

la cible

Le magazine officiel de l'IQPF | Août 2018 | Vol. 26, n° 2

UNE AFFAIRE DE FAMILLE



Obtenez **5 UFC**
grâce à la cible

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

IQPF

Institut québécois
de planification
financière

iqpf.org

UNE AFFAIRE DE FAMILLE

Étude de cas

Victor et sa sœur, Victoria, sont propriétaires du Spa de la Vallée depuis 20 ans. L'établissement, qui emploie une quinzaine d'employés, offre des soins de massothérapie et des soins esthétiques, en plus d'avoir des installations de thermothérapie. Victor et Victoria possèdent chacun 40 % des actions, et Justin, le conjoint de Victoria, 20 %.

À l'approche de ses 65 ans, Victoria désire se retirer graduellement de l'entreprise familiale. Justin, qui est un peu plus jeune, resterait impliqué encore quelques années. Victoria rencontre donc son planificateur financier pour planifier sa retraite.

Victoria voudrait savoir, entre autres, s'il est possible et pertinent pour elle de transférer des actifs personnels à la société pour pouvoir recevoir la pension de la Sécurité de la vieillesse. Est-ce qu'un tel transfert pourrait avoir des impacts fiscaux pour la société, étant donné les nouvelles mesures concernant l'imposition des placements passifs annoncées dans le budget fédéral déposé le 27 février 2018 ? La fameuse réforme Morneau entraîne aussi son lot de questions. Ainsi, nos trois actionnaires se demandent si la détention de l'assurance vie dans la société est toujours pertinente.

Victoria et Justin se retireront donc de l'entreprise familiale, à plus ou moins long terme, selon la santé de Justin. L'idée, c'est qu'Élise, la nouvelle conjointe de Victor, s'implique à leur place, si leur couple dure. Mais comment procéder ? D'autant plus que, à la suite des conseils d'un juriste, Victoria et Victor sont demeurés copropriétaires du terrain et qu'ils ont consenti une emphytéose d'une durée de 50 ans à la compagnie qui exploite le spa afin qu'elle construise et administre le bâtiment. Élise aimerait bien comprendre ce que cela signifie avant d'envisager d'acquérir les actions.

Selon le choix que feront les trois actionnaires, Victoria et Justin pourraient se retrouver avec une bonne somme à investir. Justin voudrait investir dans les géants du web. Victoria, elle, croit qu'il est essentiel de diversifier.

Élise et Victor sont en couple depuis tout juste un an. Elle est toujours mariée à son ex-conjoint, mais elle entame la procédure de divorce. Elle se demande si les changements survenus aux règles du partage des régimes de retraite selon la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite* du Québec la concernent.

Présentation des personnages

Victoria Lavallée

64 ans

Victoria et son frère Victor ont hérité d'un magnifique terrain sur le bord de l'eau lorsque leurs parents sont décédés dans un accident de voiture au début des années 1990. Ils ont décidé d'y construire un spa. Victoria est mariée à Justin, avec qui elle a deux enfants. Le couple vit dans une petite maison de campagne pas très loin du spa. Leurs enfants ont quitté le nid familial depuis plusieurs années.

Justin Masse

61 ans

Justin s'implique dans le Spa de la Vallée depuis le début, au départ en tant que massothérapeute, puis en tant que superviseur du service à la clientèle et de la massothérapie. Il est d'ailleurs actionnaire à 20 % dans la société. Il est encore très en forme et a envie de continuer à travailler aussi longtemps que sa santé le lui permettra.

Victor Lavallée

53 ans

Victor s'est séparé de Suzanne il y a cinq ans. Ils ont été conjoints de fait pendant 15 ans et la séparation a été difficile pour Victor. Son ex n'a jamais voulu s'impliquer dans l'entreprise familiale. Quatre ans après sa séparation, il a rencontré Élise. Ils habitent maintenant ensemble et aimeraient éventuellement se marier.

Élise Guillemette

46 ans

Élise enseigne le marketing à l'université depuis 17 ans. En couple avec Victor depuis près d'un an, elle a envie de quitter son poste à l'université pour s'impliquer dans l'entreprise familiale. Avant de rencontrer Victor, elle était mariée à Alain, avec qui elle a une fille. Leur union a duré 25 ans; ils sont séparés depuis un an.

Données de base	2
Message de la présidente / Chair's Message	
La force du nombre	4
Strength in Numbers	6
Finances	
Conserver sa PSV ou payer plus d'impôt ?	8
Fiscalité	
Conséquences de la détention de placements passifs dans une société par actions	10
Assurance	
La réforme Morneau : un pas en avant, puis un pas vers l'arrière ?	12
Succession	
Les déclinaisons de la propriété au Québec	14
Placements	
Concentrer ou diversifier ?	16
Retraite	
Les changements aux règles de partage des régimes de retraite	18
Dossier / Feature Article	
La capacité légale des aînés	20
Legal Capacity of Seniors	23

Août 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

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 DE LA PRÉSIDENTE

C'est un honneur pour moi de vous écrire pour la première fois dans La Cible à titre de présidente du conseil d'administration de l'IQPF. Je tiens d'abord à exprimer ma gratitude aux planificateurs financiers qui m'ont élue et aux membres du conseil d'administration qui m'ont choisie pour le présider. Merci aussi à Sylvain B. Tremblay, qui a tenu les rênes du conseil ces deux dernières années. Finalement, j'aimerais remercier les membres du conseil qui nous ont quittés cette année, soit David Gingras, Sophie Labonne et Catherine G Patenaude, et souhaiter la bienvenue à nos trois nouveaux administrateurs, Khadija Azizi, Jean-Guy Grenier et Julie Tremblay.

LA FORCE DU NOMBRE

Une fierté envers la profession

Vingt-cinq planificateurs financiers ont présenté leur candidature pour un poste au conseil d'administration, cette année. Vingt-cinq ! C'est un nombre record et je crois que ça démontre la fierté des planificateurs financiers, leur volonté de faire avancer notre profession et de contribuer à sa reconnaissance. Ce sont des sentiments qui m'animent aussi, qui m'ont poussée à me présenter pour la présidence. Toujours guidée par ma formation de planificateur financier, je me ferai l'ambassadrice de notre profession. Je véhiculerai et intégrerai la mission, la vision et les valeurs de l'Institut, non seulement dans le cadre de ma pratique professionnelle, mais aussi en tant que présidente du conseil.

Cela dit, je crois fermement dans la valeur du travail d'équipe, la force du nombre. L'IQPF organise régulièrement des campagnes pour faire la promotion de votre profession. Vous êtes fiers de ce que vous faites, et nous voulons faire rayonner cette fierté. Et pour décupler la portée de nos campagnes de promotion, pour que tous les Québécois connaissent la valeur du planificateur financier, votre contribution est nécessaire. Vous êtes les meilleurs ambassadeurs de votre profession. Partagez nos campagnes, parlez-en, dites haut et fort votre expertise !

Semaine de la planification financière 2018

Notre prochaine campagne se déroulera du 4 au 24 novembre. Elle sera en lien avec la Semaine de la planification financière 2018 (du 18 au 24 novembre). Au moment où j'écris ces lignes, nous sommes en train de la planifier. Nous allons continuer à décliner le concept des émotions face à la gestion des finances personnelles, dans le but de faire réaliser aux gens les bénéfices de se faire épauler par

un planificateur financier. Le but, c'est de mettre le planificateur financier au cœur de la vie des Québécois. Afin de faciliter votre rôle d'ambassadeur de la Semaine, nous créerons pour vous des outils pour promouvoir notre campagne. Surveillez vos courriels cet automne !

Du nouveau en formation professionnelle

C'est dans l'air du temps : l'IQPF travaille depuis près d'un an au développement d'une nouvelle approche mixte de la formation professionnelle, qui jumellera un parcours d'apprentissage en classe à des formations en ligne. Cette révision vise à uniformiser l'enseignement, à soutenir les participants dans le développement de leurs compétences et à favoriser le transfert des apprentissages dans le milieu de travail, tout en assurant la performance et la pérennité des formations.

Cette nouvelle mouture du Cours de formation professionnelle (Cours FP) sera offerte dès l'automne 2018.

Puisqu'il est question de formation professionnelle, j'aimerais mentionner le succès de nos étudiants au Programme exécutif : en général, ceux-ci réussissent mieux le Cours FP et l'examen de l'IQPF ; ils y arrivent très bien préparés. Le Programme, lancé par l'IQPF en 2010, est destiné aux professionnels de la finance qui ont déjà une certaine expérience. Depuis 2012, la formation est offerte en ligne.

Du côté de la formation continue

Exceptionnellement, le congrès aura lieu à la fin septembre. Êtes-vous inscrit ? À cette période de l'année, Charlevoix devrait avoir commencé à revêtir ses plus belles couleurs, pour nous accueillir en beauté ! Ce sera une occasion pour vous de compléter votre formation continue en PFPI et d'échanger avec vos collègues, dans un décor au charme bucolique. De joindre l'utile à l'agréable, finalement !

Sur ce, je vous souhaite une belle fin d'été !



Julie Raïche, B.A.A., Pl. Fin.

Présidente du conseil d'administration de l'IQPF



CHAIR'S MESSAGE

It is an honour to write to you for the first time in La Cible as Chair of the IQPF Board of Directors. First, I want to express my gratitude to the financial planners who elected me and the Board members who chose me as Chair. Thanks, also, to Sylvain B. Tremblay, who has been at the helm these last two years. Finally, I want to thank the Board members who have left us this year, David Gingras, Sophie Labonne and Catherine G Patenaude, and welcome our three new members, Khadija Azizi, Jean-Guy Grenier and Julie Tremblay.

STRENGTH IN NUMBERS

Pride in the Profession

This year, 25 financial planners applied for a position on the Board. Twenty-five! That's a record number, and I believe it demonstrates the pride of financial planners and their desire to advance our profession and contribute to its recognition. These are feelings that motivate me, too, and that made me want to present my candidacy as Chair. Guided by my training as a financial planner, I intend to be an ambassador for our profession. I will convey and embody the mission, vision and values of the IQPF, not only in my professional practice, but also as the Chair of the Board.

That said, I firmly believe in the value of teamwork and strength in numbers. The IQPF regularly campaigns to promote your profession. You are proud of what you do, and we want to showcase that pride. To expand the reach of our promotional campaign so all Quebecers can understand the value that financial planners have to offer, we need your help. You are the best ambassadors of your profession. Share our campaigns, talk about them, tell the world about your expertise!

2018 Financial Planning Week

Our next campaign will run from November 4 to 24, to promote the 2018 Financial Planning Week (November 18 to 24). As I write these lines, plans are in the works. We will continue to play on the concept of the emotions evoked by managing personal finances, to help people understand the benefits of being supported by a financial

planner. The goal is to place the financial planner at the heart of Quebecers' lives. To help you in your role as ambassador for Financial Planning Week, we are developing tools you can use to promote our campaign. Keep an eye on your email inbox this fall!

Advances in Professional Training

Keeping in step with the times: for nearly a year, the IQPF has been working on a new mixed approach to professional development, which combines in-class learning with online training. The overhaul will standardize teaching, support participants in the development of their competencies and foster the transfer of knowledge in the workplace, while maintaining excellence and longevity of the courses.

The new version of the Professional Training Course will be launched in fall 2018.

And on the topic of professional training, I want to mention the success of our Executive Program students: in general, they do better on the Professional Training Course and the IQPF exam, as they come to them so well prepared. The Executive Program, first offered by the IQPF in 2010, is for finance professionals who already have some experience. The course has been offered online since 2012.

On Professional Development

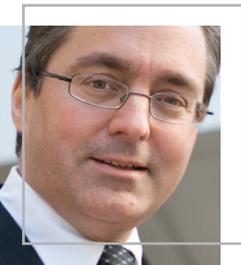
Exceptionally this year, the Congress will be held at the end of September. Are you registered yet? By that time of the year, Charlevoix should be starting to put on its annual colour parade to welcome us in style. It will be a great opportunity to complete your IPFP professional development and make contact with your colleagues in a lovely, bucolic setting. In other words, combining business with pleasure!

Enjoy the rest of the summer!



Julie Raïche, B.B.A., F.P.I.

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

CONSERVER SA PSV OU PAYER PLUS D'IMPÔT ?

Étude de cas

Victoria se demande si transférer des actifs personnels à sa société pour ne pas perdre sa pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV) est une bonne stratégie. Elle pose la question à son planificateur financier.

Pour l'aider à bien comprendre, le planificateur financier lui donne l'exemple d'un entrepreneur unique actionnaire. Lorsqu'un entrepreneur détient personnellement des investissements appréciables dans un compte non enregistré, il peut parfois constater un effet négatif sur ses prestations de la PSV. En effet, dès que son revenu imposable excède 75 910 \$, sa PSV est réduite de 15 % du revenu excédentaire. Sachant que la PSV est de l'ordre de 7 100 \$ en 2018¹, cela signifie que les autres revenus imposables ne doivent pas excéder 68 810 \$, environ. S'il reçoit une prestation du Régime de rentes du Québec (RRQ) de 13 000 \$, ce seuil descend à 55 810 \$.

À 4 % de rendement, pour réaliser un revenu de 55 810 \$, il faut un portefeuille de l'ordre de 1 400 000 \$. Si notre entrepreneur a un actif non enregistré de 3 000 000 \$, il pourrait donc envisager de transférer à sa société 1 600 000 \$ pour « protéger » ses rendements annuels de 64 000 \$. Ces rendements réalisés dans la société ne lui feront pas perdre la PSV de l'année en cours. Puisqu'il suffit de 47 333 \$ (soit 7 100 \$ / 15 %) de revenus au-dessus du seuil de 75 910 \$ pour éliminer totalement la PSV, ces 64 000 \$ l'auraient fait disparaître.

Après avoir transféré une partie de ses actifs à la société, si l'entrepreneur a besoin de plus de revenus, il pigera soit dans ses placements personnels conservés, ou il demandera simplement le remboursement d'une partie de la somme transférée. Simple comme bonjour ? L'intuition pourrait nous indiquer de le faire, mais est-ce une recette gagnante ? Plusieurs comptables recommandent cette stratégie. Est-elle pertinente ?

Si on réalise une projection de retraite selon les deux scénarios (laisser l'actif à l'actionnaire ou en transférer une partie importante à la société), on constate qu'au décès, la valeur nette est plus grande lorsqu'il n'y a pas eu de transfert à la société. Pourtant, les prestations annuelles de la PSV étaient conservées à 100 %. Quelle est alors l'explication ?

Dans un premier temps, revenons sur les impacts fiscaux sur les revenus gagnés par un retraité dans la zone entourant le seuil de récupération de la PSV. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution du taux effectif marginal d'imposition (TEMI). Puisque le 15 % de récupération n'est plus imposable, on voit que le réel coût de la perte de la PSV oscille entre 7,88 % et 9,15 % (avant-dernière colonne, cases grises).

Autres revenus	PSV réelle	Seuil	Québec et fédéral	Âge fédéral	Pension/âge provincial	FSS	Perte PSV	TEMI
39 505 \$	7 100 \$	46 605 \$	37,12 %	1,88 %	2,25 %	0,00 %	0,00 %	41,25 %
50 985 \$	7 100 \$	58 085 \$	37,12 %	1,88 %	2,25 %	1,00 %	0,00 %	42,25 %
66 683 \$	7 100 \$	73 783 \$	37,12 %	1,88 %	0,00 %	1,00 %	0,00 %	40,00 %
68 810 \$	7 100 \$	75 910 \$	37,12 %	1,88 %	0,00 %	1,00 %	9,15 %	49,15 %
80 519 \$	5 344 \$	85 863 \$	37,12 %	0,00 %	0,00 %	1,00 %	9,43 %	47,55 %
80 804 \$	5 301 \$	86 105 \$	41,12 %	0,00 %	0,00 %	1,00 %	8,83 %	50,95 %
89 161 \$	4 047 \$	93 208 \$	45,71 %	0,00 %	0,00 %	1,00 %	8,14 %	54,85 %
102 757 \$	2 008 \$	104 765 \$	47,46 %	0,00 %	0,00 %	1,00 %	7,88 %	56,34 %
116 143 \$	- \$	116 143 \$	47,46 %	0,00 %	0,00 %	1,00 %	0,00 %	48,46 %

¹ Estimation pour 2018 en présumant des hausses de prestations pour les deux derniers trimestres.

On peut comprendre l'évolution du TEMI (dernière colonne du tableau) comme suit :

- Il augmente de 41,25 % à 42,25 % quand la 2^e tranche de la cotisation au Fonds des services de santé (FSS) commence à s'appliquer (section bleu foncé).
- Il baisse à 40,00 % quand la perte du montant accordé en raison de l'âge ou pour personne vivant seule ou pour revenus de retraite (Québec) se termine.
- Il augmente à 49,15 % quand la perte de la PSV commence (section grise, dans l'avant-dernière colonne).
- Il baisse à 47,55 % quand la perte du montant en raison de l'âge (fédéral) se termine (section noire).
- Il remonte successivement à 50,75 %, puis à 54,85 % et à 56,34 % au fur et à mesure que les revenus atteignent de nouveaux paliers d'imposition (sections rouges pour paliers fédéraux).
- Il baisse à 48,46 % lorsque la PSV est complètement perdue.

Revenu dans la société	64 000 \$	
Impôts	(32 109) \$	50,17 %
IMRTD	19 629 \$	30,67 %
Dividende non déterminé	51 520 \$	
Majoration	7 728 \$	15,00 %
Revenu imposable	59 248 \$	
Base fédéral	19 552 \$	33,00 %
Crédit fédéral	(5 350) \$	9,03 %
Abattement fédéral	(2 343) \$	16,50 %
Base Québec	15 256 \$	25,75 %
Crédit Québec	(2 376) \$	4,01 %
Net actionnaire	26 781 \$	
Impôts société/personnel	58,15 %	

Pour mieux comprendre, il faut analyser l'imposition des 64 000 \$ « protégés » dans la société, jusqu'à leur sortie finale. On constate que pour être cohérent avec la stratégie et ne jamais dépasser le seuil des 75 910 \$ de revenus, tous ces gains ne seront pas sortis du vivant.

Nos analyses présument la majoration du dividende non déterminé, qui sera de 15 % ultimement, et les crédits d'impôts pour dividendes annoncés. Au décès, le taux maximal d'imposition risque d'être au rendez-vous sur la majeure partie des sommes. Dans le tableau ci-dessus, on observe un taux combiné (société et personnel) de **58,15 %**, ce qui

excède tous les TEMI énumérés dans le tableau précédent. À vouloir fuir des taux d'imposition entre 49,15 % et 56,34 %, on doit faire face à un taux ultime de 58,15 %.

Puisque pour récupérer l'IMRTD, il faut un dividende minimum de 51 210 \$, il n'y aurait techniquement que peu de gain en capital (technique du pipeline) au décès sur ces 64 000 \$ de revenus générés, car le dividende non déterminé payable serait de l'ordre de 51 520 \$.

Il est important également de constater qu'après la perte de la PSV, vers 116 143 \$ de revenus autres que la PSV, le taux d'imposition diminue à nouveau jusqu'à 48,46 % et que pour les revenus excédant 205 842 \$, le pire taux d'imposition est de 53,31 %. Bien que l'imposition de 50,17 % des revenus annuels dans la société permet de mieux différer l'impôt (versus 53,31 %), l'effet ne permet pas de rendre pour autant attrayante la stratégie.

Parfois, notre intuition peut être un bien mauvais guide. L'explication ci-dessus n'est qu'un abrégé des divers phénomènes observés dans les deux scénarios, mais il donne une sérieuse piste pour démontrer que notre idée initiale ne s'avère pas efficace. Ce que Victoria doit comprendre ici, c'est qu'il est préférable de perdre en tout ou en partie la PSV, mais de profiter des taux d'imposition progressifs. Un comptable rencontré récemment me disait qu'il recommandait la stratégie, mais ne validait pas l'effet à long terme. Le planificateur financier est bien outillé pour faire cette partie de projection des actifs. Quelle belle façon de faire équipe avec les autres professionnels !



Hélène Marquis

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

Directrice régionale

Planification fiscale et successorale

Gestion privée de patrimoine CIBC inc.

CONSÉQUENCES DE LA DÉTENTION DE PLACEMENTS PASSIFS DANS UNE SOCIÉTÉ PAR ACTIONS

Étude de cas

À la veille de la retraite, Victoria, en femme d'affaires prospère, se questionne sur la façon la plus efficace possible de gérer ses impôts. Elle détient personnellement une partie de ses actifs non enregistrés, qu'elle planifiait transférer à sa société par actions, le Spa de la Vallée, après avoir profité de l'exemption enrichie du gain en capital sur les actions admissibles de petites entreprises. Cette stratégie est-elle toujours opportune depuis la récente réforme fédérale de la fiscalité des sociétés ?

Transfert des actifs personnels à la société par actions

Les nouvelles règles n'empêchent pas Victoria de transférer ses placements à une société par actions sans impact fiscal immédiat. Les revenus de placement gagnés seraient imposés dans la société au lieu de l'être dans ses mains propres, ce qui pourrait être avantageux si ses revenus personnels se situent dans la tranche supérieure d'impôt des particuliers, imposés au taux de 53,305 % si ses revenus imposables excèdent 205 843 \$. Toutefois, qu'elle effectue ce transfert dans la société en exploitation ou dans une société de portefeuille dont elle-même, sa famille ou une fiducie serait actionnaire, tous les revenus passifs en excédent de 50 000 \$ par année affecteraient le plafond des affaires de 500 000 \$ du Spa de la Vallée.

Les objectifs de la réforme

Les sociétés par actions ont toujours été des outils de choix en planification financière pour maximiser les revenus à la retraite des entrepreneurs, tout en

assurant la pérennité du capital accumulé pendant leur vie active. La dernière partie de la récente réforme fiscale formulée dans le budget fédéral du 27 février 2018, quoique beaucoup plus simple que les propositions initiales, oblige la remise en question de plusieurs stratégies permettant l'accumulation de biens produisant des revenus passifs dans une société par actions.

En fiscalité canadienne, les petites entreprises incorporées profitent d'un taux d'impôt réduit sur les premiers 500 000 \$ de revenus actifs générés par les opérations. Ces premiers 500 000 \$ de revenus constituent le plafond des affaires. La réduction du taux d'impôt est connue sous le nom de déduction accordée à la petite entreprise (DPE). Le taux d'impôt applicable à ce revenu est de 17,24 % au Québec pour l'année 2018. Les impôts payés par la société à ce taux réduit sont définitifs. En conséquence, ils ne devraient pas permettre de récupérer de l'impôt en main remboursable au titre des dividendes (IMRTD) lors du paiement d'un dividende aux actionnaires. Lorsque plusieurs sociétés sont associées, elles doivent partager entre elles le montant total du plafond de 500 000 \$ de façon à éviter la multiplication de ce taux réduit entre plusieurs entités.

En principe, la réforme de la fiscalité des sociétés par actions est un effort pour éliminer ce qui est considéré comme un avantage indu. Le taux d'impôt payé par les petites sociétés permet de cumuler plus de capital, donc plus de revenus passifs, lorsque ces sommes sont laissées dans la société sous forme de placements au lieu d'être réinvesties dans l'entreprise.

Les conséquences de la réforme

Pour l'année fiscale de la société se terminant après 2018 et les années subséquentes, les revenus passifs gagnés dans une société en exploitation ou une société associée auront un impact sur le montant du plafond des affaires pouvant bénéficier de la DPE. Une société par actions pourra gagner jusqu'à 50 000 \$ de revenus passifs sans que le plafond de 500 000 \$ soit réduit. Toutefois, chaque dollar en sus réduira le plafond des affaires de 5 \$, de telle sorte qu'il sera complètement éliminé lorsque les revenus passifs atteindront 150 000 \$. Selon le ministère des Finances du Canada, en présumant que le taux de rendement annuel est de 5 %, le seuil de réduction visé serait atteint lorsque la société détient des placements d'une valeur d'un

million de dollars, pour disparaître complètement si le capital investi est de 2 500 000 \$. Le taux d'impôt alors applicable aux revenus d'entreprise est le taux général des sociétés, qui se situera à 26,6 % en 2019.

Ces règles auront un impact lorsque le revenu actif de la société dépasse le montant ajusté après la réduction. Par exemple, si le revenu de placement du Spa de la Vallée est de 75 000 \$, le plafond des affaires sera réduit à 375 000 \$, soit 500 000 \$ - (5 x 25 000 \$). Dans l'hypothèse où le revenu d'entreprise imposable serait de 300 000 \$, le taux d'impôt applicable sur la totalité de ce dernier serait de 17,24 %. Cependant, si le revenu actif imposable est de 400 000 \$, l'excédent de 25 000 \$ serait imposé au taux plus élevé de 26,6 %. La perte totale de la DPE équivaut à peu près à 48 000 \$ en perte de liquidités pour la société en exploitation.

Revenus passifs

Une nouvelle définition est ajoutée à la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR), soit « le revenu de placement total ajusté » d'une société privée. Cela comprend, entre autres :

- le gain en capital imposable ou la perte en capital déductible réalisés lors de la disposition d'un bien qui n'est pas utilisé pour produire un revenu d'entreprise active;
- les dividendes provenant d'une société non rattachée¹;
- les montants tirés d'une police d'assurance vie non exonérée inclus dans le revenu de la société, comme les arrérages de rentes ou encore des intérêts.

Sociétés associées

Le calcul du revenu de placement total ajusté ne prend pas seulement en considération le revenu gagné dans la société qui veut se prévaloir de la DPE, mais aussi celui qui serait gagné par des sociétés associées. La notion de société associée est large et implique un grand nombre de situations. Ainsi, lorsqu'une des sociétés contrôle l'autre durant une année d'imposition donnée, qu'une personne ou qu'un groupe de personnes contrôle les deux sociétés, ou encore, qu'une personne qui détient au moins 25 % des actions exerce le contrôle d'une des sociétés et que cette personne est liée à une personne qui contrôle l'autre société, ces sociétés pourront être des sociétés associées.

Conclusion

La décision d'incorporer une société ou de transférer des actifs à une société déjà créée pour gagner un revenu passif comportait déjà plusieurs volets d'analyse en termes de rentabilité après impôt. Nous devons maintenant ajouter à notre analyse des notions fiscales ardues qui demandent l'intervention de spécialistes de l'impôt des sociétés par actions. Il n'y a pas de règles communes à tous; chaque situation fiscale, à la fois celle du particulier et celle de la société, doit être étudiée au cas par cas.

¹ Pour être rattachée, une société doit être une société canadienne qui contrôle une autre société ou qui détient en tout temps au moins 10 % des actions avec droit de vote et 10 % de la JVM de la société à laquelle elle est rattachée.



Jean-Nagual Taillefer

B.A.A., Pl. Fin.

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

LA RÉFORME MORNEAU : UN PAS EN AVANT, PUIS UN PAS VERS L'ARRIÈRE ?

Étude de cas

Victor, Victoria et Justin, actionnaires du Spa de la Vallée, se demandent s'il est toujours pertinent pour eux de détenir leurs polices d'assurance vie dans la société. En effet, les nouvelles règles entourant la taxation des revenus passifs et la réduction du plafond des affaires changent possiblement la donne. Viennent-elles indirectement déconstruire les mesures mises en place en 2017, alors qu'entraient en vigueur les modifications fiscales relatives à l'assurance vie ?

Modifications fiscales de 2017

En 2017, les nouvelles règles fiscales fédérales ont modifié le critère visant à déterminer si une police d'assurance vie est exonérée d'impôt. Les nouvelles règles ont également modifié le calcul servant à déterminer le coût de base rajusté (CBR) d'une police d'assurance vie. Ces mesures limitaient la valeur de rachat pouvant être cumulée par les contrats d'assurance vie ainsi que leur provisionnement possible. Elles augmentaient aussi la facture fiscale au décès sur les polices d'assurance qui étaient détenues par l'entremise de sociétés privées et dont ces dernières étaient bénéficiaires. En effet, comme le nouveau CBR des polices d'assurance a désormais tendance à perdurer plus longtemps et à être plus élevé, le montant affecté au compte de dividende en capital (CDC) s'en voyait diminué¹.

Ces mesures visaient entre autres à limiter les avantages fiscaux conférés par les contrats d'assurance vie exonérés ainsi que l'attrait de certaines stratégies basées sur ceux-ci. La principale stratégie consistait à maximiser la valeur de rachat ou le fonds d'accumulation d'un contrat d'assurance vie détenu par une société, pour ensuite effectuer un prêt en collatéral (habituellement hors société) permettant d'accéder aux sommes accumulées.

Comme les plafonds d'accumulation étaient plus élevés et l'impact au décès plus faible, en présence d'un besoin permanent d'assurance vie, l'épargne dans une police d'assurance vie permanente pouvait être attrayante pour les détenteurs de police, qui y substituaient une portion de leur portefeuille de titres à revenu fixe. En effet, la portion « revenus fixes » des revenus d'une société privée sous contrôle canadien est imposée au taux de 50,37 %² sur une base annuelle, alors que les dépôts effectués dans une police d'assurance vie exonérée sont moindrement taxés (3,48 % à l'entrée et 15 % sur une base annuelle³).

Bien que la taxation décrite ici n'a pas été modifiée par les nouvelles règles de 2017, la stratégie d'épargne devenait tout de même moins attrayante, puisqu'en général il fallait souscrire un montant d'assurance supérieur pour obtenir une capacité d'épargne équivalente à celle qui était accessible avec les polices d'assurance vie souscrites avant 2017. En outre, la stratégie devenait encore moins attrayante qu'auparavant si on souscrivait une police d'assurance dans le seul but d'épargner.

Réforme fiscale de 2018

Avec sa réforme fiscale, le gouvernement canadien cherchait à limiter les avantages conférés aux propriétaires d'entreprises et aux professionnels incorporés, ainsi qu'à récupérer une partie de la taxation (reportée) qui lui échappait. Cependant, cela aura sans contredit l'effet d'inciter les propriétaires d'entreprises et les professionnels incorporés à souscrire des produits qui limitent les revenus de placement passifs, puisque ce sont justement ces revenus qui sont visés par la réforme.

En effet, le budget fédéral 2018 propose de réduire le « plafond des affaires »⁴ lorsqu'une société gagne des revenus de placement supérieurs à 50 000 \$. Le principe est simple : le montant de revenus de placement supérieur à 50 000 \$ sera multiplié par 5 et viendra réduire le plafond des affaires, qui diminuera progressivement jusqu'à atteindre 0 \$ pour les sociétés générant 150 000 \$ ou plus en revenus de placement.

Pour les sommes dépassant le plafond des affaires, le taux d'imposition atteint au minimum 5 % de plus (soit 26,7 % moins 21,7 %) que le taux accordé sous

1 Prestation de décès moins CBR = montant affecté au CDC.

2 Taux d'imposition sur le « revenu de placement total » en 2018 selon le Centre québécois de formation en fiscalité (Tableau « Taux d'impôt CORPORATIFS - 2018 » sur le site du CQFF : https://www.cqff.com/tapis_de_souris/tapis2018.htm).

3 Pour plus de détails à ce sujet, référez-vous à la section 6.3 de La Collection de l'IQPF ainsi qu'à l'article « La fiscalité de l'assurance vie » du magazine de la Chambre de la sécurité financière, vol. 34, n°. 1.

4 Le plafond des affaires fait référence aux premiers 500 000 \$ de revenus sur lesquels une société est imposée, en 2018, au taux avantageux d'environ 17 % ou 22 %, selon que la société compte au moins 5 500 heures rémunérées ou non.

ce seuil. Or, un tel écart encourage à employer des véhicules permettant soit le report, soit la réduction du montant annuellement imposable à titre de revenu de placement. Ainsi, l'épargne au sein d'un Régime de retraite individuel (RRI) ou d'une police d'assurance vie devient plus intéressante, puisque les revenus de placement générés dans ces derniers ne s'inscrivent pas dans les revenus de placement de la compagnie.

Prenons par exemple une professionnelle incorporée de 40 ans générant un revenu excédentaire (à ses besoins en salaire) de 250 000 \$ par année et ayant cumulé un capital suffisant pour générer des revenus de placement de 150 000 \$ par année (donc ayant un plafond des affaires réduit à 0 \$). Présumons maintenant qu'environ 30 % des revenus de placement sont des revenus d'intérêts et que ces derniers soient « transférés » dans une police d'assurance vie. L'économie annuelle d'impôts directement réalisée sur le revenu actif serait d'au moins 12 500 \$⁵. L'économie d'impôts sur les revenus de placement, quant à elle, est plus difficile à déterminer, puisqu'elle est indirectement facturée au titulaire de police par l'entremise de frais d'administration, de frais de gestion ou par une augmentation du coût d'assurance, ou par

l'ensemble de ces éléments. C'est pour cela que les illustrations de produits d'assurance vie devraient utiliser des taux d'intérêt de 1 à 2 % inférieurs aux taux d'intérêt hors police.

Naturellement, investir dans des titres à revenu fixe traditionnels augmente le solde de l'impôt en main remboursable au titre de dividendes (IMRTD) et peut donc donner droit à des remboursements au titre de dividendes. De plus, la valeur de rachat, même si on y a accédé par l'entremise d'un prêt en collatéral, ne serait pas pleinement accessible et entraînerait des intérêts à payer et, possiblement, un avantage imposable pour l'actionnaire. Pour revenir à Victor, Victoria et Justin, après avoir complété ses calculs finaux, leur planificateur financier devrait évaluer si une telle stratégie serait adéquate selon leur profil de tolérance aux risques (puisque cela implique une concentration de placements dans une seule institution financière, soit l'assureur), leurs besoins en liquidités, leurs objectifs personnels et leur niveau de confort par rapport aux risques inhérents à la stratégie elle-même. Cependant, la question demeure : en effectuant sa réforme en 2018, le gouvernement canadien a-t-il lui-même saboté en partie les mesures qu'il avait mises en place en 2017 ?

5 En tenant compte du plus faible écart de taxation possible, soit 5 % (puisque $33,33\% \text{ de } 150\,000\ \$ = 50\,000\ \$$; $50\,000\ \$ \times 5\% = 250\,000\ \$$, récupérés au sein du plafond des affaires; $250\,000\ \$ \times 5\% = 12\,500\ \$$).

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

Ce mois-ci, **Mathieu Kouri, CPA, CGA, M. Fisc.**, dans son texte intitulé « Nouvelles règles de l'article 15 L.I.R. – Les prêts adossés sont maintenant dans la ligne de mire », 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.



Caroline Marion
LL. M., D. Fisc., Pl. Fin.
Conseillère senior
Trust Banque Nationale

LES DÉCLINAISONS DE LA PROPRIÉTÉ AU QUÉBEC

Étude de cas

Élise s'inquiète de ne pas bien comprendre la nature des droits que la compagnie détient dans l'immeuble qu'elle exploite. C'est la première fois qu'elle entend parler d'une emphytéose et elle aimerait savoir ce qu'il adviendra de l'immeuble une fois les 50 ans écoulés. Elle consulte un planificateur financier qui l'envoie à un juriste afin d'obtenir les explications nécessaires.

Le droit de propriété est défini à l'article 947 du *Code civil du Québec*¹ comme étant « le droit d'user, de jouir et de disposer librement et complètement d'un bien ». Les juristes emploient parfois les mots latins « *usus* », « *fructus* » et « *abusus* » pour désigner ces trois principaux attributs du droit de propriété. À ceux-ci, il faut ajouter l'accession, définie comme suit par l'article 948 C.c.Q. : « La propriété d'un bien donne droit à ce qu'il produit et à ce qui s'y unit de façon naturelle ou artificielle, dès l'union. »

En droit civil, la « pleine propriété » signifie avoir :

- l'*usus* : le droit d'utiliser le bien, de l'habiter, de s'en servir;
- le *fructus* : le droit de percevoir les fruits et les revenus que le bien produit (intérêts, dividendes, loyers), mais aussi le fruit des végétaux et du croît des animaux (l'augmentation d'un troupeau par les naissances annuelles);
- l'*abusus* : le droit de vendre, d'hypothéquer, d'user et même de détruire le bien;
- l'accession : le droit de devenir propriétaire de ce qui s'unit au bien de façon naturelle, comme les végétaux qui y poussent, ou encore artificielle, comme un bâtiment que l'on construit sur un terrain qui nous appartient.

Le Code civil prévoit que le droit de propriété est susceptible de modalités et de démembrements². Une modalité peut être définie comme une façon d'être propriétaire et le Code civil en prévoit deux : la copropriété et la propriété superficière³. Un démembrement est une division des attributs de la propriété entre différents titulaires de droits et le Code civil en prévoit quatre : l'usage, l'usufruit, la servitude et l'emphytéose⁴.

La copropriété est la propriété que plusieurs personnes ont ensemble et concurremment sur le même bien⁵. On distingue la copropriété divisée de la copropriété indivise. La copropriété divisée⁶ est celle utilisée pour les condominiums et elle s'accompagne d'une division cadastrale du bien en parties dites « privatives » et « communes ». Dans ce cas, chaque copropriétaire a des droits exclusifs relativement à une partie privative et une quote-part dans les parties communes qu'il partage avec d'autres. La copropriété indivise⁷ existe dès que deux ou plusieurs personnes acquièrent ensemble un même bien. C'est notamment le cas lorsqu'un couple achète un immeuble « aux deux noms ». Enfin, la propriété superficière⁸ est une propriété « superposée ». Par exemple, le propriétaire superficiaire détient une bâtisse sur le terrain d'un autre, le tréfoncier⁹. Il pourrait aussi être propriétaire d'une antenne située sur le toit d'un bâtiment qui appartient à un tiers.

Les modalités peuvent même coexister, comme quand deux personnes sont copropriétaires d'une unité de condo. On a alors des copropriétaires indivis d'une copropriété divisée !

En ce qui concerne les démembrements, la servitude¹⁰ est vraisemblablement la plus connue. Elle n'existe que relativement à des biens immeubles. Un propriétaire limite alors son droit de propriété pour en permettre l'usage – parfois exclusif – par quelqu'un d'autre. Ainsi, le propriétaire qui consent la servitude, appelé le propriétaire du fonds « servant », peut accorder un droit de passage (servitude de passage) ou s'abstenir de construire pour laisser la vue libre à un autre propriétaire (servitude de non-construction) ou encore permettre à un autre propriétaire de conserver une construction qui empiète sur son

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

2 Art. 947 al. 2 C.c.Q.

3 Art. 1009 C.c.Q.

4 Art. 1119 C.c.Q.

5 Art. 1010 C.c.Q.

6 Art. 1038 à 1109 C.c.Q.

7 Art. 1012 à 1037 C.c.Q.

8 Art. 1110 à 1118 C.c.Q.

9 Art. 1011 C.c.Q.

10 Art. 1177 à 1194 C.c.Q.

terrain (servitude d'empiètement). Dans tous les cas, le propriétaire du fonds servant est restreint dans son droit d'usage au profit du propriétaire du fonds dominant, qui acquiert un droit améliorant l'utilisation de son bien.

L'usufruit¹¹ et l'usage¹² sont des droits semblables qui impliquent qu'un propriétaire - appelé le « nu-propriétaire » - consente à une autre personne le droit d'utiliser ou d'habiter son bien (usager - *usus*), ou encore le droit à la fois d'utiliser ou d'habiter le bien et d'en percevoir les fruits et revenus (usufruitier - *usus* et *fructus*). Le Code civil précise toutefois que le titulaire du droit d'usage a aussi le droit de percevoir les fruits et revenus, mais seulement jusqu'à concurrence de ses besoins personnels¹³. L'usufruitier a un droit plus étendu qui lui permet notamment de louer un immeuble à un tiers et d'en percevoir les loyers, sans y habiter lui-même. On comprend parfois mieux les distinctions entre le droit d'usage et l'usufruit en les imaginant dans le contexte d'une ferme. Dans ce cas, l'usager pourrait percevoir les fruits et revenus nécessaires à ses besoins personnels, mais tous les produits de la ferme excédentaires profiteraient au nu-propriétaire. L'usufruitier, lui, pourrait profiter de tout ce que la ferme produit. On comprend que pendant la durée de l'usufruit, les droits du nu-propriétaire sont limités à l'*abusus* et à l'accession.

Enfin, l'emphytéose est le droit qui permet à une personne d'utiliser pleinement un immeuble appartenant à un tiers pendant une période

allant de 10 à 100 ans, à charge d'y faire des constructions, ouvrages ou plantations qui augmentent sa valeur de façon durable¹⁴. Pendant la durée de l'emphytéose, l'emphytéote a des droits très étendus qui ressemblent à une pleine propriété, mais il n'a pas le droit de détruire le bien, il lui manque donc une partie de l'*abusus*. Quant au « propriétaire résiduel », il ne conserve qu'une forme de droit d'accession qui lui permettra de devenir propriétaire, à l'arrivée du terme, non seulement du bien sur lequel il a consenti l'emphytéose, mais aussi des constructions ou plantations effectuées par l'emphytéote.

Si on transpose ces explications au cas de Victor et Victoria, on comprend que ceux-ci ont hérité d'un terrain sur lequel il n'existait pas de bâtiment. En consentant une emphytéose d'une durée de 50 ans à la compagnie, ils ont fait en sorte que la compagnie soit pratiquement propriétaire du terrain, avec l'obligation d'y construire un bâtiment qu'elle pourrait exploiter pendant 50 ans. Cependant, lorsque le terme de 50 ans sera atteint, Victor et Victoria redeviendront pleinement propriétaires du terrain, mais aussi du bâtiment construit et exploité par la compagnie. La valeur des droits de la compagnie dans le terrain et la bâtisse diminue donc avec les années jusqu'à atteindre une valeur nulle à l'arrivée du terme. Il s'agira donc pour Élise de prendre ces variables en considération dans l'établissement du prix qu'elle sera prête à payer pour les actions !

11 Art. 1120 à 1171 C.c.Q.

12 Art. 1172 à 1176 C.c.Q.

13 Art. 1172 C.c.Q.

14 Art. 1195 à 1211 C.c.Q.



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

CONCENTRER OU DIVERSIFIER ?

Étude de cas

Justin veut investir dans les géants du web. Il pense que l'avenir leur appartient. D'ailleurs, leurs récentes performances boursières semblent lui donner raison.

Victoria, elle, veut avoir un portefeuille diversifié. Elle considère plutôt que si elle ne mise que sur quelques titres, qu'elle met tous ses œufs dans le même panier, les conséquences de se tromper peuvent être énormes. Elle se souvient qu'elle avait investi ses économies dans des géants comme Enron, WorldCom, Nortel, Bre-X et Research in Motion (BlackBerry), tous des actions alors tendance (qui avaient du « momentum »). Plusieurs de ces entreprises ont fait faillite depuis, certaines sont devenues des zombies ou presque.

Qui a raison, Justin ou Victoria ?

Les résultats d'une recherche du professeur de finances Hendrik Bessembider¹ donnent raison aux deux !

Il a analysé les rendements des 25 967 actions cotées aux bourses américaines pendant la période de 1926 à 2016. La particularité de cette étude est qu'elle tient compte des actions qui ont fusionné ou qui ont été liquidées (12 560) et de celles que les bourses ont délestées (9 187). Beaucoup trop d'études ou bases de données (par exemple, Morningstar, The Globe and Mail, etc.) ne se basent que sur les survivants (biais de survie).

Bessembider a constaté que :

- la durée de vie médiane des actions est seulement de 7,5 ans;
- moins de la moitié des actions ont eu un rendement positif;

- la médiane des actions ne bat pas le rendement des bons du Trésor;
- environ 4 % des titres sont responsables de la moitié de la création de la richesse boursière (les « winner takes all »);
- la moyenne des actions procure un rendement supérieur aux bons du Trésor;
- la différence entre la médiane des rendements et la moyenne des rendements est due à l'asymétrie des rendements.

Contrairement à une hypothèse très populaire, la distribution des rendements ne suit pas une loi normale. Cette hypothèse facilite les calculs et les exemples, mais les simulations (Monte-Carlo ou autres) basées sur celle-ci sont souvent trop optimistes. Voici deux exemples des effets de l'asymétrie des rendements :

1. Le rendement de deux titres est soit 20 %, soit - 20 %.

- Dans 25 % des cas, le rendement sera de 44 %, soit $(1 + 20\%) \times (1 + 20\%) - 1$.
- Dans 50 % des cas, le rendement sera de - 4 %, soit $(1 + 20\%) \times (1 - 20\%) - 1$.
- Dans 25 % des cas, le rendement sera de - 36 %, soit $(1 - 20\%) \times (1 - 20\%) - 1$.
- La médiane des rendements est donc de - 4 %. Mais la moyenne des rendements est de 0 %, soit $(25\% \times 44\%) + (50\% \times -4\%) + (25\% \times -36\%)$.

2. Le rendement de deux titres est soit 21 %, soit - 20 %.

- Dans 25 % des cas, le rendement sera de 46,4 %, soit $(1 + 21\%) \times (1 + 21\%) - 1$.
- Dans 50 % des cas, le rendement sera de - 3,2 %, soit $(1 + 21\%) \times (1 - 20\%) - 1$.
- Dans 25 % des cas, le rendement sera de - 36 %, soit $(1 - 20\%) \times (1 - 20\%) - 1$.
- La médiane des rendements est donc de - 3,2 %. Mais la moyenne des rendements est de 1 %, soit $(25\% \times 46,4\%) + (50\% \times -3,2\%) + (25\% \times -36\%)$.

À l'aide de ces deux exemples, nous pouvons constater que même si la médiane des rendements peut être négative (perte), la moyenne des rendements peut être positive.

Le capitalisme exerce une forme de darwinisme envers les sociétés. Plusieurs disparaissent ;

¹ « Do Stocks Outperform Treasury Bills? », en ligne : <https://wpcarey.asu.edu/departement-finance/faculty-research/do-stocks-outperform-treasury-bills>.

seules celles qui s'adaptent vont survivre, pas nécessairement les plus gros joueurs ou ceux qui sont la « saveur du jour ». Pendant la période étudiée, General Motors a été le huitième titre le plus enrichissant² pour ses actionnaires et a quand même fait faillite en juillet 2009³. Cela démontre qu'il ne faut pas négliger l'importance du versement des dividendes et du rachat d'actions.

Dans les faits, Justin et Victoria voient tous les deux la même chose, mais sous des angles différents. La concentration augmente le potentiel de gain dans quelques situations, mais aussi le potentiel de perte dans plusieurs situations. Justin est optimiste et se concentre sur l'espérance (moyenne) des rendements, alors que Victoria est plus prudente et perçoit l'ensemble des possibilités. C'est une question de perspective et d'attitude.

Concentrer un portefeuille, c'est comme acheter des billets de loterie. Parfois, la chance permet

de gagner beaucoup, mais le plus souvent cela se soldera par une perte. À la retraite, qui arrive graduellement pour Victoria, la gestion des risques de pertes devient particulièrement importante.

La finance comportementale nous suggère d'aider les clients à se concentrer sur l'atteinte de leurs objectifs. Vouloir battre les rendements des autres n'est que le reflet d'un optimisme exagéré (*overconfidence*) qui peut les conduire à leur perte. Il est risqué de traverser une rivière parce que sa profondeur moyenne n'est que d'un mètre et qu'on croit sa traversée sécuritaire. Le courant pourrait faire en sorte que le portefeuille de placement de Justin disparaisse avant qu'il décède. En concentrant son portefeuille, le risque de survivre à son capital augmente.

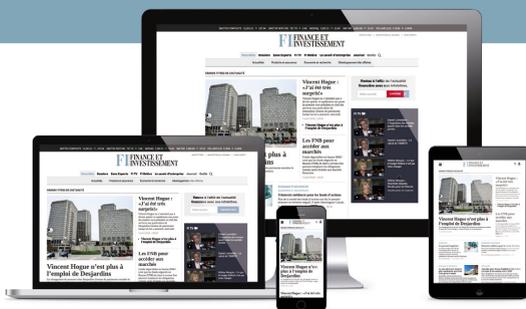
Il faut diversifier les portefeuilles, parce que nous ne connaissons pas l'avenir et nous ne le contrôlons pas.

2 Vous avez bien lu.

3 Un « nouveau » GM a fait une émission publique d'actions en novembre 2010.

Visitez le nouveau

Finance-investissement.com



Optimisé pour tous les écrans : accédez-y de n'importe où, sur n'importe quel appareil.

Vous y trouverez encore des nouvelles et des analyses de grande qualité, sous un aspect plus épuré et moderne.

FI FINANCE ET INVESTISSEMENT



Jean Valois
Pl. Fin.
Conseiller principal
Morneau Shepell Itée

LES CHANGEMENTS AUX RÈGLES DE PARTAGE DES RÉGIMES DE RETRAITE

Étude de cas

Élise, professeur de marketing à l'université depuis 17 ans, est séparée de son mari Alain depuis un an. Puisqu'elle et son nouveau conjoint, Victor, songent au mariage, elle a entamé la procédure de divorce. Ayant eu vent de récents changements aux règles de partage des régimes de retraite pour les participants assujettis à la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite* (Loi RCR) et son Règlement (RRCR) et sachant que cette loi s'applique au régime de l'université, Élise se demande si ces changements la concernent.

Pour débiter, soulignons que les changements apportés aux règles de partage prévues au RRCR s'appliquent pour tout partage dont la date d'exécution est postérieure au 31 mars 2018. Ainsi, même si Élise et Alain se sont séparés en 2017, les nouvelles règles s'appliquent à eux.

Aussi, puisqu'on fera référence plusieurs fois à la « date d'évaluation », précisons que, pour les besoins du relevé des droits, celle-ci correspond à la date d'introduction d'instance (divorce ou séparation de corps) ou, le cas échéant, à la date de cessation de vie commune. Aux autres fins, il s'agit de la date fixée pour l'évaluation des droits du participant par le document juridique donnant lieu au partage.

Les changements

La première modification, c'est que depuis le 1^{er} avril 2018, tous les calculs liés au partage, sauf un, s'accomplissent à la date d'évaluation des droits. Ainsi, la somme qui revient à l'ex-conjoint et l'impact du partage sur la rente du participant sont déterminés à la date d'évaluation. Avant cette modification, l'impact du partage sur la prestation

du participant (la rente négative) n'était connu qu'à l'exécution du partage, c'est-à-dire lors de la remise de sa part à l'ex-conjoint. Si l'ex-conjoint tardait à donner ses instructions pour le règlement de sa part, le participant qui souhaitait prendre sa retraite devait attendre avant de connaître le montant de sa prestation, car celui-ci dépendait de la somme accumulée avec intérêts remise à l'ex-conjoint. Avec la nouvelle règle, la rente du retraité peut être déterminée sans égard aux éventuels retards causés par l'ex-conjoint.

Un autre changement fait en sorte que la rente négative a dorénavant toutes les mêmes caractéristiques que la rente normale du participant. À titre d'exemple, le participant dont la participation active au régime a pris fin et qui a choisi de conserver ses droits dans le régime a droit à une rente différée qui sera indexée jusqu'à ce qu'il prenne sa retraite. Une rente négative devra donc être indexée également. La prestation de décès attachée à la rente négative est aussi la même que celle de la rente différée.

Ce changement s'accompagne d'un autre qui découle essentiellement des réformes intervenues dans les régimes des secteurs municipal et universitaire. Il est maintenant prévu qu'une modification à un régime de retraite qui réduit la valeur de la rente normale à la date d'évaluation en modifiant son montant ou une de ses caractéristiques doit modifier les rentes négatives de la même façon. La modification qui a l'effet contraire modifiera les rentes négatives si le règlement du régime le prévoit. Pour des rentes négatives établies avant le 1^{er} avril 2018, des ajustements doivent aussi être apportés pour tenir compte de toute modification à la rente normale enregistrée ou ayant pris effet après la date d'évaluation, mais après le 31 décembre 2013, qui aurait eu une incidence sur la valeur des droits du participant à la date d'évaluation.

Lorsque les droits d'un participant retraité sont partagés, sa rente doit être ajustée à compter de la date d'évaluation pour tenir compte des droits cédés à son ex-conjoint et d'un possible changement à la prestation payable en cas de décès. Toutefois, un calcul fait bande à part et est réalisé à la date d'exécution. Puisqu'il est impossible de procéder au partage en date d'évaluation, il découle que le retraité reçoit sa pleine rente pendant une certaine période alors qu'il aurait dû recevoir une rente réduite depuis la date d'évaluation. Il faut donc rajuster sa rente pour tenir compte des sommes reçues en trop

entre la date d'évaluation et la date d'exécution du partage. Ce calcul est effectué distinctement de l'autre réduction de la rente du participant, le remboursement des sommes versées étant prélevé sur chacun des versements de rente du participant jusqu'à son décès.

Finalement, rappelons que depuis le 1^{er} janvier 2016, pour les régimes de retraite à prestations déterminées (PD), la Loi RCR prévoit l'acquittement de la valeur des droits en fonction du degré de solvabilité du régime, sauf lorsque le prestataire n'a pas l'option de conserver ses droits dans le régime. Jusqu'au 31 mars 2018, un régime pouvait permettre à un ex-conjoint de maintenir sa part des droits dans le régime et d'en devenir un participant. Cela ouvrait donc la porte à un acquittement en fonction du degré de solvabilité. Le régime de retraite

n'étant qu'un des biens constituant le patrimoine familial, ce type d'acquittement remettait en cause l'ensemble du processus de partage des biens prévu au *Code civil du Québec*. Une modification a donc été apportée pour que la part de l'ex-conjoint en vertu d'un régime PD doive nécessairement être transférée hors du régime, sauf si l'ex-conjoint en est déjà un participant. L'ex-conjoint ne pouvant conserver sa part des droits dans le régime, elle est acquittée en totalité sans égard au degré de solvabilité du régime.

Conclusion

Dans l'immédiat, les changements aux règles de partage ont peu d'incidence pour Élise. Mais il reste que c'est un dossier à surveiller, puisque des modifications au régime de son employeur pourraient l'affecter.

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.

LA CAPACITÉ LÉGALE DES AÎNÉS

Clément est votre client depuis plusieurs années. Âgé de 85 ans, il est en bonne forme physique. Son mandat de protection désigne sa fille Anita et son fils Maxime comme mandataires à la personne et aux biens. Cédant aux pressions d'Anita, Clément a consenti à signer une procuration bancaire et un simple mandat pour qu'elle s'occupe de ses finances. Depuis quelques mois, Clément est parfois un peu confus et subit des pertes de mémoire, mais rien de suffisant pour entraîner l'homologation du mandat de protection. Anita vous réclame régulièrement des montants d'argent importants qui ne correspondent pas au coût de vie habituel de votre client. Comment gérer cette situation sans froisser Clément ou inciter Anita à tout déménager chez un concurrent ?

Les changements démographiques reliés au vieillissement de la population ont des conséquences importantes sur le statut légal des aînés. Malheureusement, l'expérience démontre que le mandat de protection et la procuration générale ne règlent pas tous les problèmes qu'entraîne la perte graduelle des facultés cognitives chez les aînés quand vient le temps de gérer leurs finances.

Qu'est-ce que la capacité légale ?

Au Québec, à moins d'une disposition expresse de la loi ou d'un jugement prononçant l'ouverture d'un régime de protection, toute personne âgée de plus de 18 ans est présumée être apte à exercer pleinement ses droits civils. De plus, personne ne peut renoncer à l'exercice de ses droits, sauf dans la mesure permise par l'ordre public. La capacité légale est donc la règle, l'incapacité étant une situation d'exception fortement encadrée législativement.

Les difficultés commencent lorsque les facultés d'un aîné sont diminuées sans avoir atteint le niveau d'incapacité nécessaire pour lui retirer le plein exercice de ses droits civils. Il y a une très grande gamme de nuances de gris avant que l'homologation du mandat de protection ne soit l'option disponible. Malheureusement, la procuration générale et les procurations bancaires ne sont pas conçues pour pallier les difficultés qui peuvent se pointer dans ces nuances de gris, notamment celles relatives à l'abus financier par les proches.

Comment évaluer l'incapacité d'une personne ?

La capacité d'une personne peut être remise en question dans plusieurs situations, comme la capacité de faire un testament, de consentir à des soins médicaux ou encore de demander l'aide médicale à mourir. Chacune de ces situations fait appel à des tests particuliers appliqués dans un contexte précis par des professionnels, travailleurs sociaux, psychologues ou psychiatres.

Quels sont les outils de protection ?

Le *Code civil du Québec* (C.c.Q.) prévoit plusieurs régimes de protection selon le niveau de capacité d'une personne majeure. Toutes les décisions concernant un majeur protégé doivent être prises dans son meilleur intérêt, de façon à assurer la protection de sa personne, l'administration de son patrimoine et l'exercice de ses droits en général¹.

Le mandat général ou procuration

Le mandat est un contrat par lequel le mandataire s'engage à accomplir un acte à la place du mandant. Il s'agit donc d'un contrat privé entre deux personnes. En acceptant d'accomplir le mandat, le mandataire doit agir avec prudence, diligence, honnêteté et loyauté dans le meilleur intérêt du mandant. Cela n'en fait toutefois pas un régime de protection, car le mandant n'est pas un majeur protégé. Il s'agit d'une personne présumée capable d'exercer ses droits, dont celui de permettre à un mandataire de le faire à sa place. Théoriquement, les actes posés par le mandataire dans les limites de son mandat sont entérinés par le mandant qui les cautionne. Ainsi, même s'il vous paraît abusif qu'Anita puise allègrement dans les comptes de son père, tant que ce dernier ne s'en plaint pas ou qu'il ne lui retire pas la procuration, il est censé y agréer. Il y a donc un certain danger pour les aînés

¹ Art. 256 et s. C.c.Q.

de donner un mandat général à une seule personne sans qu'aucun contrôle ne puisse s'exercer.

Le mandat de protection

Ce type de contrat est plus contraignant que le mandat général. Ce n'est plus un contrat privé entre deux personnes capables, puisque la loi exige l'intervention d'un tiers, le tribunal, qui doit décider si la personne est apte ou non à exercer elle-même ses droits civils. Cela exige donc qu'une preuve concluante d'une incapacité totale ou presque soit présentée au tribunal par des professionnels reconnus. Le mandataire qui agit suivant les termes d'une procuration continue de plein droit à administrer les biens durant la période intérimaire. Il est fréquent que des dommages importants soient causés au patrimoine de l'ainé avant que le niveau d'incapacité nécessaire pour homologuer le mandat de protection ne soit atteint. Même si Maxime devenait aussi mandataire pendant l'instance, Anita pourrait continuer à utiliser le mandat général et la procuration bancaire non révoquée. Lorsque l'homologation est imminente, le tribunal peut rendre toute ordonnance intérimaire qu'il estime nécessaire pour assurer la protection du majeur. Si Anita persiste à vider les comptes de Clément et que les autres intéressés ne bougent pas, le curateur public pourrait intervenir sur demande, mais il s'agit là aussi de démarches qui prennent un certain temps.

La curatelle, la tutelle et le conseiller au majeur

Chacun de ces régimes est prévu pour gérer des niveaux différents d'incapacité du majeur protégé. Le curateur et le tuteur au majeur sont nommés pour le représenter, le conseiller pour l'assister. Le curateur et le tuteur au majeur ont la responsabilité de sa garde et de son entretien ainsi que de son bien-être moral et matériel en tenant compte de ses besoins et de ses facultés.

Un curateur est nommé lorsque l'incapacité du majeur de prendre soin de lui-même et d'administrer ses biens est totale et permanente. Contrairement au curateur public qui n'a que la simple administration des biens d'autrui, le curateur au majeur en a la pleine administration, avec certaines restrictions comme l'obligation de ne faire que des placements présumés sûrs.

La nomination d'un tuteur au majeur intervient lorsqu'il est établi que l'incapacité du majeur à

prendre soin de lui-même et à administrer ses biens est partielle et temporaire. Le tuteur exerce la simple administration des biens d'autrui.

Un conseiller est désigné au majeur qui est habituellement apte à prendre soin de lui-même et à administrer ses biens, mais qui a besoin d'être assisté ou conseillé. Le conseiller n'a pas l'administration des biens du majeur protégé ni la responsabilité de sa personne, mais il doit intervenir aux actes qui exigent de lui prêter assistance.

Il faut s'adresser au tribunal pour demander l'ouverture d'un régime de protection. La demande peut être faite par le majeur lui-même, son conjoint, ses proches ou une personne « intéressée », incluant un mandataire désigné par le majeur ou le curateur public. Dans tous les cas, le majeur doit se soumettre à une évaluation médicale et psychosociale que le tribunal doit considérer.

Le régime de protection cesse si le tribunal prononce un jugement à cet effet ou si le majeur protégé décède.

Les fiducies

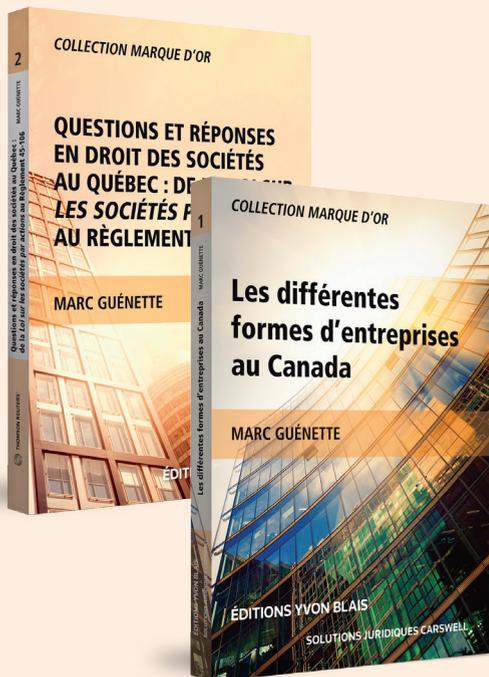
La création d'une fiducie du vivant apporte certains avantages pour faciliter l'administration et la protection des biens d'un majeur. L'auteur de la fiducie qui transfère ses biens au patrimoine d'affectation doit être apte à exercer ses droits civils. L'acceptation du rôle de fiduciaire scelle la mise en place de la fiducie et du même coup, les biens qui y sont transférés ne font plus partie du patrimoine du cédant. Ils sont alors soumis à l'administration des fiduciaires qui assument la pleine administration des biens d'autrui. Le fiduciaire peut être une personne physique ou une personne morale autorisée par la loi. Le constituant et les bénéficiaires de la fiducie peuvent agir comme fiduciaires conjointement avec un fiduciaire indépendant.

Fiscalement, le transfert de biens à une fiducie implique une disposition et, conséquemment, la réalisation des gains latents imposables dans l'année du transfert. Heureusement, la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) prévoit une exception à cette règle pour la fiducie « en faveur de soi-même » et pour la fiducie « mixte au profit de l'époux ou du conjoint de fait » constituée pour les personnes de 65 ans et plus. Il est alors possible d'y transférer des biens sans déclencher l'imposition

immédiate des gains accumulés. Ces fiducies règlent le problème de l'administration des biens en immobilisation tels que la résidence principale, le chalet, les immeubles locatifs, les actions de sociétés privées ou le portefeuille de placement non enregistré. En revanche, elles ne sont d'aucune utilité pour les biens enregistrés comme les REER, les FERR, le CELI ou le REEE, qui ne peuvent pas être détenus par une fiducie. Il faudrait alors créer deux types de régimes d'administration, ce qui peut être intéressant dans certaines circonstances, mais donne lieu à des frais supplémentaires comme la production des bilans financiers et des déclarations de revenus de fiducie.

Conclusion

Le problème de la protection des aînés en perte de capacité ne trouve pas de solutions idéales dans un contexte législatif mal adapté au contexte social et démographique du XXI^e siècle. Tant que votre client tolérera que sa fille empiète sur son capital, il sera difficile de le protéger, sauf si vous pouvez prouver qu'elle outrepassé son mandat ou qu'elle s'approprie des sommes à des fins personnelles, ou encore, que des proches se préoccupent de la question. Cela devient une situation très délicate considérant les règles relatives à la protection des renseignements personnels qui ne permettent pas de divulguer des informations financières sans l'autorisation du client concerné.



 THOMSON REUTERS®

À avoir à portée de la main !

En tant que planificateur financier, ces ouvrages pratico-pratiques de **Marc Guénette** vous apportent toute l'information pertinente en droit des sociétés. Vous y trouverez des réponses claires et concrètes vous permettant de mieux cerner les besoins de vos clients et de leur proposer des solutions gagnantes.

Questions et réponses en droit des sociétés au Québec : de la Loi sur les sociétés par actions au Règlement 45-106

286 pages • 50 \$

Les différentes formes d'entreprises au Canada

406 pages • 53 \$

www.editionsyvonblais.com | 1800 363-3047



Hélène Marquis

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

Regional Director

Tax and Estate Planning

CIBC Private Wealth Management Inc.

LEGAL CAPACITY OF SENIORS

Clément has been your client for several years. At 85, he is in good physical shape. His protection mandate designates his daughter, Anita, and his son, Maxime, as mandataries to the person and to the property. Under pressure from Anita, Clément agreed to sign a bank power of attorney and a simple power of attorney, so she can take care of his finances. For a few months now, Clément has sometimes shown confusion and a bit of memory loss, but there is nothing serious enough to trigger the homologation of his protection mandate. Meanwhile, Anita is regularly asking for sums of money that do not seem to reflect your client's usual cost of living. How can you manage this situation without upsetting Clément or pushing Anita to move everything to a competitor?

Demographic changes related to the aging of the population have significant consequences for the legal status of seniors. Unfortunately, experience tells us that protection mandates and powers of attorney do not resolve all the financial management problems generated by the gradual loss of cognitive capacity many seniors experience.

What is Legal Capacity?

In Québec, except by express provision of law or by a judgment ordering the institution of protective supervision, anyone 18 or over is presumed to be fit to fully exercise their civil rights. Moreover, no one can renounce the exercise of their rights except to the extent consistent with public order. Legal capacity is therefore the rule, and incapacity is an exceptional situation governed by strict legislative conditions.

The difficulties begin when the faculties of a senior are diminished but have not reached the level of incapacity required to withdraw the full exercise of their civil rights. There is a huge grey area before homologation of the protection mandate becomes an option. Sadly, general and bank powers of attorney are not designed to mitigate these difficulties, especially difficulties related to financial abuse by family members.

How to Assess a Person's Incapacity

A person's capacity may be called into question in several situations, such as when they want to draw up a will, consent to medical care or ask for medical assistance in dying. Each of these situations uses specific tests applied by professionals, social workers, psychologists or psychiatrists in a specific setting.

What Protection Tools Are Available?

The *Civil Code of Québec* (C.C.Q.) offers several protective regimes, based on the adult's capacity. All the decisions concerning a protected adult must be made in their best interests, to protect their person, the administration of their assets and the exercise of their general rights.¹

General Power of Attorney

A general power of attorney is a contract through which the mandatary (attorney in fact, agent or grantee) undertakes to carry out an action on behalf of the mandator (principal or grantor). It is a private contract between two people. When accepting the power of attorney, the mandatary must act with prudence, diligence, honesty and loyalty to the best interests of the mandator. This does not make it a protective regime, however, because the mandator is not a protected adult. It is a person who is presumed to be capable of exercising their rights, including the right to allow a mandatary to do so on their behalf. Theoretically, actions taken by the mandatary under the terms of the power of attorney are taken with the consent and support of the mandator. Therefore, even though it may seem abusive to you that Anita is drawing freely on her father's accounts, since he does not complain or withdraw the power of attorney, he supposedly agrees. There is, therefore, some danger for seniors who give power of attorney to a single person with no possibility of oversight.

¹ Ss. 256 et seq. C.C.Q.

Protection Mandate

This type of contract is more restrictive than a general power of attorney. It is not a private contract between two people, since the law requires the intervention of a third party, the court, which must determine whether the person is fit to exercise their own civil rights. This demands that conclusive proof of total or almost total incapacity be presented to the court by recognized professionals. The mandatary who is acting under the terms of a general power of attorney continues to have full administrative rights over the property during the interim period. It is not uncommon for the senior's assets to be seriously compromised before the level of incapacity required to homologate the protection mandate is attained. Even if Maxime also became a mandatary during the proceedings, Anita could continue to use the unrevoked general and bank powers of attorney. When the homologation is imminent, the court can render any interim order it deems necessary to protect the adult in question. If Anita continues to empty Clément's accounts and the other parties do not take action, the public curator can intervene on request, but this process also takes time.

Curatorship, Tutorship and Advisorship to a Person of Full Age

Each of these regimes has been established to manage different levels of incapacity on the part of a protected adult. A curator or tutor to a person of full age is appointed to represent them and an advisor is appointed to assist them. A curator or tutor to a person of full age is responsible for their custody and maintenance, as well as their moral and material well-being, taking into account their needs and faculties.

A curator is appointed for an adult who is totally and permanently unfit to carry out their own care and administer their property. Unlike the public curator, which has only the simple administration of the property of others, a curator to a person of full age has the power of full administration, with some restrictions, such as the obligation to make presumed sound investments.

A tutor is appointed for an adult when it has been determined that their incapacity with regard to their care and the administration of their property is partial and temporary. A tutor exercises simple administration of the property of others.

An advisor is appointed for an adult who is generally capable of their own care and the administration of their assets but who needs assistance or advice. An advisor does not administer the person's property and is not responsible for their care but must intervene in actions where the person requires assistance.

An application must be made to the courts to request the opening of a protective regime. The request can be made by the adult in question, their spouse, a family member or an "interested" person, including a mandatary designated by the adult or the public curator. In all these cases, the adult must submit to a medical and psychosocial assessment that the court must consider.

The protective regime comes to an end if the court pronounces a ruling to this effect or if the protected adult dies.

Trusts

The creation of a lifetime trust (or asset protection trust) offers certain benefits for the administration and protection of an adult's property. The settlor must be fit to exercise their civil rights when they transfer their property to the "patrimony by appropriation." Acceptance of the role of trustee seals the creation of the trust, making the property transferred to it no longer part of the settlor's patrimony and placing it under the administration of the trustees, who assume the power of full administration of the property of others. The trustees can be individuals or corporations authorized by the law. The settlor and the beneficiaries of the trust can also serve as trustees jointly with an independent trustee.

From a tax perspective, the transfer of property to a trust implies disposition and, consequently, the realization of latent taxable gains in the year of transfer. Luckily, the *Income Tax Act* (ITA) provides an exception to this rule for an "alter ego trust" or a "joint spousal or common-law partner trust" created for someone 65 or over. It is possible to transfer assets to such a trust without triggering the immediate taxation of accrued gains. These trusts solve the problem of administering capital assets such as the principal residence, the cottage, rental properties, shares of private corporations and non-registered investment portfolios, but they are of no use for registered assets such as

RRSPs, RRIFs, TFSAs and RESPs, as these assets cannot be held by a trust. To cover both types of assets, two types of administrative regimes would have to be created, which may be of value in some circumstances, but which will lead to additional costs, such as the filing of financial reports and trust income tax returns.

Conclusion

There are no ideal solutions for protecting seniors facing a loss of capacity in a legislative context that was designed prior to the social and demographic

realities of the 21st century. As long as your client tolerates his daughter's encroachment on his capital, there is not much you can do to protect him unless you can prove that she is exceeding her mandate or appropriating money for personal purposes, or unless other family members become concerned. This is a very delicate situation since the rules governing the protection of personal information do not allow you to disclose financial information without the authorization of the client in question.



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

