

la cible

Le magazine officiel de l'IQPF | Mai 2018 | Vol. 26, n° 1

NE RIEN LAISSER AU HASARD



Obtenez **5 UFC**
grâce à la cible

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

IQPF

Institut québécois
de planification
financière

iqpf.org

NE RIEN LAISSER AU HASARD

Étude de cas

Kevin et Paul se plaisent à dire que leur histoire d'amour était écrite dans le ciel. Après la maison et le mariage, pour eux, la prochaine étape logique était la famille. Ils se sont donc inscrits à une banque d'adoption et après quelques années d'attente, ils ont reçu la bonne nouvelle : ils pourront adopter un petit garçon de 6 mois, qu'ils appelleront Salomon.

Comme tous parents, Kevin et Paul sont soucieux de bien se préparer pour l'arrivée de leur petit trésor. Ils veulent s'assurer que tout est en ordre dans leur situation financière et consultent un planificateur financier.

Leurs premières interrogations sont de nature juridique. Lorsqu'on n'est pas le parent biologique d'un enfant, on peut en effet se demander quels droits et obligations on aura. S'il devait leur arriver quelque chose, Kevin et Paul veulent que la marraine de Salomon, Jessie, le prenne sous son aile. Kevin et Paul se questionnent en particulier sur les règles de tutelle de leur futur fils.

Pour ce qui est des finances du ménage, c'est Paul qui s'en occupe. La gestion du portefeuille de placement est devenue un passe-temps, pour lui. Il a donc quelques questions pour leur planificateur financier, en particulier sur les fonds constitués en société. Mais le planificateur financier a quelques mots pour Paul sur sa façon de sélectionner ses placements... Il se fie aux rendements passés : si historiquement, c'est gagnant, ce sera toujours gagnant ! Non ?

Kevin, qui possède une entreprise incorporée, a aussi beaucoup de questions pour le planificateur financier ! Avec la réforme du ministre des Finances, Bill Morneau, déposée en juillet 2017, et tout ce qui s'est dit et écrit sur le sujet par la suite, Kevin ne sait plus trop où donner de la tête. Pourrait-il toujours payer un salaire à son conjoint pour les services qu'il lui rend ? Comme le travail de Paul lui donne plus de liberté, le couple a décidé que ce dernier prendrait le congé de paternité et qu'il ralentirait ses activités professionnelles pour s'occuper de Salomon. Kevin ne voudrait pas que cette situation devienne financièrement préjudiciable pour Paul. Il se demande comment il pourrait le faire participer dans les profits de son centre de conditionnement physique.

Évidemment, quand on parle de finances personnelles, la planification de la retraite est l'une des premières choses qui viennent à l'esprit. Nos deux amoureux ne veulent pas laisser cet aspect au hasard et voudraient être au courant de tous les changements qui pourraient compromettre leurs plans, par exemple les modifications aux régimes publics.

Finalement, Paul voudrait en savoir plus sur les fonds distincts, puisqu'il en a entendu parler et qu'on lui a dit qu'ils seraient préférables aux fonds communs en raison de leurs garanties et leur traitement fiscal, surtout pour Kevin qui est propriétaire d'entreprise. Est-ce vraiment le cas, ou est-ce que les fonds communs de placement demeurent une bonne solution pour eux ?

Présentation de la famille

Kevin Dufort

32 ans

Kevin, qui a commencé sa carrière comme entraîneur privé, est propriétaire d'un centre de conditionnement physique depuis huit ans. C'est d'ailleurs là qu'il a rencontré Paul, qu'il a engagé à l'époque comme entraîneur pour un de ses cours en groupe.

Paul Frappier

37 ans

Paul est concepteur de jeux vidéo, mais il enseigne encore pour son conjoint à l'occasion. Natif de la Gaspésie, il a quitté sa ville natale assez jeune pour poursuivre ses études en cinéma et en conception 3D. Adeptes du kickboxing, il a donné des cours pendant quelques années, surtout pour l'aider à payer ses études.

Jessie Lavoie

33 ans

Grande amie de Kevin et Paul, Jessie a été très touchée lorsqu'ils lui ont demandé d'être la marraine de leur futur fils. Même si sa carrière de chanteuse la garde occupée, elle a bien l'intention de gâter le petit ! Mais elle prend aussi son rôle de marraine au sérieux. Si le pire devait arriver aux parents adoptifs, c'est elle qui garderait Salomon.

Données de base 2**Message du président / Chair's Message**

Faire la différence, un petit pas à la fois 4

Making a difference, one step at a time 6

Finances

Les fonds constitués en société, une valeur ajoutée ? 8

Fiscalité

Le fractionnement du revenu pour les propriétaires de PME après la réforme Morneau 10

Assurance

Fonds distincts ou fonds communs de placement ? 12

Succession

Bien planifier une adoption 14

Placements

Les rendements passés, garants de l'avenir ? 16

Retraite

La bonification du Régime de rentes du Québec 18

Dossier / Feature Article

Fiducies testamentaires, toujours pertinentes ? 20

Testamentary trusts – still a valid choice? 22

Mai 2018

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

Directrice du magazine

Liette Pitre

Groupe de rédaction

Daniel Laverdière**Caroline Marion****Hélène Marquis****Denis Preston****Jean-Nagual Taillefer****Jean Valois**

Collaboration spéciale

Sylvain Chartier

Pour les Éditions Yvon Blais

Directrice du développement des publications

Marie-Noëlle Guay

Responsable de publications

Pierre Forbes

Infographiste

Mylène Cyr

Pour obtenir des UFC avec *La Cible*

Rendez-vous sur notre site Internet pour vous abonner au questionnaire UFC (www.iqpf.org/formation-continue/la-cible). Nous vous enverrons une confirmation d'inscription ainsi qu'un lien pour accéder au Campus IQPF. Répondez aux questions en ligne avant le 30 novembre 2019. Chaque numéro de La Cible donne droit à 5 unités de formation continue (UFC) dans un ou plusieurs des domaines de la planification financière (PDOM). En 2018, les affiliés peuvent s'abonner gratuitement aux questionnaires UFC de La Cible, en suivant les instructions ci-dessus.

3, place du Commerce, bureau 501, Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7
Tél. : 514 767-4040 | Téléc. : 514 767-2845 | Site internet : www.iqpf.org
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2018
ISSN 2371-1663

Important

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



MESSAGE DU PRÉSIDENT

Depuis quelques années, l'IQPF profite de la fin de l'hiver pour organiser une campagne faisant la promotion de votre profession. Cette année, la campagne « Le fardeau des finances personnelles » mettait en vedette des collègues de bureau, préoccupés par leurs finances, dans une publicité télévisée diffusée en mars dans les émissions de grande écoute de Radio-Canada ainsi que sur le Web. Nous avons aussi tiré profit des médias sociaux en diffusant des événements « Facebook Live » le dimanche, pendant l'émission *Tout le monde en parle*. Les gens pouvaient ainsi poser leurs questions sur Facebook et un planificateur financier y répondait, en direct.

FAIRE LA DIFFÉRENCE, UN PETIT PAS À LA FOIS

Avec cette campagne, nous avons rejoint des milliers de personnes et nous espérons en avoir sensibilisé plus d'une. Il faut dire que le sujet lui-même pose un défi. Puisque vous avez choisi cette profession, vous êtes conscients de l'importance de bien gérer ses finances personnelles. Si vous en discutez avec monsieur ou madame Tout-le-monde, bien peu de gens vous affirmeront le contraire. Mais il reste que la saine gestion des finances personnelles est un sujet assez peu « sexy », avouons-le. Il s'agit donc d'une bataille de longue haleine. C'est un peu comme manger un éléphant, ça se fait une bouchée à la fois !

Heureusement, la situation continue d'évoluer. Comme moi, vous remarquez peut-être une amélioration des connaissances financières de la population en général, ou du moins des gens qu'on rencontre au jour le jour. En tant que planificateur financier, vous êtes dans une position privilégiée pour faire avancer les choses.

La situation évolue du côté législatif, aussi. L'IQPF a été invité par la *Commission des finances publiques* à présenter un mémoire concernant le projet de loi 141. Le mémoire a été déposé le 17 janvier. L'IQPF y souligne notamment la nécessité de mieux encadrer le secteur financier québécois, dans le but de toujours mieux protéger et informer le public.

La relève

À titre de président du conseil d'administration de l'IQPF, je suis dans une position particulièrement privilégiée pour voir l'évolution de notre profession. Par exemple, j'ai le plaisir de rencontrer les nouveaux diplômés de l'IQPF, à l'occasion de la cérémonie de remise de diplômes. C'est un événement plein d'émotion et empreint de solennité. En 2017, c'est 273 nouveaux diplômés qui sont venus rejoindre vos rangs, pour contribuer à l'amélioration de la situation financière des Québécois.

Formation continue

La formation continue est gage de professionnalisme envers le public et s'inscrit dans une volonté d'offrir des services professionnels de qualité en planification financière. À ce sujet, je suis heureux de vous rappeler qu'en 2018, en tant qu'affiliés de l'IQPF, vous aurez accès gratuitement aux questionnaires qui permettent d'obtenir des unités de formation continue (UFC) avec *La Cible*. Vous pourriez ainsi obtenir 15 UFC dans un ou plusieurs des domaines de la planification financière (PDOM). De plus, nous avons décidé d'inclure un article donnant droit à des UFC en matière de conformité aux normes d'éthique et de pratique professionnelle (NP) dans un numéro de *La Cible* par année, ce qui vous permettra d'obtenir tous les UFC de NP nécessaires pour un cycle de formation continue. Pour les UFC de planification financière personnelle intégrée (PFPI) dont vous avez besoin, pourquoi ne pas profiter du congrès de l'IQPF ?

Congrès 2018

Je vous rappelle que cette année, ce sont les jeudi et vendredi 27 et 28 septembre à La Malbaie que se tiendra notre événement annuel. En effet, le gouvernement fédéral accueillera les dirigeants étrangers au Sommet du G7 au Manoir Richelieu en juin 2018, à quelques jours seulement de la date initialement prévue de notre congrès. Pour l'occasion, tous les établissements d'hébergement de la région seront monopolisés (environ 12 000 chambres seront requises) et les mesures de sécurité qui seront mises en place posent des défis logistiques majeurs qui font en sorte que nous avons choisi de déplacer notre événement à l'automne. Vous avez déjà reçu l'invitation à vous inscrire. J'espère que vous serez des nôtres ! Et pour ceux qui avaient réservé leur hébergement pour le congrès en juin, n'oubliez pas de modifier ou annuler votre réservation.

Assemblée annuelle

L'assemblée générale annuelle aura lieu le 19 juin, au musée Pointe-à-Callière à Montréal. Les participants auront droit à une visite privée du musée à cette occasion. Tous les affiliés recevront l'avis de convocation par courriel. C'est lors de cette assemblée que sera dévoilé le conseil d'administration de l'IQPF pour 2018-2019.

Comme c'est mon second mandat à la présidence du conseil, quelqu'un d'autre reprendra le flambeau pour le prochain mandat. Je cède ma place, plein de gratitude d'avoir pu vivre une telle expérience. Je tiens d'ailleurs à remercier nos bénévoles, nos mentors, nos professeurs, les membres du conseil d'administration, notre PDG Jocelyne Houle-LeSarge et son équipe pour le travail accompli et le soutien qu'ils m'ont offert pendant mes deux mandats à la présidence. Je souhaite à mon successeur des années aussi enrichissantes que celles que j'ai vécues.

Bonne lecture !



Sylvain B. Tremblay, Adm.A., Pl. Fin.

Président du conseil d'administration de l'IQPF



CHAIR'S MESSAGE

For a few years now, the IQPF has taken advantage of the end of winter to hold a campaign promoting your profession. This year, the “Burden of Personal Finances” campaign featured office colleagues concerned about their finances in an ad broadcast in March during popular Radio-Canada TV programs and on the internet. We also made use of social media by broadcasting “Facebook Live” events on Sundays, during *Tout le monde en parle*. People could ask questions on Facebook and receive a live response from a financial planner.

MAKING A DIFFERENCE, ONE STEP AT A TIME

This campaign reached thousands of people, and we hope we raised awareness in a fair few of them. Of course, the topic itself is a bit of a challenge. You chose this profession, so you are aware of the importance of properly managing one’s personal finances. When you talk to regular folk, few would argue the contrary. Still, sound personal financial management is not a very “sexy” topic. So it’s a lengthy battle. A bit like eating an elephant: you have to go at it one mouthful at a time!

Luckily, the situation continues to evolve. Like me, you have probably noticed an improvement in the general public’s financial knowledge, at least among the people you meet from day to day. As a financial planner, you are in an ideal position to move things forward.

Things are advancing on the legislative side, as well. The IQPF was invited by the *Commission des finances publiques* to present a brief about Bill 141. This brief was submitted on January 17 and highlights, among other things, the need to provide better oversight for the financial sector in Québec, to better protect and inform the public.

Future of the profession

As Chair of the IQPF Board of Directors, I am in an especially privileged position to see the development of our profession. For example, I have the pleasure of meeting the new IQPF graduates at our graduation ceremony. It is a formal but emotional event. In 2017, 273 new graduates joined your ranks to help improve the financial situation of our fellow Québécois.

Professional development

Professional development is proof of professional commitment to the public and a sign of one's desire to offer high-quality professional financial planning services. I am pleased to remind you that in 2018, as affiliates of the IQPF, you will have free access to the questionnaires that allow you to earn professional development units (PDUs) through *La Cible*. You can earn 15 PDUs in one or more financial planning areas (SFPA). In addition, we have decided to include an article granting PDUs in subjects pertaining to compliance with standards, ethics and business conduct (SC) in one edition of *La Cible* per year, so you can accumulate all the SC PDUs you need in a professional development cycle. As for the integrated personal financial planning (IPFP) PDUs you need, why not take advantage of the IQPF congress?

2018 Congress

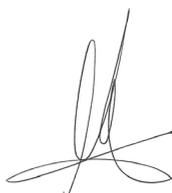
I want to remind you that this year, our annual event will take place on Thursday and Friday, September 27 and 28, in La Malbaie. This is because the federal government is hosting foreign leaders at the G7 Summit at the Manoir Richelieu in June 2018, at almost the same time as our original date, and all the accommodations in the region will be monopolized (they need about 12,000 rooms). The security measures in place would also have caused major logistical challenges, so we decided to shift our event to the fall. You have already received an invitation to register. I hope you will join us! And if you've already reserved accommodations for June, don't forget to change or cancel your reservation.

Annual assembly

The annual general assembly will be held on June 19, at the Pointe-à-Callière museum in Montréal. Participants will be offered a private tour of the museum for the occasion. All affiliates will receive the notice of meeting by email. The IQPF Board for 2018-2019 will be announced at the assembly.

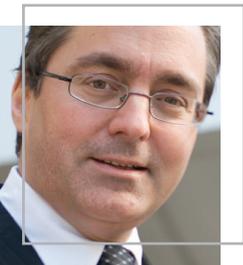
Since this is my second term as chair of the Board, someone else will take up the torch for the next term. I am stepping down full of gratitude for this experience. I also want to thank our volunteers, our mentors, our instructors, our Board members, our CEO Jocelyne Houle-LeSarge and her team for all the work they have accomplished and for the support they offered me during my two terms as chair. I wish my successor an experience as enriching and rewarding as mine has been.

Enjoy your magazine!



Sylvain B. Tremblay, C.Ad., F.PI.

Chair of the Board of Directors of the IQPF



Daniel Laverdière

A.S.A., Pl. Fin.

Directeur principal

Centre d'expertise

Banque Nationale Gestion privée 1859

LES FONDS CONSTITUÉS EN SOCIÉTÉ, UNE VALEUR AJOUTÉE ?

Étude de cas

Paul, qui aime s'occuper de ses placements, se questionne sur les fonds constitués en société (connus sous l'acronyme « FCC » pour « fonds constitués en corporation »). En effet, les opinions à leur égard semblent diverger. Certains les voient comme un produit avec une valeur ajoutée considérable, alors que d'autres ne sentent pas le besoin d'en avoir dans leur portefeuille. Paul a lu plusieurs articles où les FCC semblent être valorisés pour leurs avantages fiscaux importants comparativement aux fonds en fiducie ou aux caisses communes. Qu'en est-il réellement ?

Curieusement, en septembre 2007, l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC) demandait au ministère des Finances du Canada de corriger les problèmes de double imposition des revenus dans les FCC. Dans cette demande, on expliquait que les fonds constitués en société et les fonds communs constitués en fiducie bénéficiaient d'un traitement équivalent quant au gain en capital et aux dividendes canadiens. Toutefois, une fiscalité pénalisante existait pour les revenus d'intérêts et étrangers des FCC. Le 19 février 2016, dans ses recommandations pré-budget fédéral¹, l'IFIC redemandait de corriger l'iniquité fiscale que subissaient les FCC.

Avant le budget fédéral du 22 mars 2016, les promoteurs de fonds mettaient beaucoup de l'avant la possibilité, dans un FCC, de transférer des actifs entre divers fonds sans déclencher de gain en capital (par exemple, d'un fonds d'actions canadiennes à un fonds d'actions américaines). On

les appelait d'ailleurs les « fonds de substitution » ou « switch funds ». Il y avait un réel report d'impôt lors des transferts d'actifs. Cet avantage profitait surtout à un petit nombre d'investisseurs qui changeaient de profil de risque ou à d'autres, très actifs, qui transféraient fréquemment leurs actifs (mais pas trop, quand même, pour ne pas transformer le revenu de placement en revenu d'entreprise !). Les promoteurs évoquaient parfois d'autres attributs secondaires des FCC, mais très modestement.

Depuis que le fédéral considère ces transferts entre fonds comme des dispositions d'actifs, qui doivent être déclarées comme gains en capital, la publicité des FCC s'est rapidement tournée vers les autres attributs. La conversion du revenu d'intérêt en gain en capital et l'absence de distributions annuelles sont devenues les principaux arguments de vente.

Plusieurs FCC arrivaient à réduire les distributions annuelles, notamment par l'utilisation de pertes importantes accumulées. Malgré l'effrètement des pertes accumulées, on prétendait que tous les revenus pouvaient s'annuler infiniment par le partage des frais des diverses catégories de fonds, ainsi que par les nouvelles pertes de certains. Il n'était pas rare de voir des illustrations ne montrant aucun revenu imposable généré pendant 30 ans. Les FCC semblaient même plus alléchants qu'avant 2016, et peu d'investisseurs se questionnaient à savoir si l'absence de distributions pouvait simplement s'expliquer par le paiement d'impôt par la société elle-même.

À la demande de l'industrie, qui voulait fermer plusieurs FCC à la suite du budget de 2016, le gouvernement fédéral a proposé dans le budget du 22 mars 2017 un allègement fiscal pour les manufacturiers au moment de la fusion de FCC avec des fonds en fiducie.

Depuis des années, il semble y avoir une stratégie de communication différente entre les manufacturiers de FCC et ceux qui en font la promotion. On retrouve couramment du matériel qui mentionne qu'avec les FCC, « vous pourriez ne pas payer d'impôt jusqu'au rachat de votre placement ». Pour bien mousser les ventes des FCC, on intègre au contenu promotionnel la notion de « série T » avec remboursement de capital, une notion toutefois également associée aux fonds communs constitués en fiducie. La disparition du principal avantage des FCC n'a aucunement modéré l'embellissement du produit.

¹ <<https://www.ific.ca/wp-content/uploads/2016/03/IFIC-Submission-House-of-Commons-Standing-Committee-on-Finance-2016-Budget-Consultation-February-19-2016.pdf/13396/>>.

La promotion des FCC est parfois telle qu'on dénature le traitement fiscal des fonds communs constitués en fiducie. On oublie que dans ces derniers, les frais effacent en premier les revenus d'intérêt, le dividende majoré et, par la suite, la partie taxable du gain en capital. Les pertes réalisées sur certains titres d'un fonds commun constitué en fiducie effacent une partie des gains réalisés sur d'autres titres du même fonds.

Quand l'attrait des FCC s'explique en grande partie par la réalisation de pertes ou par l'ampleur des frais pour réduire les revenus taxables, c'est signe qu'il faut prendre du recul. Selon nous, le succès en placement passe d'abord par des frais de gestion bas ainsi que la nécessité de réaliser beaucoup plus de gains que de pertes.

Depuis plusieurs années, il est peu pertinent d'injecter du capital dans une société strictement pour réaliser du revenu de placement. La fiscalité joue ici un rôle relativement neutre. Même si on a un capital important avec un portefeuille très diversifié, il y a une limite à la capacité des frais et des pertes d'effacer tous les gains. Comme pour un FCC, la société peut payer ses propres impôts sans verser de revenu taxable à l'actionnaire. La fiscalité

des revenus des FCC, comme l'indique l'IFIC dans ses revendications auprès de l'ARC, ne prévoit pas de traitement favorable.

La *Loi de l'impôt sur le revenu* permet de bien comprendre les caractéristiques des régimes enregistrés (REER, CELI, REEE et REEI). Les fonds de travailleurs, une sorte de FCC, profitent clairement d'un crédit propre à eux qui rend attrayante l'épargne dans ce type de véhicule. Pour tous ces véhicules, il est facile de démontrer les spécificités qui les rendent très efficaces. Cependant, il est impossible de trouver un article particulier qui justifie l'avantage fiscal des FCC.

Le danger est donc de mal utiliser les réels attributs des FCC dans une projection de retraite et ainsi surestimer la richesse d'un retraité. Le planificateur financier devrait toujours tenter de se rapprocher le plus possible de la réalité dans ses projections. Les FCC ne sont pas un mauvais produit, mais s'ils offrent vraiment un avantage, celui-ci se situe probablement au niveau de leur neutralité fiscale plutôt qu'au niveau du report exagéré des gains dans le futur. Et si un avantage existe réellement, ce qui est douteux, il ne pourrait être que négligeable à long terme. La prudence s'impose... Oui, l'impôt est partout !

2018 CONGRÈS
ANNUEL

PLANIFIEZ VOTRE
DÉPART POUR
CHARLEVOIX!

Manoir Richelieu | 27 et 28 septembre

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT !

Programmation complète et formulaire
d'inscription sur IQPF.ORG

IQPF



Hélène Marquis

LL.L., D. Fisc., Pl. Fin., TEP

Directrice régionale
Planification fiscale et successorale
Gestion privée de patrimoine CIBC inc.

LE FRACTIONNEMENT DU REVENU POUR LES PROPRIÉTAIRES DE PME APRÈS LA RÉFORME MORNEAU

Étude de cas

Il est complètement faux de croire que la réforme de la fiscalité des sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC), dont il est question depuis le 18 juillet 2017, ne concerne que les médecins incorporés. À l'heure où Kevin et Paul verront leur routine perturbée par l'arrivée de leur fils Salomon, Kevin a raison de se questionner sur les conséquences fiscales rattachées au type de rémunération que son centre de conditionnement physique verserait à son conjoint.

Qu'entend-on par « fractionnement du revenu » ?

Le fractionnement du revenu est réalisé en utilisant des outils comme les sociétés par actions, les sociétés de personnes et les fiducies familiales discrétionnaires pour répartir des revenus entre les membres de la famille de façon à ce que des revenus soient imposés entre les mains de ceux dont le taux d'imposition est faible ou inexistant. Cette opération peut s'effectuer en payant un dividende ou un avantage à des membres de la famille.

Les restrictions applicables au fractionnement du revenu avant le 1^{er} janvier 2018

Historiquement, les lois fiscales contiennent des dispositions pour contrer les techniques de fractionnement de revenu. Ainsi, pour être déductibles du revenu d'une entreprise, le salaire, les primes et les bonis payés aux membres de la famille du propriétaire doivent être raisonnables en tenant compte de la nature et de la valeur des services rendus en contrepartie¹. Les tribunaux ont établi des balises pour déterminer ce qui est

« raisonnable » en tenant compte des circonstances particulières à chaque entreprise.

Dans le cas qui nous concerne, par le passé, l'entreprise de Kevin a retenu les services de Paul comme entraîneur dans son centre de conditionnement physique. Ce dernier ayant alors reçu une rémunération conforme au marché pour de tels services, cette dépense a pu être déduite du revenu comme une dépense d'entreprise raisonnable. Rien dans la loi ne pénalise celui qui recevrait un salaire jugé déraisonnable. Seule l'entreprise est punie, en se voyant refuser la déduction de la dépense.

D'autres règles communément appelées « règles d'attribution » s'appliquent lorsqu'un individu consent un prêt ou effectue un transfert à des conditions ne respectant pas celles du marché en faveur d'une personne qui est son époux ou son conjoint de fait (ou qui le deviendra)² ou à un enfant mineur³ dont le taux d'imposition est faible ou inexistant. Les prêts et les transferts en faveur de fiducies et de sociétés par actions (SPCC) sont aussi visés par ces règles⁴. Ces règles ont pour conséquence de réattribuer à l'auteur du transfert ou au prêteur les revenus gagnés par la suite, excluant le gain en capital imposable en ce qui concerne les enfants mineurs seulement.

Enfin, le fractionnement du revenu avec les enfants âgés de moins de 18 ans est sanctionné par un impôt appelé « impôt des enfants mineurs »⁵. Cet impôt vise les revenus qu'un enfant mineur reçoit d'une société par actions ainsi que les montants obtenus de la fourniture de biens ou de services par une fiducie ou une société de personnes à une entreprise exploitée par une personne liée à cet enfant mineur⁶. Dans ces situations, la sanction consiste à imposer le revenu entre ses mains au taux d'imposition maximum applicable pour l'année sans aucun allègement sauf le crédit d'impôt pour dividendes et le crédit pour impôt étranger⁷.

Les règles décrites ci-haut demeurent en vigueur après le 1^{er} janvier 2018. Toutefois, les limites imposées au fractionnement du revenu sont élargies et renforcées par les nouvelles règles de l'impôt sur le revenu fractionné (IRF).

1 Art. 67 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (L.R.C. (1985), ch. 1 (5^e suppl.)), ci-après « LIR ».

2 Par. 74.1(1) et 74.2(1) LIR.

3 Par. 74.1(2) LIR.

4 Art. 74.3 et par. 74.5(9) LIR.

5 Art. 120.4 LIR (connu sous le nom de « kiddie tax »).

6 Excluant les sociétés cotées en bourse ou les sociétés de placement à capital variable et les fiducies de fonds communs de placement.

7 Ce taux est de 53,31 % pour les résidents du Québec en 2018.

Les règles de répartition du revenu après le 1^{er} janvier 2018

Depuis le début de l'année, l'IRF s'applique, entre autres, aux dividendes, aux intérêts et aux avantages versés par une société par actions à des adultes alors qu'ils sont liés à un « particulier source »⁸. Conséquemment, le taux d'impôt marginal maximum est désormais applicable à certains montants versés aux adultes. Les personnes âgées de 18 à 24 ans sont soumises à des contraintes plus importantes que les adultes de plus de 25 ans.

La réforme fiscale exclut les salaires. Kevin pourrait ainsi rémunérer Paul pour le travail fourni sous la forme d'un salaire raisonnable en raison des règles du marché. Ce sont donc les règles de l'article 67 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* qui s'appliqueront.

La situation se complique si Kevin désire payer Paul sous forme de dividendes pour compenser le manque à gagner que celui-ci subira s'il travaille moins pour s'occuper de Salomon. Divers tests devront alors être satisfaits. Premièrement, est-ce que le centre de conditionnement physique est une « entreprise exclue » ? Pour se qualifier, le « particulier déterminé » doit aussi avoir participé activement aux activités de l'entreprise, de façon régulière, continue et importante. La LIR prévoit une présomption qui permet automatiquement de se qualifier d'« entreprise exclue » si le « particulier déterminé » consacre une moyenne de 20 heures par semaine pendant la partie de l'année où l'entreprise exerce ses activités ou pendant cinq années d'imposition antérieures, consécutives ou non. Paul est âgé de plus de 25 ans. Il a déjà travaillé au centre de conditionnement physique. S'il respecte ce premier test, il pourra recevoir des dividendes qui ne seront pas assujettis à l'IRF.

Paul pourrait aussi détenir des « actions exclues ». Ces actions doivent lui donner au moins 10 % de la valeur et des votes lors de l'assemblée annuelle des actionnaires. Il doit les acquérir avec du salaire qu'il a gagné lui-même ou avec d'autres « actifs indépendants » de ceux qu'il aurait pu recevoir de la société par le passé. De plus, la société ne

doit pas être une société professionnelle telle que définie dans la LIR, c'est-à-dire une société qui exerce la profession de comptable, dentiste, avocat, médecin, vétérinaire ou chiropraticien. Finalement, ce test exige que moins de 90 % du revenu de la société au cours de la dernière année provienne d'une entreprise de services. Le centre de conditionnement physique fournit des services d'entraîneur et des cours de groupe, ce qui en fait une entreprise de services⁹.

Si les critères d'exclusion pour « entreprise exclue » ou « actions exclues » ne peuvent s'appliquer, il demeure un dernier critère plutôt subjectif, soit celui du « rendement raisonnable ». La question du caractère raisonnable est une question de fait. Les contribuables doivent s'attendre à ce que « l'ARC procède à un examen du paiement en tenant compte des circonstances et de tous les faits pertinents afin de déterminer si le paiement est raisonnable ». Les éléments à démontrer sont le travail effectué à l'appui de l'entreprise, les biens contribués, les risques assumés, le total des montants payés ou payables et tout autre facteur pertinent¹⁰. Si le montant est considéré comme déraisonnable, il sera soumis aux règles de l'IRF.

Compte tenu de la situation de Paul et Kevin, nous ne pensons pas que les dividendes répondent à ce dernier critère de « rendement raisonnable ». Les dividendes tomberaient alors dans la catégorie « revenu fractionné » assujettie au taux d'impôt maximum tel que décrit plus haut. Kevin a jusqu'au 31 décembre 2018 pour mettre en place un mode de rémunération conforme aux nouvelles normes.

Conclusion

Cette chronique n'offre qu'un pâle aperçu de la complexité des nouvelles règles. Les planificateurs financiers devront changer radicalement leurs réflexes lorsqu'ils devront considérer des situations comme le paiement d'un dividende aux membres d'une famille ou la mise en place d'un gel successoral. Ces nouvelles règles viennent aussi remettre en question l'opportunité de maintenir certaines planifications successorales qui pourraient entraîner l'application de l'IRF pour les héritiers.

8 Les termes entre guillemets sont spécifiquement définis au par. 120.4(1) LIR telle que modifiée.

9 Il est à noter qu'il n'y a pas de définition de la notion « entreprise de services ». Certains regroupements ont mentionné faire des démarches pour obtenir des clarifications de la part des autorités fiscales.

10 Orientations aux fins de l'application de l'impôt sur le revenu fractionné pour les adultes; voir en ligne : <<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/programmes/a-propos-agence-revenu-canada-arc/budgets-gouvernement-federal/repartition-revenu/orientations-applications-revenu-franctionne-adultes.html>>.



Jean-Nagual Taillefer

B.A.A., Pl. Fin.

Planificateur financier et conseiller en sécurité financière
Groupe Financier Praxis inc.

FONDS DISTINCTS OU FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ?

Étude de cas

Après avoir consulté le site internet de différents distributeurs de produits de placement, Paul a l'impression que les garanties fournies par les fonds distincts constituent la seule vraie différence entre ceux-ci et les fonds communs de placement (FCP). De plus, ces garanties pourraient en justifier l'achat pour Kevin et lui-même. Son planificateur financier lui explique que ce n'est pas tout à fait le cas...

En effet, la nature des droits de propriété acquis au moment d'effectuer un investissement influence le traitement fiscal qu'on lui accorde. En bref, lorsqu'on investit dans un FCP, on acquiert un droit de propriété sur une partie du fonds, c'est-à-dire qu'on détient des parts de la fiducie. Lorsqu'on investit dans un fonds distinct, on achète en fait un contrat d'assurance ou plus précisément, un contrat de rente à capital variable. L'assureur garantit au moins 75 % du capital investi dans un fonds distinct individuel, à l'échéance du contrat ou au décès de la personne assurée. De plus, l'assureur mesure la valeur de la police par rapport à un groupe d'actifs mis de côté (ou « distincts ») au sein de ses livres. C'est l'assureur qui en détient la propriété légale.

La *Loi de l'impôt sur le revenu* prévoit une série de mesures qui rendent le traitement fiscal des fonds distincts semblable à celui des FCP, mais il n'en demeure pas moins qu'ils diffèrent légèrement. Dans les deux cas, les fonds sont tenus de distribuer ou réputés avoir distribué les revenus imposables et les gains en capital qu'ils ont réalisés et ils doivent émettre un « T3 – état des revenus de fiducie (Répartitions et attributions) » ainsi qu'un Relevé 6 pour le Québec.

Cependant, les FCP procèdent par « distributions » et ne peuvent pas transférer les pertes en capital à

l'investisseur. Ainsi, seuls les intérêts, dividendes et gains en capital réalisés sur les opérations du fonds figureront sur les feuillets fiscaux. Les pertes générées par le gestionnaire du fonds lors de la vente des titres constituant le fonds seront reportées et pourront être déduites de futurs gains en capital. De plus, dans le cas des FCP, il incombe à l'investisseur de vérifier les gains et les pertes réalisés à la vente de ses parts. Bien que leur disposition sera déclarée par l'émetteur du produit par un formulaire « T5008 – Déclaration des opérations sur titres », le formulaire ne tient pas compte de la valeur d'acquisition, du PBR ou des frais engagés. L'investisseur doit donc tenir son dossier à jour pour s'assurer de ne rien manquer. Il est aussi à noter que la valeur unitaire des parts diminue en proportion directe du montant des distributions par part et que les investisseurs peuvent choisir d'acquérir des parts additionnelles¹ ou de toucher les distributions². Finalement, sauf dans le cas d'un fonds de marché monétaire ou d'un fonds d'achats périodiques dont les distributions sont calculées quotidiennement, un porteur de parts de FCP ne touche aucune distribution s'il rachète ses parts avant la date de distribution. Ceci peut être désavantageux sur le plan fiscal pour les détenteurs de parts de fonds qui demeureraient investis après la distribution quand elle se fait uniquement en fin d'année³ ainsi que dans le cas d'une détention à court terme⁴.

Les fonds distincts procèdent quant à eux par « attributions » (plutôt que par distributions) et sur le plan fiscal, les titulaires de contrat sont traités de façon similaire aux bénéficiaires d'une fiducie. Ainsi, contrairement aux FCP, les détenteurs d'unités de fonds distincts se voient attribuer des gains ou des pertes en capital pour les rachats effectués en cours d'année et toucheront des attributions pour les unités détenues. Mais ce qui distingue surtout les détenteurs de fonds distincts, c'est qu'ils se voient attribuer les pertes en capital occasionnées par les transactions sur titres effectuées par les gestionnaires du fonds. Il est donc possible qu'un détenteur de fonds distincts tire avantage de l'utilisation hâtive de pertes en capitale, une année donnée, alors que s'il avait été détenteur d'un FCP, il n'aurait pu le faire avant un délai additionnel minimal d'un an.

1 Auquel cas les distributions n'auront aucune incidence sur la valeur marchande du fonds.

2 Dans un cas comme dans l'autre, l'incidence fiscale sera la même.

3 Les distributions n'ayant pas été versées, la liquidation hâtive du fonds par certains détenteurs se traduira par des gains (ou des pertes) en capital pour eux, alors que les détenteurs restants se verront attribuer un montant de revenus disproportionné étant donné que ceux-ci auraient raisonnablement dû être attribuables aux porteurs de parts qui ont vendu leur part avant la date de distribution.

4 En effet, un détenteur de parts qui disposerait de ses parts au sein d'un fonds qui, pour une période donnée, aura obtenu un rendement positif dans son ensemble, mais dont les opérations sur titres auront généré plus de pertes que de gains en capital, sera plus lourdement taxé qu'il n'aurait dû l'être puisque les pertes en capital des FCP sont reportées sur les années ultérieures (il ne sera plus détenteur de parts à ce moment-là).

Cependant, cet avantage pourrait être éliminé, selon le modèle de distribution utilisé par la société de FCP comparativement aux méthodes de répartition utilisées par les assureurs détenant les mêmes actifs sous-jacents. En effet, il est possible pour trois sociétés données d'utiliser trois méthodes différentes pour déterminer la distribution ou l'attribution des gains sur une année. Au final, les détenteurs de parts (ou d'unités, selon le cas) seront imposés de façon équivalente, mais à des moments différents, ce qui aura une incidence sur la rentabilité de l'investissement.

Pour mieux comprendre, prenons l'exemple d'un fonds dans lequel une personne investit 1 000 \$ et présumons que le fonds réalise des gains en capital de 100 \$, engage des frais de 40 \$ et n'a aucun revenu durant l'année. Le fonds commun typique établira les gains en capital à déclarer du porteur de parts à 20 \$, le PBR de l'investisseur à 1 020 \$ et l'investissement aura une JVM de 1 060 \$. De son côté, le fonds distinct A établira les gains en capital à déclarer à 60 \$, le PBR de l'investisseur à 1 060 \$ et la JVM du fonds sera de 1 060 \$. Finalement, le fonds distinct B, qui utilise une méthodologie différente du fonds distinct A, établira les gains en capital à déclarer à 100 \$, le PBR de l'investisseur à 1 100 \$ et la JVM du fonds sera de 1 060 \$⁵. Au bout du compte, le total des gains en capital réalisés par l'investisseur sera de 60 \$ dans les trois cas, mais le traitement fiscal immédiat des trois scénarios est très différent et ultimement, cela aura un impact sur la rentabilité de l'investissement.

Naturellement, dans l'exemple, il est très clair que le FCP sera avantage par rapport aux deux fonds distincts en raison du report de taxation sur les gains en capital. Il est cependant moins évident de déterminer cet avantage au moment de choisir un fonds, puisque les résultats différeront d'un fonds à l'autre et que la méthodologie fiscale n'est pas facile à déterminer.

Cela étant dit, tous ces aspects fiscaux n'auront aucune incidence sur les comptes enregistrés tels que le REER et le CELI que Paul et Kevin possèdent. Seuls leurs investissements dans des comptes non enregistrés pourraient subir l'effet de ces différences de traitement fiscal. Ainsi, Paul se demande si les fonds distincts pourraient être avantageux pour les investissements que Kevin effectue au sein de sa société.

Sur le plan pratico-pratique, les détenteurs de fonds distincts apprécieront le fait que les gains ou pertes en capital réalisés au moment du rachat figureront sur leurs feuillets T3 et Relevés 6. Il en sera de même pour les frais d'acquisition (à la souscription ou à la sortie) qui seront réputés être une perte en capital. Il est donc presque impossible pour eux de commettre des erreurs et payer plus d'impôts qu'ils ne le devraient. Les détenteurs de FCP pourraient plus facilement omettre certaines informations, ce qui pourrait engendrer une taxation supplémentaire. Les erreurs coûteuses ne sont toutefois pas impossibles pour les détenteurs de fonds distincts; ils pourraient par exemple nommer un bénéficiaire autre que la société (comme la conjointe de l'actionnaire) dans le cas de placements effectués pour le compte de leur entreprise. Dans un tel cas et puisque les règles d'attribution s'appliquent, au moment du versement du capital-décès, l'ARC attribuerait un avantage imposable à l'actionnaire pour l'ensemble du produit de disposition des unités de fonds distincts souscrites. Des conséquences fiscales potentiellement désastreuses ! Ainsi, puisqu'au Québec la nomination de bénéficiaires autres que la société engendre des conséquences fiscales négatives, la protection contre les créanciers habituellement offerte par les fonds distincts est davantage théorique que réelle lorsqu'il est question d'investissements faits pour le compte d'une société.

Il ne faudrait pas oublier non plus le traitement fiscal de la garantie à l'échéance ou au décès (garantie minimale de 75 % des dépôts effectués). En effet, toute garantie au décès ou à l'échéance attribuée (dans le cas où la valeur marchande du fonds serait inférieure à la garantie) sera considérée comme du gain en capital et figurera sur les feuillets T3 et Relevés 6 émis par l'assureur à la fin de l'année.

En conclusion, on ne devrait pas choisir entre les fonds distincts et les fonds communs de placement sur la base de leur traitement fiscal, mais plutôt selon les besoins de l'investisseur. Dans bien des cas, les garanties et avantages des fonds distincts par rapport aux FCP sont relativement limités et ne justifient pas les frais supplémentaires. Plutôt que de se soucier du traitement fiscal d'un produit par rapport à un autre, Paul et Kevin devraient se questionner sur la pertinence (ou non), dans leur situation, de payer des frais supplémentaires pour le peu d'avantages qu'ils obtiendraient avec des fonds distincts.

⁵ Pour plus de détails à cet effet, voir le Rapport de novembre 2017 de la *Conférence for Advanced Life Underwriting* (Rapport CALU - novembre 2017), p. 4 à 8.



Caroline Marion

LL. M., D. Fisc., Pl. Fin.

Conseillère senior
Trust Banque Nationale

BIEN PLANIFIER UNE ADOPTION

Étude de cas

La filiation est le lien parent-enfant qui crée juridiquement des droits et des obligations. Lors d'une adoption, même internationale¹, une nouvelle filiation se substitue à la filiation d'origine². En d'autres mots, tous les liens avec les parents et la famille biologiques sont rompus et remplacés par des liens avec les nouveaux parents et la famille adoptive.

Une fois le jugement d'adoption rendu ou reconnu, le tribunal québécois ou le Secrétariat à l'adoption internationale³ transmet les renseignements requis au Directeur de l'état civil, qui dresse un nouvel acte de naissance⁴. Cet acte constituera la preuve de la nouvelle filiation⁵. L'adoption aura dès lors les mêmes effets que la filiation par le sang⁶.

Depuis 2002, le droit québécois permet l'inscription de deux pères ou de deux mères à l'acte de naissance⁷, reconnaissant de ce fait l'homoparentalité. Il est donc possible d'affirmer que Kevin et Paul auront à l'égard de Salomon les mêmes droits et obligations que ceux des parents biologiques.

Le Code civil prévoit d'abord que les parents sont conjointement titulaires de l'autorité parentale⁸ et, dans la mesure où ils sont majeurs et aptes, qu'ils sont également de plein droit tuteurs à leur enfant mineur⁹. La tutelle s'exerce par les deux parents ensemble¹⁰, et ce, indépendamment de l'exercice ou non d'une garde commune¹¹.

L'autorité parentale se définit comme étant le droit et le devoir de garde, de surveillance et d'éducation et comporte l'obligation de nourrir et d'entretenir l'enfant¹². La tutelle vise quant à elle la représentation du mineur dans l'exercice de ses droits civils et dans l'administration de son patrimoine. Bien que l'autorité parentale soit généralement confiée au tuteur, il serait possible que le titulaire de l'autorité parentale soit différent du tuteur, par exemple, si le parent d'un enfant était lui-même mineur ou incapable d'administrer adéquatement son patrimoine.

Tant que les biens du mineur n'ont pas une valeur qui excède 25 000 \$ et que la tutelle est légale, c'est-à-dire exercée par les parents, la plupart des règles relatives à la surveillance de l'administration tutélaire sont suspendues. Ainsi, les parents ne sont pas tenus :

- de faire l'inventaire des biens;
- de fournir une sûreté garantissant leur administration;
- de rendre un compte de gestion annuel; ou
- d'obtenir des avis ou autorisations du conseil de tutelle ou du tribunal¹³.

Cependant, dès que la valeur des biens appartenant à l'enfant excède 25 000 \$ ou dès que la tutelle est dative, c'est-à-dire confiée à un tiers, notamment lors du décès ou de l'incapacité des parents, le Curateur public du Québec s'assurera de la mise en place des mesures de surveillance.

Le Code civil permet au dernier mourant des parents, ou selon le cas, au dernier des deux apte à assumer l'exercice de la tutelle, de nommer un tuteur à l'enfant mineur, par testament, par un mandat de protection ou par une déclaration en ce sens transmise au Curateur public¹⁴. Il sera donc important pour Kevin et Paul, puisqu'ils souhaitent voir la marraine de Salomon, Jessie, exercer ce rôle, de rédiger des testaments et des mandats de protection en ce sens.

1 Le site internet Éducaloi contient une mine de renseignements concernant l'adoption internationale d'un enfant (voir : <<https://www.educaloi.qc.ca/capsules/ladoption-internationale>>).

2 Art. 577 du *Code civil du Québec*, L.Q. 1991, c. 64 (ci-après « C.c.Q. »).

3 Le Secrétariat à l'adoption internationale est un organisme gouvernemental relevant du ministère de la Santé et des Services sociaux du Québec : voir <<http://adoption.gouv.qc.ca/>>.

4 Art. 1321 C.c.Q.

5 Art. 523 C.c.Q.

6 Art. 578 C.c.Q.

7 Art. 115 C.c.Q.

8 Art. 597 à 612 C.c.Q.

9 Art. 192 C.c.Q.

10 Art. 193 C.c.Q.

11 Art. 195 C.c.Q.

12 Art. 599 C.c.Q.

13 Art. 209 C.c.Q.

14 Art. 200 et 201 C.c.Q.

En outre, si Kevin et Paul veulent éviter à Jessie les tracasseries associées aux mesures de surveillance de la tutelle, ils devront s'assurer que les biens dont profiterait Salomon soient légués soit à une fiducie testamentaire à son bénéficiaire ou encore assujettir les legs à une clause testamentaire d'administration prolongée.

En effet, si c'est une fiducie testamentaire qui hérite, les biens feront partie d'un patrimoine autonome et distinct de celui du bénéficiaire, sur lequel ce dernier n'aura aucun droit réel¹⁵. Les biens n'appartenant pas à Salomon, ils seront soustraits de l'administration du tuteur. Un peu dans le même sens, l'administration prolongée se base sur l'article 210 C.c.Q. qui prévoit que « les biens donnés ou légués à un mineur, à la condition qu'ils soient administrés par un tiers, sont soustraits à l'administration du tuteur ». Pour que cet article trouve application, l'administrateur (liquidateur de la succession ou administrateur autonome) doit être un tiers par rapport au tuteur. Il faudrait donc, s'ils choisissent cette option, que Kevin et Paul trouvent une autre personne que Jessie pour administrer les legs faits à leur fiston.

À défaut de ces mesures, Jessie serait tenue de dresser un inventaire des biens appartenant à Salomon. Un inventaire prend généralement la forme d'un bilan et des notes qui l'accompagnent, à la date où débute l'administration. Jessie devrait aussi fournir une sûreté pour garantir son administration. Cette sûreté pourrait être une hypothèque consentie sur un immeuble qui lui appartient ou, comme c'est plus souvent le cas en pratique, elle pourrait procéder à un gel des fonds appartenant à Salomon. Jessie devrait contacter un notaire ou un avocat pour convoquer une assemblée des parents, alliés ou amis de Salomon afin que soient nommés les membres qui composeront le « conseil de tutelle », auquel Jessie devrait rendre des comptes annuels et duquel elle devrait obtenir des autorisations et avis lorsque les gestes à poser le requièrent. Enfin, Jessie serait tenue de rendre compte de son administration annuellement au Curateur public du Québec. Une bonne planification permettra d'éviter tous ces casse-têtes !

¹⁵ Art. 1261 C.c.Q.

RÉPONDEZ AU QUESTIONNAIRE DE L'APFF ET CUMULEZ 2 UFC SUPPLÉMENTAIRES !

Ce mois-ci, **Marwah Rizqy, SJD, LL. M. (I.T.), MBA, LL. B.**, dans son texte intitulé « Uberisation de l'économie : où en sommes-nous avec la distinction entre un employé et un travailleur ? », analyse ce qui distingue un employé d'un travailleur indépendant. Ne manquez pas cette chance de cumuler 2 UFC !

Comment procéder :

- Consultez tout d'abord l'article en fiscalité fourni par l'APFF. Vous le trouverez au même endroit que *La Cible*, c'est-à-dire dans la section sécurisée de notre site Internet (www.iqpf.org) et sur le Campus IQPF (campus.iqpf.org).
- Abonnez-vous au questionnaire UFC pour ce numéro de *La Cible* dans notre site Internet à l'adresse www.iqpf.org/formation-continue/la-cible.
- 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 2019.



Denis Preston
CPA, CGA, FRM, PI. Fin.
Formateur et consultant

LES RENDEMENTS PASSÉS, GARANTS DE L'AVENIR ?

Étude de cas

Paul choisit ses placements en se fiant aux rendements passés. Mais quels rendements, au juste ?

- S'il achète des dépôts à terme, se fie-t-il aux taux d'intérêt d'il y a 5 ans, 10 ans, 20 ans, 30 ans ou aux taux actuels ?
- S'il achète des obligations individuelles, se fie-t-il aux taux d'intérêt d'il y a 5 ans, 10 ans, 20 ans, 30 ans ou aux taux actuels ?
- S'il achète des fonds d'obligations, se fie-t-il aux taux de rendement des 5, 10, 20 ou 30 dernières années, ou aux taux actuels (le rendement à l'échéance des obligations détenues par le fonds) ?
- S'il achète des actions, se fie-t-il aux taux de rendement des 5, 10, 20 ou 30 dernières années ?

Selon la Banque du Canada, les taux **affichés** par les banques pour des dépôts à terme de 5 ans étaient de 1,80 % en décembre 2012 (il y a 5 ans) et de 1,05 % en décembre 2017. Force est de constater qu'il n'est pas pertinent de se baser sur des taux d'intérêt passés pour faire l'achat de dépôts à terme ou d'obligations individuelles.

Pour ce qui est des fonds d'obligations canadiennes, en date du 31 décembre 2017, leurs rendements moyens étaient de 1,8 % sur un an, 1,4 % sur 3 ans, 1,8 % sur 5 ans et 3,4 % sur 10 ans¹. Comme pour les rendements passés des dépôts, ces rendements ne sont pas des indicateurs des rendements futurs.

De plus, le rendement des obligations en période de baisses des taux d'intérêt (le passé) n'est pas représentatif des rendements en période de stabilité ou de hausses des taux d'intérêt (le futur ?).

Toujours en date du 31 décembre 2017, les rendements moyens des fonds d'actions américaines étaient de 13,4 % sur un an, 9,7 % sur 3 ans, 16,3 % sur 5 ans et 7,0 % sur 10 ans². Auquel de ces rendements devrait-on se fier ? Et pourquoi les rendements passés des fonds d'actions seraient-ils plus pertinents pour prédire les rendements futurs que ceux des fonds d'obligations ?

Certains pourraient être tentés d'utiliser la croissance des bénéfices comme un indicateur sélectif. Voici ce qu'en pense Robert J. Shiller, qui a reçu le prix Nobel d'économie³ en 2013 pour « ses analyses empiriques du prix des actifs financiers »⁴ :

Mais quand Campbell et moi-même avons étudié la croissance des bénéfices aux États-Unis avec des données historiques à long terme, nous avons constaté qu'elles n'étaient **pas très favorables à l'extrapolation**. Depuis 1881, la corrélation entre la croissance des revenus réels de la dernière décennie avec le taux de capitalisation des bénéfices est positive de 0,32 point. Mais il n'y a aucune corrélation entre le ratio CAPE et la prochaine croissance réelle des revenus sur dix ans. Et la croissance des revenus réels par action pour l'indice composé des prix des actions S&P au cours des dix années précédentes a été négativement corrélée (- 17 % depuis 1881) avec la croissance des revenus réels au cours des dix années suivantes. C'est le contraire d'une montée en puissance. **Cela signifie que la bonne nouvelle relative à la croissance des revenus au cours de la décennie passée est (légèrement) une mauvaise nouvelle relativement à la croissance des revenus futurs.**⁵

1 Voir : <<https://goo.gl/HxzWeM>>.

2 *Ibid.*

3 Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel.

4 Voir : <<https://goo.gl/fGHP1q>>.

5 Voir : <<https://goo.gl/kV5J9c>>. Le CAPE est le ratio cours-bénéfice sur 10 ans.

Malheureusement, le classement passé des fonds n'est pas plus utile que leur rendement. Seulement 25,34 % des fonds d'actions américaines qui étaient classés au premier quartile (25 % des fonds) en septembre 2012 étaient encore dans le premier quartile cinq ans plus tard, en septembre 2017⁶. Selon le Wall Street Journal⁷, le système de classement d'étoiles Morningstar n'est pas efficace ou utile.

Les rendements passés ne sont donc pas garants de l'avenir. Par contre, ils **déterminent en grande partie les attentes de rendement des clients, ce qui influence négativement leurs comportements.**

En se fiant aux rendements passés, Paul risque plutôt d'acheter haut (des titres qui ont déjà connu une bonne performance dans le passé) et vendre bas (vendre ses titres qu'il a achetés hauts lorsque ceux-ci baissent). C'est ce que nous démontre la firme Dalbar dans ses rapports *Quantitative Analysis of Investor Behavior*⁸, publiés annuellement. Autrement dit, les détenteurs de parts de fonds obtiennent des rendements inférieurs à ceux affichés par les fonds parce qu'ils courent après

le rendement passé et changent trop souvent de fonds. La détention moyenne des fonds d'actions n'est que de 3,8 ans, alors qu'elle est de 4,1 ans pour les fonds d'allocation d'actifs (équilibrés et autres).

Acheter selon le rendement passé, c'est un peu comme acheter un téléphone à roulette plutôt qu'un téléphone intelligent ou aller au Mexique en train plutôt qu'en avion. L'économie et les marchés changent constamment. Paul ne devrait pas conduire en regardant uniquement dans le rétroviseur, à moins qu'il ne décide de reculer plutôt que d'avancer.

La finance comportementale nous suggère d'aider le client à se concentrer sur l'atteinte de ses objectifs plutôt que de participer à une course inutile aux rendements. Chercher constamment à surclasser les indices ou les autres gestionnaires n'est que le reflet d'un optimisme exagéré (*overconfidence*). En pratique, les investisseurs qui achètent en se fiant sur les rendements passés suivent les foules (ils font du *herding*), ils ne les devancent pas.

6 S&P Dow Jones indices, *Does Past Performance Matter? The Persistence Scorecard*, voir : <<https://goo.gl/zB3zoz>>. S&P Dow Jones indices ne fait pas cette recherche pour les fonds canadiens.

7 Voir : <<https://goo.gl/77bThV>>.

8 Voir : <<https://www.dalbar.com/QAIB/Index>>.



Venez faire la différence.

Évoluez au sein d'une équipe en planification financière reconnue mondialement et bénéficiez des meilleurs conseils et formations pour l'avenir. Le vôtre et celui de vos clients.

Postulez dès maintenant à jobs.rbc.com en utilisant le poste # 157515.

Nous croyons en vous.



Jean Valois
Pl. Fin.
Conseiller principal
Morneau Shepell Itée

LA BONIFICATION DU RÉGIME DE RENTES DU QUÉBEC

Étude de cas

Prévoyants, Kevin et Paul avaient avisé leur planificateur financier de leur désir d'être informés des changements au Régime de rentes du Québec (RRQ). De cette façon, il pourra bien les renseigner lors de leur prochaine rencontre.

Le planificateur financier informe donc le couple que le 2 novembre 2017, le ministre québécois des Finances, Carlos Leitão, a présenté le projet de loi 149 intitulé *Loi bonifiant le régime de rentes du Québec et modifiant diverses dispositions législatives en matière de retraite*. Ce projet de loi, adopté le 22 février 2018 par l'Assemblée nationale, modifie notamment la *Loi sur le régime de rentes du Québec*, principalement dans le but de bonifier le RRQ par l'ajout d'un volet supplémentaire presque identique à celui ajouté au Régime de pensions du Canada (RPC) à l'été 2016 pour les autres provinces canadiennes. Le régime sera donc constitué de deux parties, le régime de base mis en place en 1966 et le régime supplémentaire qui verra le jour en 2019.

Le planificateur financier poursuit en décrivant les changements au RRQ.

Cotisation et rente de retraite

a) Cotisation

Une première cotisation additionnelle de 2 % applicable au revenu entre 3 500 \$ et le maximum des gains admissibles (MGA), qui s'établit à 55 900 \$ en 2018, sera introduite graduellement de 2019 à 2023 (0,3 % en 2019, 0,6 % en 2020, 1 % en 2021, 1,5 % en 2022 et 2 % en 2023).

Une seconde cotisation additionnelle de 8 % applicable au revenu entre le MGA et le maximum supplémentaire des gains admissibles (MSGA) sera introduite en 2024. Le MSGA sera de 107 % du MGA en 2024 et de 114 % du MGA à compter de 2025.

Dans les deux cas, la cotisation est payée en parts égales par l'employé et l'employeur. En dollars de 2018 et en fonction du MGA de 2018, l'employé dont le salaire annuel excéderait 63 700 \$ (114 % de 55 900 \$) en 2025 verserait une cotisation additionnelle totale de 836 \$.

b) Rente de retraite

Le pourcentage de remplacement du revenu sera haussé graduellement de 25 % à 33,33 % du MGA de 2019 à 2023. La hausse sera proportionnelle à la hausse de la cotisation présentée en a).

À compter de 2024, une rente de 33,33 % de l'écart entre le MGA et le MSGA s'ajoutera.

Ces deux composantes de rente ne seront payables que relativement à la participation, à compter de 2019.

Comme pour la bonification du RPC, il est important de noter que la définition actuelle du MGA sera maintenue et que le MSGA est introduit avec sa propre définition. Sans cette distinction entre le MGA et le MSGA, les prestations de régimes de retraite qui sont coordonnées avec celles du RRQ auraient alors été automatiquement ajustées à la baisse.

Les nouveaux niveaux de cotisation seront appelés « première cotisation supplémentaire » en ce qui a trait à la cotisation additionnelle relative aux gains jusqu'au MGA et « deuxième cotisation supplémentaire » quant à la nouvelle cotisation sur les gains entre le MGA et le MSGA.

L'ajout du volet supplémentaire permettra de hausser la rente de retraite, mais également la rente de survivant et la rente d'invalidité. Globalement, en 2059, soit 40 ans après l'introduction du volet supplémentaire, la rente de retraite maximale sera augmentée d'environ 50 %. En dollars de 2018, la bonification sera de 7 067 \$, pour une prestation maximale annuelle de 20 677 \$. Il faut noter que la rente de conjoint survivant payable par le volet supplémentaire est différente de celle du volet de base. Si le conjoint est âgé de 65 ans ou plus, elle s'établit à 50 % de la rente du retraité alors que si le conjoint a moins de 65 ans, elle est de 50 % plutôt que 37,5 %, plus une prestation uniforme.

Au chapitre du financement, le planificateur financier précise que les cotisations et prestations du régime tel qu'il existe présentement (le volet de base) seront comptabilisées séparément de celles qui s'ajouteront à compter du 1^{er} janvier 2019 (le volet supplémentaire). Le volet supplémentaire sera pleinement provisionné alors que le volet de base ne l'est que partiellement. Chaque volet aura sa propre politique de placement. Il note aussi que la loi introduit des mesures de stabilisation. Ainsi, toute amélioration au volet de base sera obligatoirement financée par une hausse de cotisation, comme pour le RPC. Quant au volet supplémentaire, un ajustement des cotisations ou prestations est prévu en cas de sous-financement ou surfinancement, comme cela est prévu dans les régimes à prestations cibles et le RPC.

Le planificateur financier souligne à Kevin et Paul que s'ils ont de la famille ou des amis vivant hors Québec, ceux-ci seront sûrement intéressés par des

changements annoncés au RPC qui ont fait peu de bruit. Ces changements touchent notamment le calcul des prestations payables du volet supplémentaire pour les personnes se trouvant hors du marché du travail pour élever des enfants ou pour cause d'invalidité. Il mentionne que des améliorations sont apportées aux prestations de décès payables par le RPC. Il indique que les intéressés peuvent consulter l'article suivant (en anglais) pour plus de détails, voir : < <https://www.toronto.com/news-story/7996390-what-to-know-about-the-latest-changes-to-cpp/> >.

Conclusion

Les changements prévus au RRQ sont certes de bonnes nouvelles. Mais puisque leur plein effet ne sera ressenti que dans une quarantaine d'années, les personnes approchant la retraite ne doivent pas compter sur cette bonification pour améliorer de façon significative leurs revenus de retraite, car ils y auront peu cotisé.



Illustration : Freepik.com

CONSEILLER

LE MÉDIA DES PROFESSIONNELS EN SERVICES FINANCIERS DU QUÉBEC

- Enquêtes
- Débats
- Dernières nouvelles
- Conseils des chefs de file de l'industrie
- Blogues de spécialistes
- Outils pratiques

RENDEZ-VOUS SUR **CONSEILLER.CA**

RESTEZ CONNECTÉ !

[in](#) [f](#) [t](#)



Sylvain Chartier

M. Fisc., Pl. Fin.

Conseiller

Banque Nationale Gestion privée 1859

FIDUCIES TESTAMENTAIRES, TOUJOURS PERTINENTES ?

Au cours des dernières années, les possibilités de réaliser des économies d'impôt avec des stratégies de fractionnement du revenu ont été considérablement limitées. Notamment, les stratégies suivantes sont devenues moins attrayantes :

- fractionnement du revenu de pension qui ne s'applique qu'à compter de 65 ans dans plusieurs situations;
- versement de dividendes directement ou par le biais d'une fiducie aux membres de la famille, à compter de 2018;
- imposition au taux marginal maximum des revenus générés dans une fiducie testamentaire, depuis 2016.

Dans cet article, nous nous intéresserons au dernier cas. Est-ce la fin de l'utilisation des fiducies testamentaires à des fins de fractionnement du revenu ?

Certes, les fiducies exclusives ou non en faveur du conjoint créées uniquement à des fins de fractionnement de revenus ne permettent plus de réaliser d'économies d'impôt, sauf dans certains cas rares où le taux effectif marginal d'imposition (TEMI) est élevé. En fait, toutes les fiducies testamentaires ayant un seul bénéficiaire n'ont plus leur raison d'être si elles sont créées uniquement à des fins fiscales. Celles-ci seront toujours utiles pour un testateur qui veut gérer la dévolution de ses biens, par exemple :

- clauses d'empiètement limité ou nul pour un conjoint (seconde union ou remariage du conjoint) lorsque le testateur veut s'assurer que le capital retourne à ses enfants;
- clauses de remise des biens par étapes pour un enfant n'ayant pas atteint la maturité financière.

En revanche, les fiducies testamentaires communément appelées « fiducies d'éducation » demeurent pertinentes. Deux situations permettant de réaliser des économies d'impôt peuvent être incluses dans cette appellation :

1. un parent qui lègue ses biens à ses enfants qui ont (ou auront éventuellement) eux-mêmes des enfants;
2. au décès de l'un des conjoints, une fiducie créée pour le conjoint survivant et les enfants mineurs ou majeurs avec peu de revenus.

Dans cette deuxième situation, il faut s'assurer que les biens légués n'occasionneront pas ou peu de charges fiscales. Cette planification s'adresse particulièrement à des couples avec de jeunes enfants. Il arrive fréquemment que ces gens commencent par cotiser au REEE, au CELI ou au REER et par payer leurs dettes, ayant donc peu d'actifs non enregistrés. Par contre, ces jeunes couples devraient habituellement avoir souscrit une assurance vie afin d'assurer le remplacement des revenus advenant le décès de l'un des conjoints. Ce capital pourrait facilement être transmis dans une fiducie. Aucun impôt ne serait payable.

Pour atteindre l'objectif du transfert du produit d'assurance vie, il faut accepter que ce montant soit versé à la succession. Une désignation de bénéficiaire en faveur du conjoint empêcherait la mise en place de la stratégie.

Un des avantages importants de la fiducie testamentaire est la possibilité de fractionner le revenu avec des enfants mineurs. Du vivant, les règles d'attribution et l'impôt sur le revenu fractionné (*kiddie tax*) nuisent considérablement à la capacité de faire des économies d'impôt.

Le tableau de la page suivante démontre par un exemple l'ampleur des économies d'impôt que peut procurer une fiducie testamentaire avec des enfants parmi les bénéficiaires. De toute évidence, cette stratégie n'est pas réservée aux gens très fortunés.

Imaginons un homme qui a le choix entre léguer son produit d'assurance vie (ou des actifs non enregistrés) de 600 000 \$ à sa conjointe ou dans une fiducie d'éducation dont la conjointe et les deux enfants sont les bénéficiaires. Dans notre exemple, le conjoint survivant a déjà un revenu personnel de 50 000 \$, les fonds génèrent un rendement de 4 % (uniquement en intérêts) et les frais annuels de la fiducie sont de 2 000 \$.

Avantage fiscal d'une fiducie d'éducation

Montant légué en fiducie : 600 000 \$		Taux de rendement : 4 %		
Année : 2018	Conjoint sans fiducie	Conjoint avec fiducie	Fiducie testamentaire	Enfant(s) bénéficiaire(s)
Revenus avant le legs	50 000 \$	50 000 \$		
Revenus générés par le legs				
Direct	24 000 \$	— \$		
En fiducie			2 000 \$	
Dépenses par enfant				11 000 \$
Frais de fiducie			(2 000 \$)	— \$
Revenu imposable	74 000 \$	50 000 \$	— \$	11 000 \$
Impôt par enfant				— \$
Nombre d'enfants				2
Impôts totaux	19 443 \$	10 535 \$	— \$	— \$
		Impôts	Frais	Écon. annuelles
	19 443 \$	(10 535 \$)	(2 000 \$)	6 908 \$

La première colonne montre la situation où il n'y a pas de fiducie testamentaire. L'impôt payable en 2018¹ sur la totalité des revenus (revenu personnel et revenu de placement sur l'héritage) est de 19 443 \$. Les trois dernières colonnes montrent les résultats de la création de la fiducie. La fiducie remet 11 000 \$ à chacun des enfants² et 2 000 \$ sont conservés dans la fiducie pour acquitter les frais de gestion. Les enfants n'ont aucun autre revenu.

Dans notre exemple, des économies d'impôt annuelles de près de 7 000 \$ sont générées. Un capital plus important et un nombre supérieur d'enfants feraient hausser cet avantage à plus de 10 000 \$ par année.

La liste des dépenses permises est très large. Cependant, il est peu recommandé de faire payer les dépenses de première nécessité (nourriture, logement, vêtements) par la fiducie.

Lorsque les enfants approchent de la majorité et qu'ils commencent à générer leur propre revenu (emploi d'été, paiements d'un REEE), la stratégie perd de son attrait.

Les nouvelles règles fiscales applicables aux fiducies testamentaires n'empêchent pas la mise en application de fiducies d'éducation. Par contre, il faut être prudent quant à l'ampleur du capital investi. Si les revenus générés dans la fiducie ne peuvent être dépensés en totalité pour les enfants, la seule option est d'attribuer le solde des revenus au conjoint afin d'éviter l'imposition au taux marginal maximum dans la fiducie. Cependant, si les honoraires de la fiducie sont basés sur l'actif de celle-ci, des frais fiduciaires devront être acquittés sur du capital ne générant aucun avantage fiscal.

En somme, les modifications fiscales de 2016 au taux d'impôt des fiducies testamentaires n'empêchent pas leur mise en application. Il est cependant important de s'assurer qu'aucun revenu ne sera imposé dans la fiducie et que le montant de capital n'occasionnera pas de frais supplémentaires.

¹ En considérant uniquement le crédit d'impôt de base.

² Dans les faits, les dépenses sont souvent acquittées directement par la fiducie.



Sylvain Chartier

M. Fisc., F. Pl.

Advisor

National Bank Private Banking 1859

TESTAMENTARY TRUSTS – STILL A VALID CHOICE?

In recent years, the possibilities for achieving tax savings using income splitting strategies have been considerably curtailed. The following strategies, in particular, have become somewhat less attractive:

- Pension income splitting can only begin at age 65 in many situations
- The payment of dividends directly or through a trust to family members, beginning in 2018
- Taxation at the maximum marginal rate for income generated in a testamentary trust, since 2016

In this article, we will look at the last of these. Are testamentary trusts finished as a means of income splitting?

Exclusive or non-exclusive spousal trusts created solely for income splitting purposes no longer allow for income tax savings, except in some rare situations where the effective marginal tax rate (EMTR) is high. In fact, all testamentary trusts with a single beneficiary are pointless if they are created solely for tax purposes. They are still useful for a testator who wants to manage the devolution of their assets, for example:

- Limited or no encroachment clauses for a spouse (second union or remarriage of the spouse) when the testator wants to ensure the capital will be passed on to their children
- Gradual handover of assets for a child who has not yet reached financial maturity.

On the other hand, the testamentary trusts that are commonly called “education trusts” are still worthwhile. Two tax-saving situations can be covered by this kind of trust:

1. a parent who leaves their assets to their children who have (or will have) children;
2. on the death of one of the spouses, a trust created for the surviving spouse and the minor children or low-income adult children

In this second situation, it is important to ensure that the bequeathed assets trigger little or no tax expense. This type of plan is mainly for couples with young children. These people often start by contributing to the RESP, TFSA or RRSP and paying down their debts, so they have few non-registered assets. But young couples should purchase life insurance to provide replacement income in the event one of them dies. This capital can easily be transferred to a trust. No income tax will be payable.

To transfer the life insurance proceeds, the benefit must be paid to the estate. A beneficiary designation in favour of the spouse will prevent the use of this strategy.

One of the major advantages of a testamentary trust is the option of splitting the income with minor children. During the testator’s lifetime, the attribution rules and income tax on split income (kiddie tax) considerably undermine the capacity to achieve tax savings.

The table on the next page shows an example of the scope of tax savings that a testamentary trust can provide when there are children among the beneficiaries. Clearly, this strategy is not reserved for the very wealthy.

Imagine someone who has the choice between leaving \$600,000 in life insurance proceeds (or other non-registered assets) to their spouse or to an education trust with the spouse and two children as beneficiaries. In this example, the surviving spouse has a personal income of \$50,000, the funds generate a return of 4% (interest only) and the annual trust fees are \$2,000.

Tax benefit of an education trust

Amount bequeathed to the trust: \$600,000		Rate of return: 4%		
Year: 2018	Spouse without trust	Spouse with trust	Testamentary trust	Child beneficiaries
Income before bequest	\$50,000	\$50,000		
Income generated by bequest				
Direct	\$24,000	\$ —		
In the trust			\$2,000	
Expenses per child				\$11,000
Trust fee			(\$2,000)	\$ —
Taxable income	\$74,000	\$50,000	\$ —	\$11,000
Income taxes per child				\$ —
Number of children				2
Total income taxes	\$19,443	\$10,535	\$ —	\$ —
		Income taxes	Fee	Annual savings
	\$19,443	(\$10,535)	(\$2,000)	\$6,908

The first column shows the situation with no testamentary trust. The income taxes payable in 2018¹ on the total income (personal income and investment income on inheritance) is \$19,443. The next three columns show the results of creating a trust. The trust pays \$11,000 to each child² and \$2,000 is left in the trust to pay the management fees. The children have no other income.

In our example, a tax savings of nearly \$7,000 is generated each year. More capital and more children would push the benefit up to over \$10,000 per year.

The list of allowable expenses is very broad, but it is not recommended to have the trust pay for primary needs (food, lodging, clothing).

When the children approach the age of majority and start generating their own income (summer job, RESP payments), the strategy loses its appeal.

The new tax rules for testamentary trusts do not prevent the use of education trusts, but care is required concerning the amount of capital invested. If the income generated in the trust cannot be spent entirely for the children, the only option is to attribute the remaining income to the spouse to avoid taxation at the maximum marginal rate in the hands of the trust. But if the trust fees are based on the assets in it, they must be paid on capital that does not generate a tax benefit.

In short, the 2016 changes in the income tax rate of testamentary trusts do not prevent them from being used, but it is important to make sure that no income will be taxed to the trust and that the amount of the capital does not lead to any additional fees.

1 Considering only the basic personal tax credit.
 2 Actually, the expenses are often paid directly by the trust.



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

