

la cible

Le magazine officiel de l'IQPF | Mai 2019 | Vol. 27, n° 1

À L'HEURE DE LA MAXIMISATION



Obtenez **5 UFC**
grâce à la cible

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

30
ANS
IQPF

Institut québécois
de planification
financière

iqpf.org

À L'HEURE DE LA MAXIMISATION

Étude de cas

Marcel a des projets inspirants ! À l'heure actuelle, il est directeur de programmation auprès d'un télédiffuseur. Au cours des prochaines années, il a l'intention de quitter son poste pour créer une entreprise de production de documentaires avec sa fille Marcia. Et lorsque viendra le temps de prendre sa retraite, pas question de se la couler douce... Ce sera pour lui l'occasion de donner des conférences, écrire un livre et, bien sûr, il gardera un pied dans la compagnie de production.

Mais pour concrétiser tout ça, il faut planifier. Il songe à créer une compagnie opérante pour regrouper ses activités et une société de gestion pour accumuler des placements. Est-ce une bonne idée ? Marcel sait qu'à partir de 2019, les règles du jeu changent concernant les revenus passifs des sociétés et la déduction pour petite entreprise. Quel impact cela aura-t-il sur ses plans ? Il se demande aussi quelle sera la meilleure option au moment de sa retraite : retirer des fonds de sa société de gestion ou d'un REER ? La réponse à cette question guidera sa façon d'investir au cours des prochaines années !

La conjointe de Marcel, Marceline, a aussi des questions de planification financière. D'abord, sa priorité est son fils, Marcus. Les deux parents ont déjà maximisé l'épargne-études dans un REEE. Marceline souhaite maintenant mettre de l'argent de côté pour une mise de fonds sur la première maison de fiston. Le couple a pensé ouvrir un compte en fiducie (ou compte in-trust) et veut en savoir davantage sur sa nature juridique.

Puisqu'il est question de placements, Marceline avoue que depuis la crise financière de 2008, elle est plutôt craintive. Elle se demande s'il y a moyen de déceler les bulles spéculatives, d'évaluer le marché à long terme et ainsi peut-être éviter la prochaine crise.

Marceline veut aussi s'assurer que leurs volontés seraient respectées, en cas de décès de l'un d'eux. Elle se questionne en particulier sur tout ce qui touche à la notion de conjoint au niveau de leurs régimes de retraite respectifs. Elle a entendu une ou deux histoires d'horreur et est inquiète parce que Marcel a déjà été marié et qu'elle et lui sont conjoints de fait.

Finalement, Marceline insiste pour que Marcel et Marcia souscrivent une assurance invalidité. En tant qu'entrepreneurs, leur capacité de travailler représentera leur plus importante ressource !

Présentation de la famille

Marcel

52 ans

Directeur de programmation pour un télédiffuseur depuis plusieurs années, Marcel veut quitter son emploi pour lancer une entreprise de production de documentaires avec sa fille. Marcel a déjà été marié. C'est d'ailleurs de cette union précédente qu'est née sa fille Marcia. Le mariage s'est terminé alors que Marcia était encore bébé. Marcel a rencontré Marceline quelques années plus tard et avec elle, il a préféré ne pas se marier.

Marceline

45 ans

Marceline est chef de division aux ressources humaines pour une municipalité. Elle a rencontré Marcel alors qu'elle avait tout juste 23 ans et qu'elle était encore aux études. Avec lui, elle a eu son seul enfant, leur fils Marcus. Contrairement à Marcel, Marceline n'a pas de grands projets à planifier : elle aimerait occuper son emploi actuel jusqu'au moment de partir à la retraite, idéalement entre 55 et 60 ans. Elle aime la stabilité et veut continuer à bâtir sur ses acquis.

Marcia

28 ans

Marcia a fait ses études en journalisme. Pendant ses études, elle a fait un stage à l'étranger, où elle a développé son amour pour les documentaires. De retour au Québec, elle s'est trouvée un emploi dans le domaine et continue d'accumuler de l'expérience en attendant de lancer une entreprise de production de documentaires avec son père. Elle habite présentement avec sa copine, dans un condo qu'elles ont acheté l'année dernière.

Marcus

14 ans

Depuis qu'il est tout petit, Marcus affirme qu'il veut être médecin quand il sera grand. Maintenant adolescent, il n'a pas changé d'idée et il s'est même trouvé un emploi d'été pour aider à payer ses études !

Données de base	2
Message de la présidente / Chair's Message	
L'IQPF a 30 ans	4
The IQPF turns 30	6
Finances	
Accélérer les retraits du REER ou de la société ?	8
Fiscalité	
Nouvelle règle sur les revenus passifs des sociétés : impacts et solutions	10
Assurance	
Assurance invalidité : vaut-elle son pesant d'or ?	13
Succession	
La vraie nature juridique des comptes « <i>in trust</i> » ou en fidéicommiss	16
Placements	
Est-il possible de prévoir les mouvements du marché à long terme ?	18
Retraite	
Qui est votre conjoint, selon les régimes de retraite ?	20
Dossier / Feature Article	
Soutien aux aînés	22
Senior Assistance	24

Mai 2019

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

Directrice du magazine
Liette Pitre

Groupe de rédaction
Daniel Laverdière
Serge Lessard
Caroline Marion
Denis Preston
Jean-Nagual Taillefer
Jean Valois

Avec la collaboration spéciale de
Josée Jeffrey

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). 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

Un anniversaire, c'est un passage, une occasion de faire le bilan. Et on en a fait, du chemin, en 30 ans ! L'Institut a été fondé pour la protection des consommateurs et l'encadrement des compétences du planificateur financier. Cela a toujours été notre fil conducteur. Au départ, il a fallu créer la profession de planificateur financier en bâtissant sur la vision des pionniers de l'IQPF. Nos dix premières années d'existence ont ainsi vu la mise en place d'un curriculum de formation et la création de matériel pédagogique. Ensuite, l'« adolescence » : période de transition, de maturation. L'IQPF a développé des outils pour les planificateurs financiers, en plus de prendre sa place sur la scène publique. Aujourd'hui, l'IQPF continue de renforcer sa notoriété, mais surtout, celle du PI. Fin.

L'IQPF A 30 ANS

Des conseils c'est bien, planifiez c'est mieux !

C'était le thème de notre campagne de notoriété du printemps qui s'est déroulée du 17 mars au 14 avril et que vous avez sûrement vue à la télévision de Radio-Canada. Chaque campagne de notoriété que nous élaborons a toujours pour but que le grand public perçoive les avantages de faire affaire avec un planificateur financier. Après tout, n'importe qui peut donner des conseils, mais pour bâtir un plan en vue de réaliser ses projets de vie, il faut consulter un professionnel : un planificateur financier diplômé de l'IQPF ! Notre campagne se déclinait également sur les médias sociaux et elle est venue s'ajouter au contenu promotionnel régulier puisqu'en février et mars, nous avons aussi fait la promotion, sur Facebook, de capsules vidéo où un planificateur financier répond à une question posée par un abonné.

Si l'IQPF met autant d'énergie à faire connaître davantage le planificateur financier et la planification financière, c'est que nous jugeons que le jeu en vaut largement la chandelle ! D'abord, plus nous sommes connus, plus il y aura de gens qui demanderont ou même exigeront les services d'un planificateur financier. C'est bon pour nous, mais c'est aussi bon pour le public, qui bénéficiera d'une meilleure santé financière. C'est gagnant-gagnant.

Plan stratégique 2019-2022

Dans la dernière édition de *La Cible*, je vous disais que nous avons entamé en août 2018 l'exercice de planification stratégique 2019-2022 et qu'il serait rendu public en avril 2019. Finalement, le processus aura été un peu plus long que prévu. Le plan stratégique pour les trois prochaines années sera approuvé ce mois-ci par le conseil d'administration. Pour le moment, je peux vous dire que nous entrevoyons des chantiers importants. Restez à l'affût, nous vous enverrons un courriel afin de vous tenir au courant !

Partenariat avec FP Canada

Depuis le 1^{er} avril, notre partenaire de longue date, le Financial Planning Standards Council (FPSC), s'appelle FP Canada. Nous avons d'ailleurs renforcé nos liens en signant une nouvelle entente de partenariat à l'occasion du congrès de septembre 2018. Ce partenariat vient créer une force nationale pour l'avancement de la profession. Les deux organismes partagent en effet les mêmes buts, et lorsqu'on partage des objectifs communs, la coopération reste la stratégie la plus intelligente pour les atteindre.

Concrètement, ce nouveau partenariat signifie que l'IQPF et, par extension, les planificateurs financiers du Québec, participeront à la gouvernance de FP Canada. L'entente met en place des mécanismes pour permettre aux deux organismes de travailler ensemble. Nous tenterons d'uniformiser les normes qui gouvernent la planification financière, autant que faire se peut. Éventuellement, nous espérons que nos efforts réunis mèneront à la reconnaissance professionnelle de la planification financière.

Bienvenue à la relève

Le 4 mai, nous accueillerons 341 nouveaux diplômés (qui ont obtenu leur diplôme en 2018) lors d'une cérémonie de remise de diplômes à Montréal. C'est une excellente nouvelle pour la relève en planification financière, puisqu'il s'agit de presque 70 nouveaux diplômés de plus qu'en 2017. À nos nouvelles recrues, je souhaite la bienvenue au sein d'une communauté qui ne cesse de grandir et d'évoluer, pour le mieux-être financier de la population québécoise.

Fin du cycle de formation continue

Eh oui, le cycle de formation continue se termine le 30 novembre prochain. À cette date, vous devrez avoir cumulé toutes vos unités de formation continue (UFC). Je vous invite à prévoir le coup afin d'éviter la cohue de fin de cycle ! Pour vérifier où vous en êtes avec vos UFC, rendez-vous sur le site Internet de l'IQPF et consultez votre « Dossier UFC ».

Pour vos UFC en PFPI, vous pourrez profiter du congrès pour les compléter ! C'est au Fairmont Tremblant que ça se passe, les 26 et 27 septembre prochains. Vous pouvez aussi opter pour la participation à distance, grâce à la webdiffusion. Tous les détails sont dans notre site Internet.

Quant à vos UFC en NP, vous pouvez les compléter gratuitement grâce à *La Cible*. En effet, l'édition d'octobre 2018 inclut un article supplémentaire accompagné d'un questionnaire, qui peut vous permettre de cumuler 3 UFC en NP. L'édition d'août 2019 de *La Cible* vous permettra de faire la même chose.

Un énorme merci

Enfin, je voulais mentionner la collaboration d'Hélène Marquis au magazine *La Cible*. Je tenais à lui dire un gros merci ! Elle nous a partagé son expertise en fiscalité pendant pas moins de 20 ans !

Son départ signifie qu'un nouveau rédacteur joint les rangs du magazine : Serge Lessard rédigera désormais la chronique « Fiscalité ».

Bonne lecture !



Julie Raïche, B.A.A., Pl. Fin.

Présidente du conseil d'administration de l'IQPF



CHAIR'S MESSAGE

A big anniversary is a rite of passage and an opportunity to take stock. We've come a long way in 30 years! The IQPF was founded to protect consumers and oversee the competencies of financial planners. That has always been our guiding principle. In the beginning, we had to create the financial planning profession by building on the vision of the IQPF's pioneers. Our first ten years saw the development of a training curriculum and the creation of teaching materials. Then came our "adolescence": a period of transition and maturation. The IQPF developed tools for financial planners and stepped out into the public arena. Today, the IQPF continues to strengthen its reputation and, above all, the reputation of the F.PI.

THE IQPF TURNS 30

Advice is good, but planning is better!

That was the theme of our spring awareness campaign, which ran from March 17 to April 14 and which you no doubt saw on Radio-Canada television. The goal of all our awareness campaigns is to help the general public understand the benefits of working with a financial planner. After all, anyone can give advice, but to build a plan for achieving life projects, you need a professional: an IQPF graduate! Our campaign was also rolled out on social media, building on our regular promotional content: in February and March, we ran a Facebook promotion featuring videos with a financial planner answering a question asked by a subscriber.

The IQPF is funnelling all this energy into spreading the word about financial planners and financial planning because we know it's worth it. The more people know about us, the more people will want or demand the services of a financial planner. It's good for us, and also good for the public, who will reap better financial health. It's win-win.

2019-2022 strategic plan

In the last edition of *La Cible*, I mentioned that we had started the 2019-2022 strategic planning exercise in August 2018 and that it would be released in April 2019. The process has taken a little longer than we thought, but our three-year plan will be approved by the Board of Directors this month. For now, I can tell you that we have some major plans in store. Stay tuned: we'll send you an email to keep you in the know!

Partnership with FP Canada

As of April 1, our long-time partner, the Financial Planning Standards Council (FPSC) is called FP Canada. We reinforced our connection by signing a new partnership agreement at the congress in September 2018. This partnership creates a country-wide force to advance the profession. The two organizations share the same goals, and the smartest way to achieve common objectives is through cooperation.

In practical terms, the new partnership means that the IQPF—and, by extension, the financial planners of Québec—will contribute to the governance of FP Canada. The agreement establishes mechanisms to allow the organizations to work together. We are going to try to harmonize the standards that govern financial planning as much as possible. We hope that, eventually, our combined efforts will lead to the professional recognition of financial planning.

Welcome to our newest members

On May 4, we will welcome 341 new graduates (the class of 2018) at a graduation ceremony in Montréal. This is great news for the future of financial planning, because it is nearly 70 more new graduates than in 2017! To our new recruits, I wish a warm welcome to a community that keeps on growing and evolving, for the financial well-being of Quebecers.

End of the professional development cycle

That's right, the professional development cycle ends this November 30. By then, you must have earned all your professional development units (PDUs). I encourage you to plan ahead and avoid the end-of-cycle chaos! To figure out where you stand with your PDUs, go to the IQPF website and check your PDU record.

For PDUs in IPFP, you can take advantage of the congress to earn them, at the Fairmont Tremblant on September 26 and 27. You can also choose remote participation and watch the webcast. All the details are on our website.

And for PDUs in SC, you can earn them for free through *La Cible*. The October 2018 edition included a supplementary article with a questionnaire that allows you to earn 3 PDUs in SC. The August 2019 edition will offer the same.

A huge thank-you

Finally, I want to mention Hélène Marquis's contribution to *La Cible* and offer her our thanks. She has shared her tax expertise with us for 20 years!

Her departure means a new writer will be joining the magazine's staff: Serge Lessard will take over the taxation column.

Read on!



Julie Raïche, B.B.A., F.Pl.

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

ACCÉLÉRER LES RETRAITS DU REER OU DE LA SOCIÉTÉ ?

Étude de cas

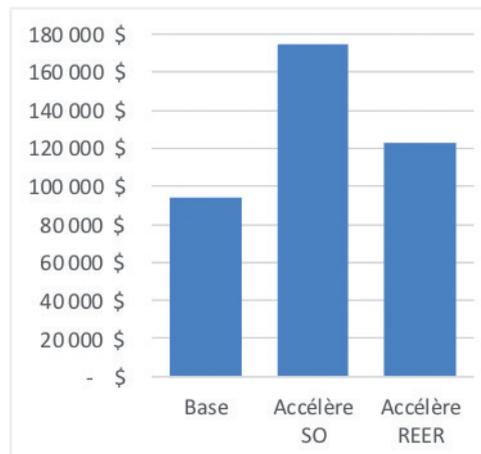
Une fois à la retraite, Marcel aura différents comptes. Il détiendra possiblement un compte non enregistré, un CELI, un REER et des sommes dans sa société. Il pourrait d'instinct décider d'effectuer en premier tous les retraits non taxables et ainsi vider le compte non enregistré, puis le CELI. Est-ce toutefois optimal ?

À titre d'exemple, examinons la situation théorique en 2019, à 65 ans, avec les accumulations suivantes : 200 000 \$ en non enregistré, 100 000 \$ dans le CELI et 500 000 \$ chacun dans le REER et dans une société. On présume ici que les deux comptes d'impôt en main remboursable au titre de dividendes (IMRTD), le compte de dividende en capital (CDC) et le compte de revenu à taux général (CRTG) sont inexistant, ayant été versés annuellement pendant la période d'accumulation dans la société.

Pour compléter le portrait, ajoutons une rente du Régime de rentes du Québec (RRQ) de 12 000 \$ et un coût de vie de 65 000 \$ (indexé). Le rendement est de 4 % en intérêts seulement et l'inflation est à 2 %. L'hypothèse que le rendement provient à 100 % des intérêts vise simplement à isoler l'impact de l'ordre des retraits imposables.

Si on laisse s'épuiser les sommes non taxables en premier (retraits du CELI suivant l'épuisement du compte non enregistré) et qu'on commence les retraits du REER, du FERR et de la société en 2025 (à 71 ans), étalés jusqu'en 2044, l'image de l'actif restant au début de 2045 (à 91 ans)

est un solde FERR de 94 000 \$. Le graphique illustre ce montant à la colonne « scénario de base ». Selon cette approche, il y aura moins de revenus imposables dans les six premières années, provenant essentiellement de la rente du RRQ et des revenus de placement décroissants.



En sortant des sommes du REER ou de la société dès 2019, on fait moins de report d'impôts. Toutefois, on profite de taux progressifs plus bas et on étire aussi l'utilisation du CELI. Dans ce cas-ci, on ne fait pas les retraits en fonction des besoins pour combler le coût de vie, mais plutôt dans le but d'atteindre un taux moyen d'imposition plus uniforme tout au long de la retraite.

Si on débute les retraits de la société dès 65 ans et qu'on les étale jusqu'à 91 ans, l'image de l'actif restant au début de 2045 est un FERR de 175 000 \$ (colonne « Accélère SO » dans le graphique). Au contraire, si on décide de ne débiter les retraits de la société qu'en 2025 et qu'on force un retrait annuel des FERR d'un montant similaire (environ 24 000 \$) dès 2019, le solde de l'actif en 2045 est de l'ordre de 122 000 \$ (colonne « Accélère REER » dans le graphique). En procédant de cette façon, cela a néanmoins fait en sorte d'avoir épuisé le CELI et le compte non enregistré avant 2045.

Cette constatation qu'il est avantageux de favoriser le retrait de la société avant le retrait du REER n'est pas surprenante. Dans un premier temps, un dividende est moins taxé qu'un revenu ordinaire. De plus, l'environnement REER/FERR est fiscalement plus avantageux que l'environnement des revenus de placement dans la société.

Dans notre exemple, il y a un avantage à forcer des retraits imposables pour profiter du peu de revenus taxables les premières années. Bien entendu, si les revenus des premières années sont élevés en raison de la présence de revenus locatifs ou d'une rente d'un régime complémentaire de retraite, par exemple, les retraits prématurés du REER ou de la société sont moins pertinents.

Les résultats obtenus démontrent qu'en jouant sur l'ordre des retraits, on peut améliorer quelque peu la retraite. Le scénario obtenu ici n'est pas optimal, il existe assurément d'autres combinaisons de retraits qui amélioreraient encore plus la situation à la retraite. On pourrait par exemple tester l'impact de retraits plus importants de la société dès 2019, mais étalés sur une moins longue période, et dont l'ampleur serait en fonction des retraits minimums du FERR.

Le planificateur financier a avantage à tester plusieurs scénarios de décaissement. Il se verra toutefois limité dans ses choix selon la capacité du logiciel qu'il utilise. Il faut noter que même si on réussit à augmenter la durée de vie du capital, cela n'aura jamais autant d'impact sur la retraite qu'une diminution du coût de vie. Dans notre exemple, en 2045, le coût de vie indexé est devenu environ 107 000 \$, alors même s'il reste plus d'argent dans le FERR avec notre scénario de décaissement, cela ne permet pas d'étirer la durée de vie du capital sur plusieurs années. Toutefois, on peut quand même conclure qu'il vaut mieux favoriser un retrait « prématuré » de la société que du REER. Mais sachons que selon le cas, la fiscalité fait qu'il n'est parfois tout simplement pas recommandé de forcer ces retraits.

50 mots clés pour comprendre l'essentiel de l'épargne-retraite et des fonds de pension

Collection FidRisk

Michel Benoit avec la collaboration de Jacques Fontaine

Ce livre pratique répond aux multiples questions que suscite l'épargne-retraite. Profitez vous-même de cette petite mine d'informations ou offrez-la à vos clients !

Ce qu'ils en ont dit :

« [...] à mettre entre toutes les mains, du néophyte au connaisseur. »

Eric F. Gosselin, planificateur financier, conseiller en sécurité financière et représentant en épargne collective rattaché à Services en placements PEAK.

« Si votre retraite vous tient à coeur, je vous le recommande vivement. C'est un must. »

François Gagnon, chroniqueur financier et animateur au 98,5 FM Montréal



Pour plus de détails et pour commander :
www.editionsyvonblais.com • 1 800 363-3047

 THOMSON REUTERS®



Serge Lessard

Avocat, Pl. Fin., FLMI

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

NOUVELLE RÈGLE SUR LES REVENUS PASSIFS DES SOCIÉTÉS : IMPACTS ET SOLUTIONS

Étude de cas

Bon, nous voici en 2019 et notre ami Marcel sait que cette année, la nouvelle règle sur les revenus passifs des sociétés entre en application. Qu'est-ce que ça signifie ? Est-ce que ça pourrait avoir un impact sur ses projets de retraite ?

Grosso modo, cela signifie que les sociétés associées qui auront généré trop de revenus passifs en 2018 devront payer plus d'impôt sur les revenus d'entreprise de 2019.

Mais encore, que faut-il savoir par rapport à cette nouvelle règle ?

1. Quelle est la règle ?
2. Que se passe-t-il si notre client, comme Marcel, a plusieurs sociétés ?
3. Quelles sont les conséquences s'il transgresse la règle ? Les conséquences financières sont-elles acceptables ?
4. À partir de quel seuil de revenu passif les problèmes commencent-ils ?
5. Quelles sont les solutions ?

Analysons ces questions l'une après l'autre.

1. Quelle est la règle ?

Notion 1 : On doit calculer le revenu de placement total ajusté, c'est-à-dire le RPTA des sociétés associées. De façon générale, il faut additionner les revenus suivants de la société : les intérêts, les dividendes canadiens (sans majoration), les dividendes étrangers (avant la retenue d'impôt étranger), 50 % du gain en capital net (gains en capital de l'année moins les pertes en capital de l'année, minimum zéro) et les revenus locatifs d'immeuble lorsqu'il y a moins de cinq employés à temps plein.

On ne peut pas réduire ce total par les pertes accumulées des années passées. Les revenus accessoires (par exemple, les revenus d'intérêts du fonds de roulement de l'entreprise) ne sont pas inclus. Les revenus d'entreprise découlant des activités de spéculation à court terme (« day trading ») ne sont pas inclus non plus. Cependant, il faut ajouter le gain en capital découlant de la recaractérisation de dividendes intercorporatifs libres d'impôt par suite d'un transfert excédant le revenu protégé.

On peut déduire de ce total les intérêts payés sur un prêt levier, les honoraires d'un conseiller en placement et les frais de comptable appliqués contre du revenu passif. Tout ceci nous donne le RPTA ! Mais, de façon simplifiée, nous vulgariserons en disant qu'il s'agit essentiellement des revenus de placement et des revenus locatifs. Dans le cas d'un fonds commun de placement, ce n'est pas le rendement qui entre en ligne de compte, mais la distribution imposable.

Notion 2 : Une société a le droit de payer le petit taux d'impôt sur le revenu d'entreprise (15 % pour 2019) sur les premiers 500 000 \$ de revenu d'entreprise exploitée activement (REEA). C'est ce que l'on appelle le plafond des affaires (PA). Pour la partie du revenu d'entreprise qui excède le premier 500 000 \$, le taux d'impôt est de 26,60 % pour 2019, ce qui représente un écart de taux de 11,60 % (26,60 % - 15 %). Cette réduction du taux d'impôt est ce que l'on appelle la déduction pour petite entreprise ou la DPE.

La règle : La nouvelle règle du RPTA fait en sorte que chaque dollar de RPTA (revenu de placement) qui excède 50 000 \$ dans une année réduira de 5 \$ le plafond des affaires de l'année suivante. Par exemple, si la société produit comme seul revenu (et sans déduction dans le RPTA) 50 001 \$ de revenu d'intérêts en 2018, les premiers 499 995 \$ de revenu d'entreprise de 2019 seront imposés au taux de 15 % et l'excédent sera imposé à 26,60 %.

En langage clair : Si la société gagne trop de revenu de placement, elle paiera plus d'impôt sur les revenus d'entreprise.

2. Que se passe-t-il si j'ai plusieurs sociétés ?

Le RPTA tient compte de toutes les sociétés associées combinées. Le plafond des affaires (le montant de 500 000 \$) est donc partagé entre toutes les sociétés associées. Si on prend l'exemple le plus courant, soit un actionnaire qui possède 100 % des actions de sa société de gestion (GESCO), laquelle possède 100 % des actions de la société opérante (OPCO), le RPTA de GESCO (et d'OPCO) aura un impact sur le plafond des affaires d'OPCO.

Il est important de demander au fiscaliste du client un organigramme des sociétés et de lui demander lesquelles sont associées.

3. Quelles sont les conséquences si je transgresse la règle ? Les conséquences financières sont-elles acceptables ?

Un calcul simple (ça dépend...) : Modifions légèrement notre exemple du point 1 pour simplifier les calculs. La société produit comme seul revenu (et sans déduction) 50 100 \$ de revenu d'intérêts. Les premiers 499 500 \$ de revenu d'entreprise de 2019 seront imposés au taux de 15 % et l'excédent (500 \$) sera imposé à 26,60 %, soit 11,60 % de plus (26,60 % - 15 %). Ces 100 \$ de revenu de placement « en trop » forceront la société à payer 58 \$ d'impôt sur le revenu d'entreprise (500 \$ X 11,60 %). Bien que cet impôt ait été payé sur le revenu d'entreprise, il a été provoqué par le revenu de placement de 100 \$. Dans les faits, il s'agit donc d'un taux d'impôt indirect sur les revenus de placement. Cent dollars de revenu de placement provoquent 58 \$ d'impôt : ça fait 58 % d'impôt supplémentaire. En effet, les revenus d'intérêts sont déjà normalement imposés à 50,27 % dans la société. Si on additionne 50,27 % et 58 %, ça donne un taux d'impôt sur les intérêts dans la société de 108,27 % ! Oui, la société gagne 100 \$ d'intérêts et doit payer 108,27 \$ en impôt.

Aussi surprenant que cela puisse paraître, le problème ne se situe pas au niveau du taux d'impôt. En effet, la presque totalité du 58 \$ supplémentaire sera récupérée un jour, car la société, ayant payé le gros taux sur du revenu d'entreprise en raison de la règle du RPTA, pourra verser des dividendes déterminés (moins chers) supplémentaires plutôt que des dividendes non déterminés (plus chers). Elle réalisera donc une économie d'impôt lors du décaissement de la société.

Le problème, c'est que cette récupération du 58 \$ se produira souvent des années plus tard. Selon un estimé qui, faute de données statistiques disponibles, est fait au pif, il semble qu'il faudra souvent facilement 20 ans avant que cette récupération ne se produise. Alors, le plus important problème de la règle du RPTA, c'est qu'en attendant cette récupération, la société ne pourra pas investir ce 58 \$ et perdra le rendement futur composé sur cette somme. Vingt ans de rendement. Après un savant calcul, nous avons estimé que l'actionnaire perd environ 51 \$ de rendement futur, actualisé à 2 % d'inflation, après impôt de la société et après impôt personnel, pour 100 \$ de RPTA excédentaire.

Bien qu'il ne s'agisse pas d'un impôt à proprement parler, si une règle fiscale cause la perte de 51 \$ de rendement pour un particulier (permettant

au gouvernement de faire ce rendement en creusant moins la dette nationale...), eh bien nous considérons que le particulier a subi un impôt indirect de 51 \$ pour 100 \$ d'intérêts, soit 51 %. Si on ajoute à cela le taux d'impôt combiné (société et actionnaire) marginal maximum de 56,78 % pour 2019 ainsi qu'une partie du 58 % qui ne sera jamais récupéré (environ 7 % en taux combiné), le taux final combiné se situe quelque part autour de 115 % !

En langage clair : Il coûte très cher de transgresser la règle du RPTA. Il est généralement souhaitable d'utiliser des solutions pour s'assurer de ne jamais dépasser le seuil.

4. À partir de quel seuil de revenu passif les problèmes commencent-ils ?

Le critère de base : Tel que mentionné, si le RPTA excède 50 000 \$, le plafond des affaires de 500 000 \$ commence à diminuer.

La réalité : Cependant, la réalité peut être différente. Prenons l'exemple d'un RPTA de 110 000 \$ (60 000 \$ de plus que le minimum de 50 000 \$) et d'un revenu d'entreprise de 200 000 \$. Le 60 000 \$ d'excédent de RPTA réduira le plafond des affaires à 200 000 \$ (soit 500 000 \$ - (5 X 60 000 \$)), ce qui signifie que la société perdra son droit de payer le petit taux (15 %) sur l'excédent de 200 000 \$ de revenu d'entreprise. Mais, puisque de toute façon la société n'a que 200 000 \$ de revenu d'entreprise, elle n'utilisait pas les 300 000 \$ supplémentaires de petit taux auxquels elle avait droit. La perte de ces droits n'a pas de conséquence sur la société. Il est donc permis d'affirmer que le véritable plancher effectif d'application de la règle du RPTA pour cette société est de 110 000 \$, et non 50 000 \$.

Si une société (ou les sociétés associées selon le cas) n'a aucun revenu d'entreprise ou l'a annulé en versant un salaire suffisant (le salaire est une dépense qui réduit le revenu d'entreprise, contrairement au dividende), la règle du RPTA n'a aucun impact, puisque 15 % X 0 et 26,60 % X 0 donnent zéro impôt, de toute façon.

5. Quelles sont les solutions ?

Parmi les solutions potentielles à explorer, il y a les suivantes :

- Réduire le revenu d'entreprise par le versement de salaire ou de bonis.
- Réorganiser le portefeuille de placements en choisissant des fonds qui effectuent peu ou pas de distributions imposables afin de réduire le RPTA.
- Verser le compte de dividendes en capital (CDC) à l'actionnaire pour réduire les placements de la société, et donc le RPTA.

- Rembourser les billets en faveur de l'actionnaire pour réduire les placements de la société, et donc le RPTA.
 - Charger un taux d'intérêt sur les billets afin de réduire le RPTA de la société.
 - Verser des dividendes déterminés à l'actionnaire (seulement s'il y a de l'impôt en main remboursable au titre de dividendes déterminés (IMRTDD) disponible) pour réduire les placements de la société, et donc le RPTA.
 - Verser des dividendes non déterminés à l'actionnaire (seulement s'il y a de l'impôt en main remboursable au titre de dividendes non déterminés (IMRTDND) disponible) pour réduire les placements de la société, et donc le RPTA.
 - Vendre la société opérante (en supposant que c'est elle et uniquement elle qui exploite l'entreprise).
- Effectuer une bonne planification de fin d'année afin de réaliser des pertes en capital qui viendront annuler les gains en capital, et donc le RPTA.

Conclusion

L'impact de la règle du RPTA peut être extrêmement coûteux. Cependant, les comptables qui sont chargés de conseiller leurs clients ne disposent que rarement d'un logiciel de planification financière. Ils sont difficilement en mesure de calculer la perte de rendement futur provoquée par cette règle. Avec ses connaissances des notions et des outils de projection et de placement, le planificateur financier est bien positionné pour leur apporter une aide précieuse !

CONGRÈS ANNUEL 2019

30 ANS
IQPF

Célébrer

30 ans
dans la convivialité

Fairmont Tremblant | 26 et 27 septembre

INSCRIVEZ-VOUS !

Programmation complète et formulaire d'inscription sur IQPF.ORG



Jean-Nagual Taillefer
B.A.A., Pl. Fin.
Président et conseiller principal
Groupe Financier Praxis Inc.

ASSURANCE INVALIDITÉ : VAUT-ELLE SON PESANT D'OR ?

Étude de cas

Est-ce que Marcel et Marcia devraient souscrire une assurance invalidité ? Habituellement, lorsque l'on mentionne l'assurance invalidité, ce qui vient à l'esprit se limite à la notion de remplacement de revenu que l'on associe aux assurance salaire et assurance remplacement de revenu. On pense donc à une assurance qui prévoit le versement d'une rente pour compenser la perte de rémunération (salaire, commissions, revenus nets de profession, etc.) d'un assuré advenant son incapacité (partielle ou complète, selon le contrat) à travailler à la suite d'un accident ou d'une maladie.

Or, la notion d'assurance invalidité est plus vaste que cela. Elle réfère également à :

- L'assurance invalidité frais généraux, qui prévoit le remboursement des dépenses nécessaires au maintien de l'exploitation de l'entreprise de l'assuré ;
- L'assurance invalidité rachat de parts, qui prévoit une compensation permettant le financement de la clause d'invalidité à long terme d'une convention entre actionnaires ou sociétaires ;
- L'assurance invalidité personne-clé, qui permet de dédommager une entreprise pour les pertes occasionnées à la suite de l'invalidité d'un employé-clé ;
- L'assurance invalidité épargne-retraite, qui verse une rente dans un compte en fiducie qui sera disponible au moment de la retraite lorsque l'assuré aura atteint l'âge de 65 ans, soit généralement lorsque la rente d'invalidité perte de revenu cesse ;

- L'assurance prêt en cas d'invalidité, qui prévoit le paiement des mensualités d'un prêt pour une période déterminée.

Pour chacun de ces cas, sauf peut-être l'assurance invalidité retraite et l'assurance remboursement de prêt, qui servent habituellement de complément à une assurance remplacement de revenu lorsque celle-ci est insuffisante, il est relativement simple de comprendre l'importance de chacune des protections en cas d'invalidité. On peut même affirmer que dans la plupart des cas énumérés, une couverture d'assurance invalidité est aussi importante, sinon plus, qu'une couverture en assurance vie.

Toute autre considération mise à part, la capacité de travailler d'un individu a une certaine valeur économique et la perte encourue sera la même qu'il s'agisse d'un décès ou d'une invalidité permanente. Cette perte économique, nommée « valeur du capital humain¹ », représente la valeur actualisée de l'ensemble des revenus de travail futurs d'un individu. Il existe une règle empirique pour calculer la valeur actualisée de production du capital humain. Il suffit de multiplier la production annuelle par le nombre d'années avant la retraite. Disons que Marcia fait 50 000 \$ par année et que, pour simplifier les calculs, elle désire prendre sa retraite dans 30 ans. Avec ces données, nous obtenons 1 500 000 \$, soit 50 000 \$ multipliés par 30. Cette règle est valable si le taux d'indexation est égal au taux de rendement après impôts. Si le taux de rendement est supérieur au taux d'indexation, alors la valeur du capital humain sera inférieure à la règle empirique, et vice-versa. Naturellement, la valeur du capital humain d'un individu sera à son maximum au moment de quitter les bancs d'école et de commencer à travailler et elle diminuera progressivement jusqu'au moment de la retraite.

Dans le même ordre d'idées, prenons le cas de l'assurance remplacement de revenu et comparons les conséquences financières d'un décès à celles d'une invalidité permanente. Dans les deux cas, la capacité qu'a un assuré de générer un revenu disparaît. Cependant, lors d'une invalidité, les dépenses de l'assuré demeurent et pourraient perdurer bien au-delà de la période de « travail actif ». Dans certains cas, elles pourraient même augmenter, alors qu'en cas de décès ces dépenses disparaissent de façon définitive. Toutes choses étant égales par ailleurs, on peut ainsi affirmer que les conséquences financières d'une invalidité permanente sont plus importantes que celles d'un décès.

Un raisonnement similaire pourrait aussi s'appliquer à l'assurance prêt en cas d'invalidité (en contexte

¹ Pour plus de détails sur cet aspect, voir *La Collection de l'IQPF* - Module 3, section 1.2.1.1 - Conséquences financières d'une invalidité.

de prêt personnel hypothécaire, par exemple). Cependant, dans ce cas, selon le contrat, la durée des remboursements sera limitée dans le temps et l'avantage doit être accordé à la protection au décès, à moins que le contrat ne prévoie le remboursement des mensualités jusqu'à l'échéance (durée de l'amortissement) du prêt hypothécaire.

Cela est aussi vrai dans le cas d'une invalidité dans un contexte de frais généraux. Prenons par exemple le cas d'un travailleur autonome dont l'entreprise est constituée en société et omettons les conséquences d'un décès ou d'une invalidité sur ses revenus personnels (puisqu'considérées précédemment avec l'assurance invalidité remplacement de revenu). Pour simplifier les choses, supposons également qu'il n'y a aucun emprunt et que l'ensemble des revenus sont générés par l'assuré. Advenant son décès, la société pourra être vendue, transmise ou dissoute. Dans le pire des cas, les frais d'exploitation seront supérieurs à la capacité de payer de l'entreprise et il y aura faillite de l'entreprise si les liquidités étaient insuffisantes. Cela se fera sans conséquence importante pour l'assuré (décédé) ou ses successibles (la société n'ayant pas une valeur importante au sein des actifs du défunt et présumant que ses besoins d'assurances personnels ont déjà été comblés). Ainsi, l'absence d'une assurance vie dans un tel contexte n'a pas de grande incidence ou aurait plutôt dû être prise en compte dans un autre contexte : celui de remplacement de revenu, de couverture de prêt ou encore, dans un contexte de transfert d'entreprise (impôts et legs). Cela dit, il en va tout autrement en cas d'invalidité de l'assuré. L'assurance lui permettra de couvrir les dépenses d'exploitation de son entreprise sans avoir à les défrayer de ses poches et lui permettra éventuellement de reprendre là où il avait laissé sans être aux prises avec des difficultés financières à son retour. Si l'invalidité se prolonge au-delà d'un certain délai (habituellement 24 mois), il devra alors envisager de vendre, transmettre ou dissoudre son entreprise, mais elle ne s'en trouvera qu'en meilleure situation financière.

Dans le cas de l'assurance invalidité rachat de parts, l'assurance vie et l'assurance invalidité sont sur un pied d'égalité, dans le sens qu'elles permettent de dégager les liquidités suffisantes pour compenser l'actionnaire « quittant » (à la suite d'un décès ou d'une invalidité à long terme). Cependant, l'assurance invalidité peut être oubliée ou négligée au moment de la rédaction de la convention entre

actionnaires ou lors de la mise en place des moyens visant à respecter les engagements inclus dans la convention, alors qu'il est plutôt rare qu'on néglige la souscription d'une assurance vie. Pourtant, les deux assurances profitent autant à l'actionnaire « quittant » qu'aux actionnaires « restants ». Avec l'une et l'autre des assurances, la société ou les actionnaires (ou associés) survivants auront les moyens de compenser la famille de l'assuré (dans le cas du décès) ou l'assuré lui-même (dans le cas de l'invalidité), et ce, peu importe l'état des liquidités de la société. Cela dit, du point de vue de l'assuré, l'assurance invalidité rachat de parts est plus importante puisqu'advenant son décès, les conséquences financières sont relayées à ses personnes à charge uniquement, alors qu'encore une fois, s'il devient invalide à long terme, ses besoins financiers et ceux de ses personnes à charge demeureront. Il ne voudra assurément pas se trouver dans une situation où il ne pourra pas être compensé pour sa participation dans l'entreprise, faute de liquidités de cette dernière. L'assurance invalidité rachat de parts lui est donc, en quelque sorte, plus « précieuse ».

Finalement, l'importance de l'assurance invalidité personne-clé dépend d'un contexte particulier; ce type d'assurance n'aura d'importance que dans ce contexte. En revanche, lorsque le contexte y est, sa valeur sera indéniable. Prenons par exemple une société œuvrant dans un secteur niche nécessitant une expertise très précise. Nous pourrions imaginer une PME dans le domaine informatique, par exemple. Cette société pourrait être détenue et opérée par une ou quelques personnes très compétentes et spécialisées dans leur domaine, mais sans talent de vente. Leur succès dépend de leur force de vente. Ainsi, des vendeurs formés et connaissant le domaine pourraient avoir une importance particulière pour eux, surtout si l'équipe est petite. Ils voudront donc remplacer rapidement un membre de l'équipe de vente qui deviendrait invalide sur une longue période. Dans un tel contexte, les remplaçants potentiels se trouvent peut-être chez les concurrents ou encore à l'étranger et là, il faudrait avoir recours à des chasseurs de têtes. La société aura donc besoin de sommes plus ou moins importantes pour remplacer son employé-clé, sommes qui dépasseront assurément le salaire du vendeur remplacé. L'entreprise pourrait ne pas vouloir ou ne pas pouvoir détenir de telles liquidités en

cas d'imprévus de la sorte. L'assurance invalidité personne-clé leur permettrait d'obtenir une somme compensatoire dans une telle situation. Le même raisonnement s'applique lorsqu'il s'agit de remplacer un des « cerveaux » de l'équipe ou pour toute autre situation où l'on dépend de certains individus et qu'on envisage qu'ils seront difficiles à remplacer ou qu'ils ont un impact significatif sur la viabilité de l'entreprise.

Tout aussi importante, sinon plus, que l'assurance vie, l'assurance invalidité devrait toujours être au centre des préoccupations d'un planificateur financier pour ses clients. Il est primordial qu'il soit sensibilisé à l'importance de l'assurance invalidité sous toutes ses formes, d'autant plus s'il œuvre auprès de travailleurs autonomes et de propriétaires d'entreprises. Dans un tel cas, il aurait avantage à bien connaître l'ensemble de ces protections et à s'entourer d'un conseiller en sécurité financière compétent en la matière, s'il ne l'est pas déjà lui-même.

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

Ce mois-ci, **Hamza Benqassmi, avocat**, et **Jean-François Racine, avocat, M. Fisc.**, dans leur texte intitulé « Nouvelles mesures fiscales fédérales visant les revenus passifs », décortiquent les nouvelles règles portant sur les revenus passifs gagnés par des sociétés privées. 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
Notaire, D. Fisc., Pl. Fin.
Conseillère senior
Trust Banque Nationale

LA VRAIE NATURE JURIDIQUE DES COMPTES « IN TRUST » OU EN FIDÉICOMMIS

Étude de cas

Après avoir comblé le REEE de leur fils Marcus, Marcel et Marceline envisagent de mettre de l'argent de côté pour une mise de fonds sur sa première maison. Pour ce faire, ils ont pensé ouvrir un compte en fiducie (ou compte « *in trust* ») auprès de leur institution financière. Ils s'interrogent toutefois sur la nature de ce compte et les implications d'y transférer des sommes qui pourraient devenir importantes.

L'appellation « *in trust* », qui peut faire référence à la déclaration unilatérale de fiducie, un concept inconnu en droit civil mais courant en common law, apporte beaucoup de confusion dans l'esprit des gens. Elle laisserait entendre soit que l'on est en présence d'une fiducie au sens du *Code civil du Québec*¹, soit que les sommes n'appartiennent plus à la personne qui les y dépose. Or, il n'en est rien, comme l'explique l'auteure Madeleine Cantin-Cumyn² :

L'addition des mots *in trust* au nom d'une personne, telle qu'elle se pratique actuellement, peut avoir diverses explications. Le signataire *in trust* peut être un tuteur, un exécuteur testamentaire (sic), un mandataire, un fiduciaire ou tout autre attributaire de pouvoirs. On constate de plus que la mention est utilisée en dehors de ces cas d'administration du bien d'autrui, **dans le simple but d'identifier, à l'intérieur du patrimoine, un sous-groupe de biens que leur titulaire destine à un usage spécifique.**

La diversité des circonstances dans lesquelles la mention *in trust* est couramment utilisée empêche d'y donner a priori un sens particulier. Ajoutée au nom d'une personne, **la mention ne suffit pas à constituer une nouvelle qualité; de même, elle ne modifie pas le statut juridique des biens qu'elle vise.** (nos italiques en gras)

Ainsi, le compte qu'ouvrirait le couple n'aurait pas pour effet de créer une fiducie au bénéfice de leur fils Marcus ou de lui transférer immédiatement la propriété des sommes. Cet argent continuerait d'appartenir aux conjoints, qui devraient s'imposer sur les rendements produits par les sommes investies. Les conjoints n'auraient aucune obligation, même « morale », d'employer ces sommes pour une mise de fonds pour leur fils, pas plus qu'ils ne seraient tenus d'utiliser pour des vacances les sommes déposées dans un compte « vacances ».

Heureusement d'ailleurs, puisque si Marcus était considéré comme le propriétaire des sommes, les règles d'attribution auraient pour effet de réattribuer aux parents les revenus générés au nom de Marcus³. Si le patrimoine de ce dernier dépassait le seuil des 25 000 \$ avant qu'il n'ait atteint l'âge de 18 ans, les parents se verraient dans l'obligation de mettre en place les mesures de surveillance propres à la tutelle au mineur⁴.

Cela dit, si l'intention parentale était réellement de créer une fiducie au nom de Marcus, il serait préférable de faire rédiger un acte de donation fiduciaire qui viendrait établir clairement les paramètres de cette libéralité. Qui plus est, l'article 1275 C.c.Q. étant d'ordre public, les constituants auraient l'obligation de s'adjoindre au moins un fiduciaire qui ne serait ni constituant ni bénéficiaire. De même, si l'intention des parents était de donner l'argent à Marcus, sous réserve des conséquences discutées ci-dessus, l'ouverture d'un compte de tutelle au mineur serait plus appropriée.

À cet égard et à la suggestion de la professeure Madeleine Cantin-Cumyn, les comptes ouverts par les administrateurs du bien d'autrui que sont les tuteurs, curateurs ou mandataires, devraient généralement être ouverts au nom de la personne

1 L.Q. 1991, c. 64, art. 1260 et s. (ci-après « C.c.Q. »).

2 Madeleine Cantin-Cumyn, *L'administration du bien d'autrui*, Montréal, Éditions Yvon Blais, 2000, par. 160.

3 Par. 74.1(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, L.R.C. (1985), 2^e suppl., ch. 1 et ses modifications (ci-après « L.I.R. »)

4 Art. 209 C.c.Q. et *La Cible*, vol. 26, n° 1, Chronique Succession, « Bien planifier une adoption », mai 2018.

à qui les biens appartiennent et associés au numéro d'assurance sociale du pupille, l'administrateur agissant alors « *ès qualités* » plutôt que « *in trust* »⁵. De la même façon, les comptes ouverts par un liquidateur ou un fiduciaire pourraient être ouverts au nom de la succession ou de la fiducie, et associés au numéro fiscal de l'entité, l'administrateur agissant ici encore « *ès qualités* ». Finalement, en ce qui concerne les comptes bancaires qui sont destinés à un usage spécifique, ils ne devraient pas comporter la mention « *in trust* », mais plutôt demeurer associés à leur titulaire, quitte à permettre à ce titulaire de créer une rubrique afin de les distinguer.

Une question similaire se pose quant à la nature juridique des comptes « en fidéicommiss » des notaires, avocats et autres professionnels. S'agit-il alors de vraies fiducies, sachant qu'ici, le professionnel titulaire et signataire du compte y dépose et conserve véritablement l'argent d'autrui et pourrait même être appelé à remettre ces sommes à une autre personne que celle qui les lui a confiées ?

Dans ce cas, la position des auteurs n'est pas unanime, mais une majorité tend à qualifier le

rôle du professionnel de dépositaire plutôt que de fiduciaire⁶. En effet, on a du mal à constater la création d'un patrimoine autonome et distinct tel que le requiert l'article 1260 C.c.Q. ou à déceler de véritables pouvoirs d'administration du bien d'autrui, alors que le « fidéicommissaire » a plutôt un simple rôle de conservation et de remise des biens. Un auteur opine même que le concept de fidéicommiss dans le contexte du compte du notaire est « autonome » et que la doctrine et la jurisprudence professionnelle suffisent à éclairer le notaire sur ses obligations, qui seraient plus contraignantes et exorbitantes que celles du Code civil. Attention, il ne faut cependant pas généraliser et considérer que tous les comptes en fidéicommiss ne sont pas de vraies fiducies. À titre d'exemple, la *Loi sur la protection du consommateur*⁸ exige que le commerçant dépose les sommes perçues d'un client dans un compte en fidéicommiss dont il sera fiduciaire, la loi créant ici une véritable fiducie, tel que le permet l'article 1262 C.c.Q. Force est d'admettre qu'à vouloir harmoniser nos façons de faire avec les autres provinces, on finit par créer plus de confusion.

5 Madeleine Cantin-Cumyn, précité, note 2, par. 164.

6 *Ibid.*, par. 163 ; Jacques Beaulne, *Droit des Fiducies*, 3^e éd. (mise à jour par André Barette), Montréal, Wilson & Lafleur, 2015, par. 105.2 et 105.3.

7 Stéphane Brunelle, *La comptabilité en fidéicommiss*, 2^e éd., Répertoire de Droit, Nouvelle Série, Chambre des notaires du Québec, 2018, , par. 26.

8 Art. 254 et 255 de la *Loi sur la protection du consommateur*, RLRQ, c. P-40.1.



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

EST-IL POSSIBLE DE PRÉVOIR LES MOUVEMENTS DU MARCHÉ À LONG TERME ?

Étude de cas

Marceline est préoccupée par les bulles spéculatives. Comme on peut le constater avec le tableau suivant, elle se dit que depuis sa naissance, le marché des actions a connu au moins sept périodes de correction de 20 % ou plus, ce qu'on appelle un « bear market ». C'est dire qu'il y en a eu au minimum une par décennie. Sauf celle des années 2010, qui n'est pas encore terminée...

Pertes historiques de l'indice canadien des actions S&P/TSX

Période (fin de mois)	Événements	Perte de l'indice	Perte ajustée à l'inflation ¹
Novembre 1973 à septembre 1974	Crise pétrolière	35,0 %	38,6 %
Juillet 1981 à juin 1982	Resserrement monétaire	39,2 %	41,5 %
Août 1987 à novembre 1987	Krach d'octobre	25,4 %	25,6 %
Janvier 1990 à octobre 1990	1 ^{re} guerre d'Irak	20,1 %	21,1 %
Mai 1998 à août 1998	Crise russe	27,5 %	27,6 %
Septembre 2000 à septembre 2002	Bulle techno	43,2 %	45,0 %
Juin 2008 à février 2009	Crise financière	43,3 %	42,0 %

Marceline se dit que si elle avait pu sortir du marché au début de 2008, la performance de son portefeuille serait nettement plus élevée aujourd'hui. Alors, elle se demande s'il existe un indicateur de bulles spéculatives. Qu'en pensent les experts ?

En 2013, le prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel a été décerné à trois économistes pour leurs travaux sur le prix des actifs financiers.

For many of us, the rise and fall of stock prices symbolizes economic development. Eugene Fama demonstrated that stock price movements are impossible to predict in the short-term, while Robert Shiller discovered that stock prices can be predicted over a longer period. In 1982, Lars Peter Hansen developed a statistical method for testing this type of theory. He demonstrated that Robert Shiller's results could not be fully explained within the then-current models and Lars Peter Hansen's method is now used within all economics research.²

Fama est celui qui a développé, avec Kenneth French, au début des années 1990, le modèle à trois facteurs : marché, faible ou forte capitalisation boursière et valeur comptable (approche valeur versus croissance). Malheureusement, ces facteurs sont instables et leur pouvoir prédictif est limité. La valeur comptable est, entre autres, grandement influencée par les normes comptables, qui ont changé à plusieurs reprises.

Shiller, quant à lui, est connu pour avoir prévu la bulle techno et la crise immobilière aux États-Unis³. Il a développé le *Case-Shiller Composite Home Price Index*⁴ et le *Cyclically Adjusted Price-Earning (CAPE)*. Le CAPE est un ratio cours-bénéfice ajusté à l'inflation sur dix ans. Barclays publie cet indice pour 26 pays ou régions⁵. Selon cet indice, le marché américain serait actuellement le plus cher.

Selon l'étude *Forecasting stock returns: What signals matter, and what do they say now?*⁶ publiée par Vanguard, le CAPE serait le meilleur

¹ Perte du pouvoir d'achat. Il y a eu une période de déflation en 2008-2009.

² <<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/hansen/facts/>>.

³ Gagnant du prix *Commonfund Prize* 2000 pour la première édition (2006) de son livre *Irrational Exuberance*. Il a aussi publié, en août 2008, *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It*.

⁴ Accessible gratuitement en ligne : <<https://fred.stlouisfed.org/series/SPCS20RSA>>.

⁵ <<http://shillerbarclays.com/SM/12/en/indices/static/historic-ratios.app>>.

⁶ <<https://personal.vanguard.com/pdf/s338.pdf>>.

prédicteur à long terme des marchés, avec un coefficient de corrélation de 66 %⁷. Loin devant les modèles de croissance des bénéfices, les modèles de prévision des bénéfices, le *Fed model*⁸, les modèles de retour à la moyenne, etc.

De son côté, Hansen est connu pour ses travaux sur la méthode des moments généralisés (largement utilisée en économétrie) et l'impact des chocs macroéconomiques sur les rendements des marchés. Ces chocs sont incertains et non pas de nature probabiliste. En économie, le concept de risque fait référence à une notion de probabilité, ce

qui permet de faire des simulations de type Monte-Carlo, alors que la notion d'incertitude ne permet pas d'établir une probabilité fiable à l'avance. Pour Hansen, il y a au moins deux raisons pour être sceptique concernant les modèles :

- "some future model variations cannot be inferred from past evidence;
- "While some features of models can be inferred from past evidence, there remains prior ambiguity."⁹

En conclusion, aucun modèle ne peut prédire l'avenir avec certitude, l'avenir étant incertain par nature.

⁷ Coefficient de détermination R2 de 0,43 %.

⁸ Écart entre le taux des bénéfices et les taux d'intérêt de 10 ans. Indice développé par l'ancien président de la Federal Reserve Bank : Alan Greenspan.

⁹ Nobel Prize Lecture, en ligne : <<https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/hansen-lecture-slides.pdf>>.

Téléchargez gratuitement le livre numérique

conseiller.ca/femmes-et-services-financiers/

CONSEILLER

FI FINANCE ET
INVESTISSEMENT





Jean Valois
Pl. Fin.
Conseiller principal
Morneau Shepell Itée

QUI EST VOTRE CONJOINT, SELON LES RÉGIMES DE RETRAITE ?

Étude de cas

Marceline participe au régime de retraite offert par son employeur, une municipalité en Outaouais. Ayant entendu une ou deux histoires d'horreur quant au règlement de prestations de décès, elle se questionne sur la notion de conjoint dans les régimes de retraite, spécialement parce que Marcel a déjà été marié et qu'elle et lui sont conjoints de fait. Elle décide d'en discuter avec sa planificatrice financière.

La planificatrice financière explique à Marceline que les lois sur les régimes de retraite ont chacune leur propre définition de conjoint. Il est donc essentiel de connaître la loi qui régit le régime de retraite afin d'utiliser la définition appropriée. Puisque l'employeur de Marceline est une municipalité québécoise, c'est la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite* (Loi RCR) du Québec qui régit celui-ci. Par contre, Marcel étant à l'emploi d'un télédiffuseur, le régime de retraite auquel il participe est assujéti à la *Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension* (LNPP), une loi fédérale. Pour aider Marceline à comprendre, la planificatrice financière lui fournit des définitions qu'elle a un peu simplifiées.

Dans la Loi RCR, le conjoint est la personne qui :

- 1° est liée par un mariage ou une union civile à un participant;
- 2° vit maritalement avec un participant non marié ni uni civilement depuis au moins trois ans ou, dans les cas suivants, depuis au moins un an :
 - au moins un enfant est né ou est à naître de leur union;

- ils ont conjointement adopté au moins un enfant durant leur période de vie maritale;
- l'un d'eux a adopté au moins un enfant de l'autre durant cette période.

La qualité de conjoint s'établit soit le jour où une rente commence à être servie au participant, soit le jour qui précède son décès, suivant celle de ces options que retient le régime de retraite ou, à défaut, suivant la première de ces éventualités. De plus, la loi prévoit que le droit du conjoint aux prestations de décès s'éteint par la séparation de corps, le divorce, l'annulation du mariage, la dissolution ou l'annulation de l'union civile ou la cessation de la vie maritale, sauf lorsque le participant a avisé par écrit le comité de retraite de maintenir les droits de son ex-conjoint malgré la fin de l'union.

Dans la LNPP, on définit les expressions « époux » et « conjoint de fait » comme suit :

conjoint de fait

La personne qui vit avec la personne en cause dans une relation conjugale depuis au moins un an.

époux

Est assimilée à l'époux la personne qui est une partie à un mariage nul.

On définit de plus un « survivant », mais le lien avec la notion de conjoint est clair :

survivant

S'entend :

- a) soit, en cas d'inapplication de l'alinéa b), de l'époux du participant au décès de celui-ci;
- b) soit du conjoint de fait du participant au décès de celui-ci.

On peut donc constater que la Loi RCR accorde la préséance au conjoint marié ou uni civilement, tandis que la LNPP donne préséance au conjoint de fait.

Revenant à la préoccupation de Marceline relativement au mariage antérieur de Marcel, la planificatrice financière explique que puisqu'elle et Marcel vivent en union de fait depuis plusieurs années et que Marcus est né de leur union, chacun se qualifie à titre de conjoint de l'autre aux fins des régimes de retraite. Dans le cas du régime de Marcel, puisque le conjoint de fait a préséance, le mariage antérieur de Marcel n'a pas d'effet.

Pour le régime de Marceline, il faut noter que le participant ne doit pas être marié ou uni civilement pour qu'un conjoint de fait puisse se qualifier. L'état matrimonial de ce conjoint de fait n'entre pas en jeu. Ainsi, même si Marcel était encore marié, il se qualifierait comme conjoint de Marceline.

Il convient toutefois d'examiner les conséquences d'une séparation. Advenant qu'une séparation mette fin à l'union de fait avant le début du service de la rente à Marcel ou à Marceline en vertu de leur régime de retraite respectif, la vie maritale (Loi RCR) et la relation conjugale (LNPP) auraient pris fin. Il en découle que l'ancien conjoint de fait ne se qualifierait plus et n'aurait pas droit à une prestation au décès de son ex conjoint. La situation est tout autre si la séparation survient après le début du service de la rente. En vertu de la Loi RCR, la séparation qui surviendrait après le début du service de la rente de Marceline, en raison de la cessation de la vie maritale, ferait perdre à Marcel le droit à la rente de survivant payable au décès de Marceline. Marceline pourrait alors demander le rétablissement

de sa rente à la forme normale de rente pour un participant sans conjoint ou, si elle le souhaite, demander au comité de retraite de maintenir le droit de Marcel à la rente de survivant. Par contre, si la séparation survient après le début du service de la rente à Marcel, Marceline conserverait son droit à la rente de survivant payable par le régime de Marcel puisque rien dans la LNPP ne prévoit l'extinction des droits du conjoint à la suite d'un événement survenant après la retraite.

Conclusion

La situation de Marcel et Marceline illustre bien la nécessité de bien connaître les lois et règles applicables à chacun des régimes de retraite, puisqu'elles peuvent être fort différentes. Marceline se promet de le souligner à sa sœur qui participe aussi à un régime de retraite parce que, selon la planificatrice financière, ses droits sont assujettis à la *Loi sur les régimes de retraite de l'Ontario*, laquelle renferme des dispositions différentes de celles de la LRCR et de la LNPP quant au conjoint.



Josée Jeffrey

M. Fisc., Pl. Fin.
Fiscaliste et planificatrice financière
Focus Retraite & Fiscalité Inc.

SOUTIEN AUX AÎNÉS

En campagne électorale, le gouvernement québécois actuel avait promis d'annoncer des mesures fiscales de soutien aux familles et aux aînés. La situation des 70 ans et plus, notamment, ne fait que se détériorer : leur taux d'endettement augmente chaque année de manière alarmante, ils sont de plus en plus nombreux à vivre sous le seuil de la pauvreté, et les prestations de plans de retraite collective de plusieurs subissent les aléas des marchés.

En vertu d'un nouveau crédit d'impôt annoncé dans le cadre de la mise à jour économique du 3 décembre 2018¹, les personnes âgées de 70 ans ou plus (avant la fin de cette année-là) et déclarées résidentes du Québec au 31 décembre recevront désormais un montant calculé selon leur déclaration de revenus. Celui-ci pourra atteindre 200 \$ pour un aîné seul et 400 \$ pour un couple d'aînés. L'aide fiscale est immédiate : les personnes visées peuvent la recevoir en produisant leur déclaration de revenus pour 2018.

Financé à même le surplus budgétaire anticipé pour l'exercice financier 2018-2019, ce crédit d'impôt remboursable sera versé à ses bénéficiaires en totalité tant que leurs revenus ne dépasseront

pas 22 500 \$ pour une personne seule, et 36 600 \$ pour un couple. Au-delà de ces montants, le crédit sera réduit de 5 % de l'excédent et deviendra nul lorsque le revenu familial (ligne 275) atteindra 26 500 \$ pour une personne seule ou 44 600 \$ pour un couple dont les deux conjoints sont admissibles. Si seulement l'un des conjoints est admissible, le seuil de revenus avant que le crédit s'annule complètement sera de 40 600 \$.

Pour être admissible à ce crédit d'impôt remboursable comme conjoint fiscal d'un particulier, un contribuable devra être reconnu à ce titre à la fin de l'année et ne devra pas vivre indépendamment, à ce moment, en raison de la rupture de l'union. La séparation du couple ne sera pas reconnue au 31 décembre si la rupture a duré moins de 90 jours consécutifs. Les conjoints de fait ne sont plus reconnus après ce délai. L'application des mesures s'y rattachant sera rétroactive à la date de début de la séparation.

Le crédit est partageable entre les conjoints admissibles au soutien aux aînés, selon la proportion qui aura été convenue entre eux au moyen du formulaire TP-1029.SA (Crédit d'impôt pour soutien aux aînés).

Dans une situation de faillite, le revenu familial considéré aux fins du calcul du crédit d'impôt sera réputé être celui de toute l'année d'imposition.

La même considération s'appliquera pour un particulier qui n'a pas résidé toute l'année au Québec. Son revenu et celui de son conjoint, s'il y a lieu, seront réputés égaux aux revenus qui seraient déterminés à leur égard s'ils avaient résidé au Québec et au Canada toute l'année.

Quand il y a décès durant l'année, le revenu du particulier pendant toute la période de l'année précédant le moment de son décès sera considéré aux fins de la détermination du crédit d'impôt remboursable pour le soutien aux aînés.

Toute personne détenue dans une prison ou dans un établissement semblable pendant une ou des périodes totalisant plus de six mois au cours de l'année d'imposition visée sera exclue de cette aide fiscale.

	Couple formé de deux aînés âgés de 70 ans ou plus	Couple formé d'un seul aîné âgé de 70 ans ou plus	Aîné seul âgé de 70 ans ou plus
Crédit d'impôt remboursable	400 \$	200 \$	200 \$
Seuil de revenu net familial	36 600 \$	36 600 \$	22 500 \$
Taux de réduction sur l'excédent	5 %	5 %	5 %
Seuil de revenu où le crédit devient nul	40 600 \$	40 600 \$	26 500 \$

¹ Source : Point sur la situation économique et financière du Québec, présenté le 3 décembre 2018 : <http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/Autres/fr/AUTFR_lepointDec2018.pdf>.

Le crédit d'impôt peut être versé automatiquement, même si le particulier ne le demande pas lors de la production de la déclaration de revenus. Les deux conjoints devront cependant avoir transmis leurs déclarations de revenus.

À compter de 2019, les paramètres de ce crédit feront l'objet d'une indexation automatique annuelle.

Si les montants actuels sont négligeables pour certains, ils sont importants pour d'autres : ils couvrent sensiblement la hausse du coût du panier

d'épicerie. En effet, pour l'année 2019, les familles québécoises débourseront 411 \$ de plus qu'en 2018 pour les mêmes achats. La nouvelle mesure fiscale visant plus de 570 000 aînés à faible revenu parviendra-t-elle à les sortir de l'indigence ?

Hormis cette nouvelle mesure, le ministère des Finances du Québec s'est également engagé à examiner les autres aides fiscales destinées à nos aînés pour voir si elles pourraient être bonifiées.



Josée Jeffrey
 M.Fisc., F.Pl.
 Tax Advisor and Financial Planner
 Focus Retraite & Fiscalité Inc.

SENIOR ASSISTANCE

In the last election campaign, the current Québec government promised to announce tax assistance measures for families and seniors. None too soon, as the situation for people 70 and over just keeps deteriorating: their debt levels increase alarmingly every year, more and more of them are living under the poverty threshold and the group pension plan benefits of many of them are suffering under the vagaries of the financial markets.

Thanks to a new tax credit announced in the economic update on December 3, 2018¹, people 70 and older (before the end of 2018) and declared to be residents of Québec on December 31 will now receive an amount based on their income tax return: up to \$200 for a single senior and \$400 for a couple. The tax assistance is immediate: people can receive it when they file their 2018 tax return.

Financed from the projected 2018-2019 budget surplus, this refundable tax credit will be paid to the beneficiaries in full if their income does not exceed \$22,500 for a single person and \$36,600 for a couple. Above those amounts, the credit will be reduced by 5% of the surplus, shrinking

	Couple with two seniors 70 or over	Couple with one senior 70 or over	Single senior 70 or over
Refundable tax credit	\$400	\$200	\$200
Net family income threshold	\$36,600	\$36,600	\$22,500
Reduction rate on surplus	5%	5%	5%
Income threshold at which credit is extinguished	\$40,600	\$40,600	\$26,500

to nothing when family income (line 275) reaches \$26,500 for a single person and \$44,600 for a couple with two eligible members. If only one of the spouses is eligible, the income threshold to completely extinguish the credit will be \$40,600.

To be eligible for this refundable tax credit as the tax spouse of an individual, the taxpayer must be recognized as such at the end of the year and not live separately, at that time, due to the breakdown of the relationship. The couple's separation will not be recognized on December 31 if it lasted less than 90 consecutive days. De facto spouses are no longer recognized after this period. The application of the related measures will be retroactive to the date of the beginning of the separation.

The credit can be shared by spouses eligible for senior assistance, in the proportion they agree to in form TP-1029.SA (Senior Assistance Tax Credit).

In a bankruptcy situation, the family income considered for the calculation of the tax credit will be the income for the entire tax year.

The same consideration will apply for someone who did not reside in Québec all year long. Their income and the income of their spouse, if any, will be deemed to be equal to the income determined for them as if they had lived in Québec and Canada all year long.

In the year of death, the taxpayer's income for the entire part of the year preceding their death will be considered for the determination of the refundable senior assistance tax credit.

Anyone who was confined to a prison or similar institution for one or more periods totalling over six months during the tax year in question will not be eligible for this tax assistance.

The tax credit may be paid automatically, even if the taxpayer does not claim it in their tax return, but for this to occur, both spouses must file their taxes.

Beginning in 2019, the conditions for the credit will be indexed automatically each year.

¹ Source : Update on Québec's Economic and Financial Situation, presented December 3, 2018: <http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/Autres/en/AUTEN_updateDec2018.pdf>.

While the current amounts may be small change for some people, they will make a big difference for others: they cover almost the entire increase in the cost of a basket of groceries. For 2019, families in Québec will spend \$411 more than they did in 2018 for the same purchases. Will the new tax measure help over 570,000 low-income seniors rise out of poverty?

In addition to this measure, the ministère des Finances du Québec has also made a commitment to examine other tax assistance measures for seniors to see whether they can be enhanced.

**Les unités de formation
continue dont vous
avez besoin.**

Visitez espaceFC.com



FI FINANCE ET
INVESTISSEMENT

CONSEILLER *Avantages*

IE INVESTMENT
EXECUTIVE

ADVISOR'S EDGE *Benefits*



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

