » ; en ligne : <https://content.naic.org/sites/default/files/inline-files/AI%20principles%20as%20Adopted%20by%20the%20TF_0807.pdf>.

Salomon Gamache
LL. M. Fisc., F.Pl., CLU, CIM, FCSI
Vice-President, Development and Quality of Practice
Institut québécois de planification financière

NEW TECHNOLOGIES AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE: ETHICAL AND CRITICAL ISSUES FOR FINANCIAL SERVICES

Since the beginning of the last century, many cinematographic and literary works have dealt with artificial intelligence (AI) and artificial intelligence systems (AIS), sometimes in a light-hearted way, but often in a more serious way in works of dystopian anticipation. For example, when we hear these terms, we often think of the film *Terminator 2*, in which intelligent machines take control of humanity. Closer to home, the documentary film *The Social Dilemma* deals with the rise in popularity of social networks and some of their excesses. However, other works show another, more beneficial facet of these technological developments for humankind, such as the books *Homo Deus*[1] and *21 leçons pour le XXIe siècle*[2] (in English: *21 Lessons for the 21st Century*), which deal in part with the development of AI and its possible consequences in the near future. These technological developments will lead to repercussions for society in general and the financial advice industry in particular. It is therefore important to be aware of and prepare for them. Before tackling such a subject, it is a good idea to familiarize yourself with the technical terms; there are several glossaries[3] dealing with the terminology specific to this field.

The obvious advantage of AIS is their capacity and speed, both in terms of calculation and information processing. AIS algorithms can process and analyze an incredible amount of information, with a capacity for learning and improvement infinitely greater than that of a human being. Very advanced simulations in various fields are now possible, as shown by the 2020 partnership between Université Sherbrooke and Laplace Insights to push back the frontiers of AI in the service of finance.[4]

The development of new AI and AIS technologies is proceeding quickly. These advances affect all sectors. For example, conversational robots (chatbots) can answer questions from users of a company's website. A number of corporate functions are also benefiting, or may benefit in the future, from developments that systematize certain processes and speed up the processing of large volumes of information, thereby facilitating decision-making and increasing agility. In the field of human resources, AIS are useful for processing applications received following the publication of job offers. They can also be useful for carrying out searches in legal and scientific databases, for example.

Main Ethical and Critical Issues

One of the most frequently asked questions concerns the neutrality of algorithms and AI in general. AI is able to follow orders dictated by humans to carry out formal tasks, but the question is whether these orders are biased, in the image of the humans who formulate them, since humans can be biased. For example, AI is able to repeat actions indefinitely, but is unable to understand the words and phrases contained in the information. As a result, it lacks the reasoning capacity to understand that it is helping to encourage confirmation bias in individuals.[5] So we can't really say that it is or isn't neutral.

There is also the issue of the accountability of the creators of AI and AIS. Algorithms can be fed biases from two sources: the programming and the data used for learning. Humans are the source of inputs into the process via programmers and engineers, who train the various algorithms to perform tasks according to what they think is right. In this way, they incorporate their own values and beliefs into the system.[6] The responsibility of researchers, programmers and engineers for the operation and behaviour of their algorithms is a central issue, because of what we might call programming bias.[7]

AI thus raises ethical issues in terms of dilemmas and conflicts of values. The ethics of algorithms concern the moral issues involved in programming them. The ethics of AIS involve questioning what is right and

1 Yuval Noah HARARI, Homo Deus (Paris: Albin Michel, 2015) pp. 395-427.
2 Yuval Noah HARARI, 21 leçons pour le XXIe siècle (Paris: Albin Michel, 2018) pp. 37-61.
3 OFFICE QUÉBÉCOIS DE LA LANGUE FRANÇAISE, Une intelligence artificielle bien réelle : les termes de l'IA, 2020; online: <https://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/vocabulaire-intelligence-artificielle.aspx>.
4 UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE, "L'Université de Sherbrooke s'associe à Laplace Insights pour repousser les frontières de l'intelligence artificielle au service de la finance", Press release of October 2, 2020; online: <https://www.usherbrooke.ca/actualites/relations-medias/communiques/2020/octobre/communiques-detail/43589>.
5 COMMISSION DE L'ÉTHIQUE EN SCIENCE ET EN TECHNOLOGIE, "Les enjeux éthiques que soulèvent les algorithmes", Gouvernement du Québec, July 7, 2021; online : <https://www.ethique.gouv.qc.ca/fr/actualites/ethique-hebdo/eh-2021-07-07/>.
6 Jocelyn MACLURE and Marie-Noëlle SAINT-PIERRE, "Le nouvel âge de l'intelligence artificielle : une synthèse des enjeux éthiques", (2018) 30-2 Les Cahiers de propriété intellectuelle 741-765; online : <https://www.lescpi.ca/articles/v30/n3/le-nouvel-age-de-lintelligence-artificielle-une-synthese-des-enjeux-ethiques/>.
7 *Ibid.*

good about AIS.[8] For example, is it right to leave the AIS of social networks unconstrained? Should these networks check the veracity of the information shared or allow the sharing of fake news? Critical issues concern real-life situations of power, i.e., the ability to act or not to act in a given situation. For example, given that a social network belongs to a private company, it is impossible for outsiders to check how it operates, how it handles the validity of information, or whether it resells it to other entities. In this area of ethics, there are a multitude of relevant questions to ask from various angles.[9] Here are a few examples:

- Will AIS validate the information shared (credible and verifiable sources) and if so, is the validation human or automated?
- Is personal data confidential, or shareable with other entities? Is it monetizable without permission?
- Is consent to use social networks free and informed (membership contract too technical, complex)?
- Can users ask for their information and search history to be withdrawn (right to be forgotten)?
- Who is ultimately responsible for AIS algorithms and the consequences of their use (accountability)?
- How can we ensure that AIS are not biased or discriminatory?
- Is it possible to have total confidence in an AIS whose inner workings are difficult to understand and which is often compared to a "black box"?

These issues call for reflection and analysis according to various appropriate ethical conceptual frameworks. We have noted that some approaches are more focused on the creators and managers of applications using AI and AIS, such as the reflexivity grid of the *Observatoire international sur les impacts sociétaux de l'AI et du numérique* (OBVIA),[10] a research network bringing together Quebec, national and international specialists working to maximize the positive spin-offs and minimize the negative impacts of artificial intelligence and digital technology. Other approaches are more general and include users, AIS managers and the general public, such as the conceptual framework of the Montréal Declaration[11], an initiative of the Université de Montréal on the ethical and responsible principles of AI development.

Prospects for the Future

Companies that specialize in AI and AIS are increasingly present in several financial sectors in the United States and work in areas such as credit report analysis, personalized banking services, management of various financial risks, blockchain transactions and high-frequency stock trading.[12] In insurance, for example, AIS and AI-enhanced processes can reduce information processing time and improve the quality of information processing, reduce administrative tasks and facilitate risk analysis, thereby helping to prevent fraud.[13]

In Quebec, the financial services sector, including financial planning, will be affected by the same societal phenomena as other areas of employment, i.e., labour shortages and numerous retirements over the next 10 years or so. With just under 5,000 financial planners for a population of around 8.5 million in Quebec, one of the challenges remains the accessibility of financial advice to the public. At present, some people have little or no access to appropriate financial advice and financial planning services. Some financial institutions in North America, for example, are trying to remedy the problem by using AIS (virtual robo-advisers) to serve part of their customer base. This raises a number of regulatory and ethical issues, such as:

- Responsibility: Advisors and their firms have ethical obligations and often a fiduciary responsibility towards their clients.[14] If an AIS offers financial services tailored to a certain clientele, who would ultimately be liable in the event of errors or ill-suited advice?
- Privacy: Is the customer's information shared with another department of the financial institution to offer targeted products? Can customers refuse to have their data shared?
- Cognitive biases: Will AIS be programmed to take account of customer diversity based on criteria such as age, gender, nationality, location, etc.? For example, younger customers would tend to use the virtual financial services of a robo-advisor, while older customers would prefer the more personal contact of a human advisor.[15] Another example concerns the non-representativeness of credit ratings when granting a loan. Segments of the population with little credit history could be

8 Martin GILBERT, "Qu'est-ce que l'éthique des algorithmes ?", blog article, August 4, 2020; online: <https://martin-gibert.medium.com/quest-ce-que-l-éthique-des-algorithmes-b681dac27334>.

9 GILBERT, *ibid.*; CEST, *supra* note 5; MACLURE and SAINT-PIERRE, *supra* note 6.

10 Observatoire international sur les impacts sociétaux de l'IA et du numérique; online : <https://observatoire-ia.ulaval.ca/grille-de-reflexivite-portant-sur-les-enjeux-ethiques-des-systemes-dintelligence-artificielle-sia/>.

11 The Montréal Declaration for a Responsible Development of Artificial Intelligence; online: <https://montrealdeclaration-responsibleai.com/>.

12 Alyssa SCHROER, "29 examples of AI in Finance", March 24, 2023, Built In; online: <https://builtin.com/artificial-intelligence/ai-finance-banking-applications-companies>.

13 Adam UZIALKO, « Artificial Insurance? How machine learning is transforming underwriting », February 21, 2023, Business News Daily; online: <https://www.businessnewsdaily.com/10203-artificial-intelligence-insurance-industry.html>.

14 Sophia DUFFY and Steve PARRISH, "You Say Fiduciary Fiduciary, I Say Binary Binary: A Review and Recommendation of Robo-Advisors and the Fiduciary and Best Interest Standards", (2021) 17-1 Hastings Business Law Journal 3; online: <https://repository.uchastings.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1213&context=hastings_business_law_journal>.

15 Alberto G. ROSSI and Stephen P. UTKUS, "The Needs and Wants in Financial Advice: Human versus Robo-advising"; online: SSRN <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3759041>.

refused by AIS algorithms on the basis of these criteria, which would contribute to increasing socio-economic disparities in the population, particularly in certain geographical regions.[16]

- Discrimination: In insurance, a distinction must be made between reasoned discrimination (pricing according to age and sex, smoker/non-smoker status, etc.) and arbitrary pricing, which would consist of using customers' ethnic origin or postal code, in other words what is known as "proxy discrimination."[17]

The supply of financial services and various other professional services (such as those of accountants, lawyers, notaries, etc.) through AIS will most likely become more closely supervised at regulatory, ethical and legal levels in order to protect the public. As these services are often considered quasi-essential, it is important to ensure that AIS do not discriminate against certain groups and sub-groups of the population. Some professional organizations such as CPA Canada (2019)[18] and the National Association of Insurance Commissioners (NAIC) in the US (2020)[19] have developed awareness documents and websites, training and policies about the future use of AI in their respective fields. More and more professions will be introducing such tools and documents in order to provide a better framework for the use of new technologies in their business.

Conclusion

In the near future, we will most likely be faced with intelligent robots that can copy certain human behaviours. Other technological innovations based on AI are also fast approaching or are currently being tested, such as intelligent vehicles and 100% autonomous driving. How can these technologies be managed to avoid certain abuses? What frameworks of reasoning and ethical analysis should be used to regulate the use of AI and AIS? It's important to start thinking about this now, because this future may be closer than we think. Financial planning will not escape it. We need to adopt an open and adaptable approach to this phenomenon. Bear in mind that in the new Competency guide for F.Pl., two of the transversal competencies are digital thinking and ethics. They apply very well to the development of technology and artificial intelligence. In the not-so-distant future, you may be offering your financial planning services via an avatar in Meta (formerly Facebook) to clients who have decided to adopt a virtual mode of existence in a world of augmented reality thanks to AI. It seems far away and unlikely, yet would it be so surprising?

16 Laura BLATTNER and Scott NELSON, "How Costly is Noise? Data and Disparities in Consumer Credit"; online: Cornell University <https://arxiv.org/abs/2105.07554>.

17 Anya E.R. PRINCE and Daniel SCHWARCZ, "Proxy Discrimination in the Age of Artificial Intelligence and Big Data", (2020) 105-3 Iowa Law Review 1257; online : <https://ilr.law.uiowa.edu/print/volume-105-issue-3/proxy-discrimination-in-the-age-of-artificial-intelligence-and-big-data/>.

18 CPA CANADA, "How could automation and AI change the CPA's role? Resources for CPAs", 2019; online: <https://www.cpacanada.ca/en/business-and-accounting-resources/other-general-business-topics/information-management-and-technology/publications/ai-automation-for-cpas>.

19 NATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE COMMISSIONERS, "Principles on Artificial Intelligence (AI)"; online: <https://content.naic.org/sites/default/files/inline-files/AI%20principles%20as%20Adopted%20by%20the%20TF_0807.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 :

  La mise à part de l'argent : une stratégie à envisager en contexte de hausse des taux d'intérêt, par Michèle Audet, CPA, et Joanie Arseneault, M. Fisc.

  La décision salaire-dividende dans le contexte d'une société de placements immobiliers, par Michèle Audet, CPA, et Sophie Casgrain, avocate fiscaliste.

  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.

apff association de planification fiscale et financière

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