

# la cible

Le magazine officiel de l'IQPF | Août 2019 | Vol. 27, n° 2

## ASSURER SON AVENIR FINANCIER



Obtenez **5 UFC**  
grâce à la cible  
+ **3 UFC** en NP !

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

# IQPF

Institut québécois  
de planification  
financière

[iqpf.org](http://iqpf.org)

# ASSURER SON AVENIR FINANCIER

## Étude de cas

Gilbert et Gilberte sont conjoints de fait. Gilbert est employé dans une usine agroalimentaire de la Rive-Sud de Montréal. Gilberte, quant à elle, possède son entreprise de *design* intérieur, Design MaGique, qu'elle a fondée avec son amie d'enfance, Magalie.

Nos deux tourtereaux, qui habitent Verchères, sont les parents d'un petit garçon de trois ans, Antoine. Ils cotisent bien sûr à un régime enregistré d'épargne-études, et ce, depuis la naissance du petit.

Il y a un an, le père de Gilberte a été emporté par un cancer. Depuis, elle donne à la Fondation québécoise du cancer et a l'intention de continuer à le faire régulièrement. Aussi, comme elle a reçu une somme substantielle en héritage et aimerait l'investir dans son entreprise, elle se demande s'il serait plus pertinent pour elle et Magalie d'utiliser une société de gestion pour gérer les finances de Design MaGique. Elle pourrait y injecter une partie de son héritage ! Peut-être dans des fonds de série T, comme le lui suggère sa partenaire d'affaires ?

D'ailleurs, que ce soit par le biais d'une société de gestion ou non, cet argent sera investi. Gilberte se demande s'il elle peut augmenter ses rendements, en cette période de faibles taux d'intérêt.

Ce questionnement de la part de Gilberte mène notre couple à revoir toute sa planification financière. Ils épargnent pour la retraite, pour les études d'Antoine... Mais est-ce assez ? Ils décident de rencontrer un planificateur financier.

Gilbert se questionne surtout sur sa retraite. Il cotise au fonds de pension de son employeur et se demande quand et comment il pourra en retirer des sommes. Est-ce que ce sera possible avant sa retraite, s'il a des projets à réaliser ? Aussi, au risque de sembler pessimiste, il aimerait planifier en cas de séparation. Il veut également s'assurer que lui et Gilberte sont bien protégés : mandat de protection, assurance invalidité, assurance maladies graves... Sont-ils bien couverts ?

## Présentation de la famille

### **Gilbert Boisvert**

#### **38 ans**

Gilbert est employé d'une usine dans le domaine de l'agroalimentaire. Il y travaille depuis qu'il a terminé son diplôme d'études collégiales. Il est très au fait de ses finances personnelles. Il épargne régulièrement et grâce à cette discipline, lui et sa conjointe Gilberte sont propriétaires d'une charmante maison pas très loin du fleuve. Gilbert rêve de s'acheter un bateau et peut-être, éventuellement, un véhicule récréatif pour parcourir le pays !

### **Gilberte Barbeau**

#### **32 ans**

Gilberte a toujours eu un côté artistique très développé et n'a surpris personne lorsqu'elle a lancé son entreprise de *design* intérieur avec son amie d'enfance. La mort récente de son père l'affecte beaucoup. Elle veut utiliser son héritage pour mener son entreprise encore plus loin, car elle croit que c'est ce que son père aurait voulu pour elle.

**Données de base** 2**Message de la présidente / Chair's Message**

Une année de grands chantiers 4

A year of big projects 6

**Finances**

Le partage de revenus de travail du RRQ en cas de rupture 8

**Normes, éthique et pratique professionnelle**

Encadrement législatif et réglementaire de l'exercice d'une discipline professionnelle comme la planification financière 10

**Fiscalité**

Utilisation des fonds de série T 13

**Assurance**

La complémentarité entre l'assurance invalidité et l'assurance maladies graves 16

**Succession**

Un mandat de protection plus personnalisé 18

**Placements**

Comment choisir ses titres à revenus fixes ? 20

**Retraite**

Les règles permettant de retirer la totalité des sommes immobilisées dans les régimes de retraite assujettis à la Loi RCR 22

**Dossier / Feature Article**

Quand la maladie frappe 24

When illness strikes 26

---

**Août 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

**François Archambault**

---

**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](http://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](http://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

Au moment d'écrire ces lignes, je viens tout juste d'être réélue pour un second mandat à la présidence du conseil d'administration de l'IQPF. Je tenais à vous remercier pour votre confiance ! J'en profite pour saluer et remercier Hélène Carrier et Michel Lessard, qui nous quittent cette année après leurs trois mandats au conseil d'administration. Avec leur départ et celui de Sylvain B. Tremblay, qui conserve néanmoins son rôle de président sortant, trois nouveaux administrateurs ont rejoint nos rangs : Nicole Gauron, Charles-Antoine Gohier et Hugo Lehoux. De plus, en vertu de notre entente avec FP Canada, un CFP siègera désormais au conseil d'administration de l'IQPF. Nous accueillons donc au CA Aurèle Courcelles, représentant de FP Canada auprès de l'IQPF.

# UNE ANNÉE DE GRANDS CHANTIERS

---

### Modifications aux Règlements généraux

---

Le conseil d'administration de l'IQPF a profité de l'assemblée générale annuelle et spéciale du 11 juin pour ratifier les modifications aux Règlements généraux adoptées par le conseil en mai dernier. Outre quelques petites précisions au niveau des définitions dans les dispositions générales, la section *6.1 Composition du conseil d'administration* a été modifiée. Essentiellement, le conseil d'administration passera de 17 administrateurs, suivant l'assemblée générale annuelle de 2019, à 14 administrateurs, suivant l'assemblée générale annuelle de 2021. De plus, nous passerons de deux représentants du public à trois, ce qui s'alignera davantage avec notre mission de protection du public.

Cette réduction du nombre d'administrateurs suit la tendance en gouvernance et dans les ordres professionnels qui consiste à réduire la taille des CA et dans un deuxième temps à inciter des membres ayant des expertises et des compétences clés à s'engager pour augmenter la qualité des conseils d'administration ainsi que leur performance.

---

### Planification stratégique

---

Pendant mon année à la présidence, comme nous arrivions à la fin de l'exercice de planification stratégique triennale 2016-2019, nous avons planché sur la planification 2019-2022. Ce fut un grand chantier ! Nous avons pris la peine de nous arrêter un moment, d'observer la situation actuelle, les tendances qui viendront transformer la profession, d'identifier nos forces et nos faiblesses, les opportunités et les menaces... Nous en avons ressorti des enjeux, des objectifs et des orientations stratégiques renouvelés, reformulés. Ils sont adaptés à la réalité et conçus pour nous emmener dans l'avenir.

Nous partagerons bientôt le fruit de nos réflexions avec vous. Surveillez vos courriels !

---

## Un énoncé de vision revu et amélioré

---

Tout ce travail nous a mené à réviser l'énoncé de vision de l'IQPF. Sans être modifiée dans son l'essence, la vision révisée est plus affirmée et reflète mieux la volonté du conseil d'administration d'obtenir la création d'un ordre professionnel :

« Demeurer la référence en matière de finances personnelles et obtenir la création d'un ordre professionnel afin d'assurer la protection du public. »

---

## Une campagne pour nos 30 ans à l'image des trentenaires

---

Pour fêter nos 30 ans, nous avons opté pour une campagne s'adressant aux trentenaires, une clientèle que nous n'avons encore jamais ciblée spécifiquement. Nous sortons ainsi quelque peu de nos campagnes habituelles en travaillant avec Urbania, dont la mission est de « rendre l'ordinaire extraordinaire ». Et ça tombait bien, puisqu'Urbania vient de lancer son nouveau projet Quatre95, pour parler finances personnelles. Trois articles de fond et un vox pop seront diffusés à l'automne. Nous vous tiendrons au courant !

---

## Fin du cycle de formation continue

---

Elle arrive à grands pas ! Au moment de publier le rapport annuel 2018-2019 de l'IQPF, au printemps, à peine 7 % d'entre vous aviez complété toutes vos unités de formation continue (UFC) pour le cycle qui se termine le 30 novembre prochain. L'automne risque d'être occupé. Nous offrirons plusieurs cours en salle en septembre, octobre et novembre. Vous pouvez aussi profiter de notre offre de cours sur le web pour obtenir vos UFC en NP-PF et en PFPI.

Pour vos UFC en PDOM, abonnez-vous aux questionnaires UFC de *La Cible*. D'ailleurs, cette édition de *La Cible* contient un article donnant droit à 3 UFC en matière de conformité aux normes, d'éthique et de pratique professionnelle (NP). Avec l'édition d'octobre 2018, qui contenait aussi un article de conformité, l'IQPF s'assure de vous offrir toutes les UFC de NP nécessaires pour le cycle de formation continue. Et c'est gratuit pour les affiliés !

---

## Congrès

---

Vous pourriez aussi choisir de participer à notre congrès annuel, qui se tiendra les 26 et 27 septembre prochains à Mont-Tremblant, pour compléter vos UFC en PFPI. Ce sera un congrès spécial, puisqu'on célébrera les 30 ans de l'IQPF lors de la soirée banquet. De plus, pour couvrir l'aspect « finance comportementale », nous avons invité la psychologue et conférencière Rose-Marie Charest à faire des interventions pendant l'activité de formation continue, qui sera animée par les planificateurs financiers Nathalie Bachand, Nancy D'Amours, Natalie Hotte et Richard Pilotte. Bien sûr, il est également possible de participer au congrès à distance, grâce à la webdiffusion. Alors en ligne ou sur place, c'est un rendez-vous en septembre !

Je vous souhaite un bel été !



**Julie Raïche**, B.A.A., Pl. Fin.

Présidente du conseil d'administration de l'IQPF



## CHAIR'S MESSAGE

As I write these lines, I have just been re-elected for my second term as Chair of the IQPF Board of Directors. I want to thank you for your confidence! I also want to take this opportunity to applaud and thank H el ene Carrier and Michel Lessard, who are leaving us this year after completing their third terms on the Board. With their departure, and that of Sylvain B. Tremblay, who will stay on as Past Chair, we have welcomed three new members to Board ranks: Nicole Gauron, Charles-Antoine Gohier and Hugo Lehoux. Furthermore, under our agreement with FP Canada, a CFP will now sit on the IQPF Board: we therefore welcome to the Board Aur ele Courcelles as the FP Canada representative to the IQPF.

# A YEAR OF BIG PROJECTS

---

### Amendment of the General Bylaws

---

The IQPF Board took advantage of the Annual General and Special Meeting on June 11 to ratify the amendments to the General Bylaws adopted by the Board last May. In addition to a few small clarifications in the definitions, section 6.1, Makeup of the Board of Directors, was amended. Essentially, the Board will go from 17 directors, following the Annual General Meeting in 2019, to 14, after the Annual General Meeting in 2021. What's more, we will go from two public representatives to three, which will be more in line with our mission of protecting the public.

The decrease in the number of directors follows the trend in governance and in professional orders to reduce the size of Boards. It also encourages members with specific types of expertise and key competencies to get involved in improving the quality and performance of our Board.

---

### Strategic Planning

---

During my year as Chair, since we were approaching the end of the 2016-2019 strategic planning exercise, we addressed the plan for 2019-2022. It was a huge project! We took the time to step back, observe the current situation and the trends that are transforming our profession and identify our strengths, weaknesses, opportunities and threats... The process allowed us to determine issues, objectives and refreshed, reformulated strategic directions that are adapted to today's realities and designed to carry us forward.

We'll share the outcome of our reflections with you soon. Keep an eye on your inbox!

---

## Reviewed and Improved Vision Statement

---

All that work led to an overhaul of the IQPF vision statement. The updated version remains true to its essence, but it's more assertive and more clearly states the Board's determination to create a professional order:

"To remain the benchmark for personal finance and to achieve the creation of a professional order to protect the public."

---

## A 30-something Campaign for Our 30th Anniversary

---

To celebrate our 30th anniversary, we have designed a campaign addressed to 30-somethings, a client group we have never specifically targeted. We are stepping off the track of our usual campaigns by working with Urbania, which has the mission to "make the ordinary extraordinary." The timing is great, because Urbania has just launched its new Quatre95 project to talk about personal finances. Three in-depth articles and a vox pop will be released this fall. We'll keep you informed!

---

## End of the Professional Development Cycle

---

It's just around the corner. When the IQPF's 2018-2019 Annual Report was published, in the spring, barely 7% of our affiliates had completed all their professional development units (PDUs) for the cycle ending November 30. Fall promises to be busy! We will offer several in-class courses in September, October and November. You can also take advantage of our online course offering to earn your PDUs in SC-PF and IPFP.

For your PDUs in SPPA, you can subscribe to the PDU quizzes in *La Cible*. This edition of *La Cible* contains an article that allows you to earn 3 PDUs in compliance with standards, ethics and professional practice (SC). With the October 2018 issue, which also contained a compliance article, the IQPF offers all the PDUs in SC required for the professional development cycle. And it's free for affiliates!

---

## Congress

---

You can also take part in our annual congress, on September 26 and 27 in Mont-Tremblant, to complete your PDUs in IPFP. It is going to be a special Congress, with a banquet celebrating the IQPF's 30th anniversary. And to discuss behavioural finance, we have invited speaker and psychologist Rose-Marie Charest to participate in the professional development activity that will be led by financial planners Nathalie Bachand, Nancy D'Amours, Natalie Hotte and Richard Pilotte. Of course, you can also choose to tele-participate in the congress webcast. So online or in person, it's a date for September!

Have a great 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

## LE PARTAGE DE REVENUS DE TRAVAIL DU RRQ EN CAS DE RUPTURE

### Étude de cas

La relation entre Gilbert et Gilberte est au beau fixe. Avec leur fils Antoine, ils vivent de beaux moments. Néanmoins, Gilbert a entendu dire que lors d'une rupture et du partage des revenus de travail inscrits au Régime de rentes du Québec (RRQ), le RRQ pouvait sortir gagnant, aux dépens des couples se séparant. Il cherche à comprendre et demande des explications à son planificateur financier.

Lors d'une rupture, il est possible, tant pour les conjoints mariés que les conjoints unis civilement ou même les conjoints de fait, de partager les revenus de travail inscrits au RRQ. La période de partage débute le 1<sup>er</sup> janvier de l'année du début de l'union et se termine le 31 décembre de l'année précédant la rupture. Les modalités administratives sont différentes, selon le cas.

Le mécanisme de partage des revenus est assez simple. Si en 2018 une personne avait des revenus de travail de 55 900 \$ sur lesquels elle a versé des cotisations au Régime de rentes du Québec et au Régime de pensions du Canada et que son conjoint n'avait qu'un revenu de 14 100 \$, chacun se verra alors attribuer 35 000 \$ (soit la somme des montants divisée par deux).

Dans le calcul de la rente de retraite du RRQ, on peut soustraire jusqu'à 15 % des revenus de travail les plus faibles du cotisant. Cette période retirée varie entre 6,3 et 7,8 ans (soit 15 % de la période entre 18 ans et l'âge du début des versements de la prestation de retraite). La période cotisable est donc de 42 ans si on demande la rente à 60 ans et de 52 ans si on demande la rente à 70 ans. Le calcul se fait en mois. Souvent, la période soustraite fait référence aux faibles revenus pendant la période des études, les périodes de transition de carrière ou de perte d'emploi, ou encore la période sans salaire où la rente est différée.

Bien entendu, un entrepreneur se rémunérant principalement sous forme de dividendes évitera les cotisations au RRQ, mais il verra aussi plusieurs années de revenus de travail faibles ou nuls. Selon le mode de rémunération de Gilberte, il est possible que des revenus de travail soient absents de son historique.

La prestation de retraite de base étant un pourcentage des salaires comptabilisés, que les revenus passent d'une personne à l'autre ne fait souvent aucune différence. La somme des rentes avant le partage correspond à la somme des rentes suivant le partage.

Il existe toutefois une situation où la donne change. Il s'agit des mois pour lesquels le cotisant a reçu à son nom des prestations familiales du Québec ou du Canada pour un enfant de moins de sept ans, ou les mois pour lesquels il était admissible à de telles prestations sans en recevoir le paiement. Cette période influence le calcul du 15 % des revenus de travail les plus faibles. Par exemple, pour une personne ayant sept années de revenus nuls parce qu'elle s'occupait d'un enfant, le 15 % devient une période entre 5,3 ans et 6,8 ans (par exemple, 15 % de  $70 - 18 - 7$ , soit 15 % de  $45 = 6,8$  ans).

Le calcul est plus complexe que cela, car Retraite Québec s'assure de ne pas pénaliser le cotisant dans le cas où les revenus pendant la présence d'un enfant de moins de sept ans sont supérieurs à sa moyenne.

C'est en raison de la règle relative à la présence d'un enfant de moins de sept ans qu'il peut survenir une situation où le RRQ sort gagnant d'un partage. À l'inverse, il existe des situations où l'un des conjoints fait un gain et l'autre ne fait aucune perte, donc le RRQ en sort perdant.

Imaginons deux personnes ayant eu des gains minimes pendant cinq années d'études et cinq autres années de revenus nuls entre 60 et 65 ans (nous présumons qu'ils demandent la rente du RRQ à 65 ans). Toutes les autres années, elles ont gagné le maximum des gains admissibles (MGA), sauf pour sept années où une des deux personnes a eu des revenus nuls en raison de la présence d'un jeune enfant.

Avant ou après le partage, les 15 % des pires années de rémunération demeurent les mêmes, l'un des conjoints ayant également sept années à faibles revenus qui n'affectent pas sa rente de retraite. Mais s'il y a rupture, pour ces sept années, chacun se verra accorder 50 % du MGA. La somme des revenus pour fins de calcul de la rente de retraite baissera pour le conjoint qui n'a pas connu de baisse de revenus pour s'occuper des enfants, puisque ses revenus de travail sont coupés de moitié pour ces

sept années. Sa rente baissera. Pour l'autre, comme les sept années de revenus ajoutés correspondant à 50 % du MGA sont sous sa moyenne de revenus, ils seront exemptés, tout comme ils l'étaient dans le calcul avant la rupture. La somme des revenus restera par conséquent inchangée et sa rente restera identique.

En simulant cette situation pour un couple ayant 18 ans en 1972 et demandant leur rente à 65 ans en 2019 (sans revenus depuis 2015), la rente de retraite de l'un baissera de l'ordre de 100 \$ par mois alors que pour l'autre, ayant la période exemptée avec enfant de moins de sept ans, la rente resterait inchangée. Un gain net pour le RRQ, qui a moins de rentes à payer au final. Mais heureusement, le RRQ a bien prévu le coup et permet aux ex-conjoints mariés ou unis civilement de renoncer d'un commun accord au partage des revenus de travail inscrits. Ainsi, si Gilbert et Gilberte se séparaient, comme ils sont conjoints de fait, le partage ne serait pas obligatoire pour eux. Le planificateur financier est alors l'expert tout indiqué pour souligner ce fait à son client et le guider afin de faire les calculs pour déterminer la meilleure option et respecter les délais administratifs.

**On ne sert  
pas des clients.  
On sert des  
êtres humains.**  
**Nuance.**



Pour vivre l'expérience, joins-toi  
à la grande famille Desjardins.  
[desjardins.com/carrieres](https://desjardins.com/carrieres)

 **Desjardins**



Caroline Marion

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

Conseillère senior

Trust Banque Nationale

Répondez au questionnaire UFC associé à cet article et obtenez 3 UFC en matière de conformité aux normes, d'éthique et de pratique professionnelle (NP) ! Inscrivez-vous en ligne à [www.iqpf.org/formation-continue/la-cible](http://www.iqpf.org/formation-continue/la-cible) et complétez le questionnaire avant le 30 novembre 2019. C'est gratuit pour les affiliés de l'IQPF.

## ENCADREMENT LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE DE L'EXERCICE D'UNE DISCIPLINE PROFESSIONNELLE COMME LA PLANIFICATION FINANCIÈRE

Pour plusieurs professionnels et pour le public en général, la différence entre le droit disciplinaire et la responsabilité civile professionnelle demeure floue. Même pour nous, planificateurs financiers, il peut être ardu de tenter d'expliquer les sources de l'ensemble des dispositions législatives qui s'appliquent à l'exercice de notre discipline.

En fait, les principales sources d'obligations du planificateur financier découlent des contrats auxquels il est partie (son contrat de travail, les contrats avec ses fournisseurs et ses contrats de services professionnels), de la législation encadrant les contrats (*Code civil du Québec*<sup>1</sup>, *Loi sur la protection du consommateur*<sup>2</sup>, etc.) et de celle encadrant l'exercice de sa discipline (*Code civil du Québec*, *Loi sur la distribution de produits et services financiers*<sup>3</sup>, etc.).

### Les obligations contractuelles

Un contrat intervient entre deux ou plusieurs personnes et devient « la Loi des parties ». Il ne s'applique toutefois qu'entre les parties, c'est-à-dire qu'il n'a pas d'effets quant aux tiers, sauf exception<sup>4</sup>. Pour être valide, le contrat doit respecter les dispositions dites « d'ordre public » des diverses lois et règlements, mais il peut toutefois contredire ou modifier l'application de dispositions dites « supplétives », qui ne s'appliquent que lorsque le contrat est muet. Par

exemple, le contrat de services professionnels entre un planificateur financier et son client ne pourrait pas contredire l'article 8 du *Règlement sur l'exercice des activités des représentants*<sup>5</sup> qui dit : « Ce mandat ne peut prévoir que le client est tenu d'acheter un produit financier ou de se procurer un service financier ». Cette disposition est d'ordre public puisqu'elle a été adoptée afin de protéger le client. Par contre, le contrat pourrait prévoir un taux d'intérêt distinct du taux légal<sup>6</sup> en cas de non-paiement des honoraires professionnels à la fin du mandat. L'article 1565 C.c.Q. prévoit en effet que les intérêts se paient au taux convenu ou, à défaut, au taux légal. Cet article est donc supplétif et s'appliquerait si le contrat était muet quant au taux d'intérêt payable.

Si le planificateur financier ne respecte pas le contrat auquel il est partie et que ceci cause un préjudice à son client, le client pourrait demander une réparation pécuniaire en invoquant la responsabilité civile contractuelle. L'article 1458 C.c.Q. prévoit en effet que : « Toute personne a le devoir d'honorer les engagements qu'elle a contractés. Elle est, lorsqu'elle manque à ce devoir, responsable du préjudice, corporel, moral ou matériel, qu'elle cause à son cocontractant et tenue de réparer ce préjudice; ni elle ni le cocontractant ne peuvent alors se soustraire à l'application des règles du régime contractuel de responsabilité pour opter en faveur de règles qui leur seraient plus profitables. »

Pour ce faire, le client devra poursuivre le planificateur financier devant un tribunal civil, qui sera différent en fonction du montant de la réclamation. Ainsi, si le montant de la réclamation est inférieur à 15 000 \$, le client devra s'adresser à la Division des petites créances de la Cour du Québec. Si le montant de la réclamation est entre

1 L.Q. 1991, c. 64 (ci-après : « C.c.Q. »).

2 RLRQ, c. P-40.

3 RLRQ, c. D-9.2 (ci-après : « LDPSF »).

4 Art. 1440, à 1442 C.c.Q.

5 RLRQ, c. D-9.2, r. 10.

6 Le taux d'intérêt légal est de 5 % en vertu de la *Loi sur l'intérêt*, L.R.C. (1985), ch. I-15, art. 3.

15 001 \$ et 85 000 \$, le tribunal compétent sera la Chambre civile de la Cour du Québec, alors que si la réclamation excède 85 000 \$, la Cour Supérieure du Québec entendra le litige. Le planificateur financier devra dévoiler la poursuite à son assureur en responsabilité professionnelle, qui prendra alors en mains la défense du planificateur financier, sauf si ce dernier n'a pas respecté les dispositions du contrat d'assurance.

De la même façon, si c'est le client qui ne respecte pas son obligation contractuelle de payer au planificateur financier les honoraires convenus au contrat, le planificateur financier pourra poursuivre son client devant les tribunaux civils en fonction des mêmes barèmes.

Dans ce cadre, le tribunal qui reconnaîtrait la responsabilité d'une partie imposera généralement une sanction monétaire appelée « dommages et intérêts » en évaluant le préjudice subi sur une base monétaire.

## Les obligations découlant de la loi

Le client insatisfait des services de son planificateur financier pourrait aussi déposer une plainte à l'Autorité des marchés financiers (AMF) en invoquant des manquements disciplinaires<sup>7</sup> ou une contravention quelconque aux dispositions de la LDPSF ou de ses règlements. Il peut aussi demander au syndic de la Chambre de la sécurité financière (CSF) de faire enquête<sup>8</sup>. Dans un tel cas, le client ne fera partie du processus qu'en tant que plaignant et ne sera pas indemnisé financièrement, même si le planificateur financier était trouvé coupable d'un manquement à l'une des règles encadrant sa discipline. Tout au mieux, le client sera avisé par le syndic des actions entreprises.

La LDPSF et ses règlements contiennent des dispositions qui relèvent à la fois du droit civil, du droit pénal et du droit disciplinaire.

Les règles de droit civil sont des règles qui régissent les rapports des citoyens entre eux. À titre d'exemple, l'article 17 de la LDPSF prévoit que : « Lorsqu'un représentant exige des émoluments d'une personne avec laquelle il transige, il doit, selon les modalités déterminées par

règlement de l'Autorité, lui dévoiler le fait qu'il reçoit d'autre part une rémunération pour les produits qu'il lui vend et les services qu'il lui rend ainsi que tout autre avantage déterminé par règlement. » Il s'agit d'une disposition spécifique de droit civil qui complète les dispositions générales sur le contrat de service prévues aux articles 2098 à 2129 C.c.Q.

Les règles de droit pénal sont des règles qui visent à sanctionner des comportements, des agissements ou des omissions contraires à une loi, mais pas nécessairement nuisibles à la société en général. Les comportements qui nuisent à la société en général sont plutôt sanctionnés par le Code criminel. À titre d'exemple, la LDPSF prévoit des sanctions pénales lorsqu'une personne agit comme représentant ou se présente comme tel sans être titulaire d'un certificat délivré à cette fin par l'Autorité. On dit alors que la personne exerce illégalement la discipline de planificateur financier, par exemple. Ces règles pourraient s'appliquer tant à une personne qui s'afficherait comme planificateur financier sans jamais avoir détenu de certificat qu'au planificateur financier qui aurait fait défaut de renouveler son certificat ou ferait l'objet d'une suspension ou d'une révocation de celui-ci par l'Autorité et continuerait de rencontrer des clients à ce titre.

Enfin, les règles de droit disciplinaire visent à sanctionner des manquements à des règles de conduite que s'imposent les membres d'une profession. La majorité de ces règles se trouvent dans le Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière<sup>9</sup> et s'appliquent au planificateur financier en vertu de son article 2. Les règles de déontologie établissent les droits et obligations du planificateur financier à l'égard du public en général, du client, de l'Autorité et des autres représentants.

## Le processus disciplinaire

En vertu de la LDPSF, l'AMF a pour mission de protéger le public<sup>10</sup> et c'est elle qui reçoit les plaintes formulées contre les titulaires de certificats et contre les distributeurs<sup>11</sup>. Elle transmet les plaintes au syndic<sup>12</sup> qui a pour responsabilité de faire enquête afin de déterminer s'il y a eu un

7 Art. 186 LDPSF.

8 Voir en ligne : <https://www.chambresf.com/fr/protection-du-public/insatisfait-de-votre-conseiller/formuler-une-plainte/>.

9 RLRQ, c. D-92, r. 3.

10 Art. 184 LDPSF.

11 Art. 186 et 187 LDPSF.

12 Art. 188 LDPSF.

manquement aux différents articles de la LDPSF ou à ses règlements<sup>13</sup>. À la suite de son enquête, le syndic décide s'il portera ou non des accusations contre le professionnel devant le comité de discipline<sup>14</sup>. Le comité de discipline agit comme un tribunal et entend les représentations du syndic et celles du planificateur financier. Le comité de discipline est composé de trois membres dont deux sont des représentants œuvrant dans la même discipline (ou catégorie d'inscription) que le représentant poursuivi et le président est un avocat comptant au moins dix ans de pratique<sup>15</sup>. Le comité de discipline rend une décision sur la culpabilité ou non du représentant et peut imposer des sanctions. Les sanctions disciplinaires peuvent être des réprimandes, des amendes, des suspensions ou des révocations du certificat ou une combinaison de celles-ci.

Un manquement à des obligations contractuelles par le planificateur financier envers son client peut donc entraîner à la fois sa responsabilité civile contractuelle et un manquement disciplinaire. Les deux recours sont mutuellement exclusifs et le planificateur financier pourrait être trouvé coupable d'un manquement déontologique même si un tribunal civil ne retenait pas sa faute professionnelle. À l'inverse par contre, une faute professionnelle entraîne souvent un manquement déontologique, de sorte que le planificateur financier peut être tenu de réparer un préjudice et faire l'objet de sanctions disciplinaires pour une même infraction.

<sup>13</sup> Art. 329 LDPSF.

<sup>14</sup> Art. 344 LDPSF.

<sup>15</sup> Art. 355 et 356 LDPSF.

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](http://IQPF.ORG)



Serge Lessard

Avocat, Pl. Fin., FLMI

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

## UTILISATION DES FONDS DE SÉRIE T

### Étude de cas

Gilberte n'est pas la seule à se poser des questions sur les fonds de série T : ils ont fait couler beaucoup d'encre ! Mais puisque beaucoup de questions demeurent en suspens, faisons-en couler un peu plus... De l'encre virtuelle, bien sûr !

#### De quoi s'agit-il ?

Un fonds de série T est une série de parts d'un fonds commun de placement constitué en fiducie (FCPF) ou une série d'une catégorie d'actions d'un fonds commun de placement constitué en société (FCPS). Le « T » signifie « Tax Efficiency », même si les firmes de fonds n'utilisent pas toutes la lettre « T » pour désigner cette série.

Les fonds de série T versent généralement des distributions de remboursement de capital (RC) aux investisseurs. Ces versements étant habituellement non imposables, il y a un attrait certain. Notez qu'en français on dit « remboursement de capital » et non « retour de capital », cette dernière expression étant un anglicisme provenant de « return of capital ».

#### La fiscalité des fonds de série T

Plusieurs conseillers pensent à tort que la priorité d'un fonds de série T est le versement de distributions de remboursement de capital. En fait, il ne s'agit que d'un objectif accessoire. Voyons le fonctionnement interne d'un fonds de série T.

Plusieurs formules existent. Généralement, le fonds de série T verse sa distribution mensuellement. Si le fonds offre un taux de 6 %, il effectuera une distribution de 0,5 % par mois. Lorsque le fonds verse 0,5 %, il faut comprendre que juridiquement, il s'agit d'une distribution dont la nature fiscale n'est

pas encore connue. Autrement dit, on ne sait pas encore si ce 0,5 % est un remboursement de capital ou autre chose. C'est une distribution, point. Dans la majorité des fonds, la qualification fiscale se fera vers la fin de l'année.

Après 11 mois, 5,5 % auront été versés. Le gestionnaire du fonds reçoit des revenus en provenance des titres détenus par le fonds et il réalise aussi des gains et des pertes en capital par suite de la vente de certains de ces titres. Après un savant calcul fiscal qui aura lieu vers la fin de l'année, le gestionnaire détermine qu'il doit absolument verser des distributions de 3 %, soit 1 % d'intérêts, 1 % de dividendes canadiens et 1 % de gain en capital. S'il ne le fait pas, le fonds lui-même devra s'imposer sur ce montant, ce qui peut créer une double imposition. La priorité est donc d'effectuer cette distribution normale. Appelons-la « distribution imposable », même si 50 % du gain en capital ne l'est pas.

Nous sommes dans le dernier mois de l'année et il reste 0,5 % à distribuer, puisque 5,5 % ont déjà été distribués. Le gestionnaire du fonds décidera donc que sur les 5,5 % déjà distribués, 3 % seront une distribution imposable. Les 2,5 % restants et déjà distribués constitueront du remboursement de capital. De plus, le dernier 0,5 % prévu pour le douzième mois sera aussi versé en remboursement de capital. Total : 3 % de distributions imposables et 3 % de remboursement de capital. Si la distribution imposable devait plutôt être de 8 % (et non pas 3 %), le fonds verserait une distribution de 2,5 % au douzième mois, pour une distribution totale de 8 %. Elle serait entièrement imposable et il n'y aurait aucun remboursement de capital.

Il est donc faux de dire qu'un fonds de série T6 % verse toujours 6 % de distributions et il est aussi faux de dire que les distributions sont toujours constituées de remboursement de capital. De plus, il faut être conscient que, selon le fournisseur, le fonctionnement des fonds de série T peut différer un peu de ce qui est expliqué ici.

Pour les fonds en catégorie de société (FCPS), le processus est similaire. Cependant, les distributions imposables d'un FCPS sont souvent inférieures à celles d'un FCPF, ce qui augmente la portion de la distribution qui constitue du remboursement de capital. En effet, l'investisseur est un actionnaire plutôt qu'un détenteur de parts. Une action ne peut pas verser d'intérêts, ce qui réduit la portion

de distribution imposable. De plus, les actions de FCPS sont des actions canadiennes, même si le fonds est investi à 100 % en actions américaines. Pour plusieurs raisons, les actions canadiennes du FCPS ne peuvent pas distribuer des dividendes étrangers, ce qui réduit aussi les distributions imposables. Les dividendes canadiens gagnés par un FCPS sont généralement distribués aux investisseurs/actionnaires du FCPS. Pour les éviter, il suffit habituellement de choisir un fonds qui n'est pas investi en actions canadiennes. Finalement, un FCPS peut verser des distributions de dividendes sur gain en capital.

### La fiscalité du détenteur de parts (pour les FCPF) ou d'actions (pour les FCPS) de fonds de série T

Chaque fois qu'un fonds verse une distribution de 1 \$ (distribution de RC ou distribution imposable), la valeur de la part ou de l'action baisse de 1 \$. Si cette distribution constitue du remboursement de capital, ce dollar n'est pas imposable pour l'investisseur qui le reçoit et son PBR est réduit d'un dollar. Cette réduction du PBR amène souvent les gens à affirmer que le remboursement de capital a pour effet d'augmenter le gain en capital futur. Cette affirmation est fautive, puisque la valeur de la part est aussi réduite du montant de la distribution. Par exemple :

- Gain en capital potentiel avant le RC :
  - Valeur de la part : 110 \$
  - PBR : 100 \$
  - Gain en capital potentiel : 10 \$
- Gain en capital potentiel après le RC de 1 \$ :
  - Valeur de la part : 109 \$
  - PBR : 99 \$
  - Gain en capital potentiel : 10 \$

Cependant, si les distributions de RC font réduire le PBR sous zéro, le PBR reste à zéro et le résultat négatif constitue du gain en capital.

Alors, combien de temps un client doit-il conserver un fonds de série T avant que son PBR atteigne zéro ?

Prenons l'exemple théorique épuré d'un investissement de 100 000 \$ dans un fonds de série T sans aucun rendement et sans aucuns frais, année après année. À 6 % de RC annuellement, il faudra 100/6 années pour atteindre un PBR de zéro, soit 16,7 années. En considérant qu'on devrait

normalement pouvoir espérer qu'un fonds génère des revenus, il y aura généralement des distributions imposables. Ces distributions, si elles sont réinvesties, augmenteront le PBR et le délai pour atteindre un PBR de zéro s'en trouvera prolongé. De plus, la portion de distribution imposable diminue la portion de RC. Si le RC effectif est réduit à 3 % par année pour un fonds offrant un taux de 6 %, le délai pour atteindre un PBR de zéro s'en trouvera encore plus long ! On comprendra qu'il est difficile de prévoir la durée pendant laquelle le client bénéficiera de RC non imposable.

### La détention personnelle

Une personne physique qui désire obtenir à sa retraite un flux constant d'entrées monétaires en provenance de son argent non enregistré dispose généralement de trois options, outre les rentes :

- Encaisser ses revenus sans les réinvestir. Ceci signifie que le client perçoit les distributions imposables normales d'un fonds normal et qu'il paie l'impôt afférent. Le premier désavantage est que la distribution imposable peut varier d'une année à l'autre. Le second désavantage est que « distribution » n'égalise pas « rendement ». Alors si le client s'attend à retirer annuellement le rendement de ses placements pour vivre, et ce, sans toucher au capital, l'encaissement de la distribution peut ne pas suffire et, certaines années, elle pourrait aussi être supérieure au rendement. Cette méthode manque souvent de précision pour financer la retraite.
- Effectuer des rachats partiels. Cela permet de choisir de vendre annuellement un nombre de parts pour une valeur totale spécifiée. Cette méthode a l'avantage de procurer un flux monétaire précis. Le désavantage est que ce flux est brut et que le client dépense de l'argent net. Il faudra prévoir l'impôt sur la distribution imposable et l'impôt sur le gain en capital provoqué par les rachats. Le montant du rachat doit être ajusté afin de tenir compte de ces impôts pour que la somme nette soit celle désirée. Avouons que ce n'est pas un calcul simple pour tout le monde.
- Utiliser des fonds de série T. Ceci permet aussi de procurer un flux monétaire brut. Cependant, si la distribution est majoritairement composée de RC, la partie imposable pourrait être faible. Les

conseillers ont souvent (mais pas exclusivement) tendance à utiliser des fonds en catégorie de société (FCPS) pour cette raison. Cependant, le flux monétaire varie selon la JVM du fonds (le pourcentage cible de distribution est fonction de la JVM du fonds en début d'année et non du montant initial investi) et peut ne pas toujours correspondre aux besoins du client. Le planificateur financier doit faire un suivi.

Notez qu'il est souvent nécessaire de combiner plusieurs méthodes pour arriver à ses fins.

#### **Le cas de Gilbert et Gilberte**

Il est possible que Gilberte décide un jour de créer sa propre société de gestion afin d'y transférer les surplus de Design MaGique inc. qui lui reviennent. Elle y accumulera probablement des sommes importantes qui constitueront son fonds de retraite.

**Pour le moment, elle n'a pas à se poser la question sur l'opportunité ou non d'utiliser des fonds de série**

**T. En effet, il s'agit d'un outil de décaissement et non d'accumulation.** Elle devra analyser à nouveau la question au moment de sa retraite. De toute façon, elle peut acheter des fonds communs de placement constitués en fiducie ou en catégorie de société d'une série ordinaire et les reclassifier en série T le moment venu. Cette opération n'étant généralement pas une disposition au sens fiscal, cela maintiendra le gain en capital reporté.

Gilbert, quant à lui, aura à faire un choix concernant l'ordre de décaissement de ses actifs à la retraite en analysant plusieurs projections de retraite. Il devrait envisager l'utilisation de fonds de série T.

#### **Conclusion**

À frais égaux, l'utilisation de fonds de série T est très souvent une bonne idée pour un individu en période de décaissement.

**Tirez profit  
de nos  
conseils**

**bnc.ca**





Jean-Nagual Taillefer

B.A.A., Pl. Fin.  
Président et conseiller principal  
Groupe Financier Praxis Inc.

## LA COMPLÉMENTARITÉ ENTRE L'ASSURANCE INVALIDITÉ ET L'ASSURANCE MALADIES GRAVES

### Étude de cas

En tant qu'entrepreneure, Gilberte est consciente des impacts financiers potentiels d'une invalidité. C'est pourquoi elle n'avait pas hésité à souscrire une assurance invalidité remplacement de revenus et une assurance invalidité frais généraux, au bénéfice de son entreprise, lorsque son planificateur financier lui en avait fait la recommandation. À l'époque, en plus des assurances vie personnelles et professionnelles qu'elle avait souscrites, c'était tout ce qu'elle pouvait se permettre de payer comme assurances. Mais elle se rappelle qu'en assurance invalidité, compte tenu du risque moral que cela représente, les assureurs n'assurent que très rarement la totalité des revenus nets d'un individu et, par conséquent, la différence serait aussi aux frais de Gilberte. Son planificateur financier et elle ont estimé à environ 10 % la perte de revenus réelle qu'elle subirait chaque mois en cas d'invalidité, malgré le fait qu'elle soit couverte au maximum permis par l'assureur.

Aujourd'hui, sa situation financière s'étant améliorée, Gilberte se demande si elle devrait souscrire aussi une assurance maladies graves (AMG).

Bien que l'AMG soit une assurance qui peut être pertinente, il est utile de rappeler à Gilberte que peu d'invalidités sont reliées à des maladies graves. Voici en effet les principales causes d'invalidité au Québec, selon l'*Étude sur les taux de cessation d'invalidité de longue durée en assurance collective*<sup>1</sup> de l'Institut canadien des actuaires (ICA) d'octobre 2011 :

- troubles mentaux et nerveux = 46 %;
- troubles du système musculo-squelettique = 20 %;
- néoplasmes (surtout cancers) = 9 %;
- accidents = 7 %;
- autres 18 %.

Du côté des maladies graves, selon l'étude *Maladies graves au Canada : Tables autonomes des taux d'incidence de base des maladies graves au Canada* de l'ICA<sup>2</sup>, 68 % des réclamations (en 2010) sont dues aux cancers.

Pour combler son manque à gagner, Gilberte devrait plutôt envisager une assurance invalidité **épargne-retraite** ou une assurance invalidité emprunt, si elle a des emprunts à rembourser.

Mais son père étant récemment décédé d'un cancer, Gilberte insiste pour avoir une assurance maladies graves qui lui procurerait des liquidités immédiates équivalentes à une fois son revenu si on lui diagnostiquait un cancer. Une AMG temporaire jusqu'à 65 ans couvrant un maximum de maladies (plutôt que seulement les trois plus courantes, soit le cancer, les AVC et les crises cardiaques) et incluant la perte d'autonomie lui coûterait aux alentours de 50 \$ par mois.

Afin de lui donner une perspective d'ensemble, le planificateur financier de Gilberte lui a dressé un tableau des montants qu'elle pourrait cumuler si elle décidait d'investir l'équivalent de la prime d'assurance plutôt que de l'utiliser pour payer une AMG.

Tableau sommaire - épargne cumulée en remplacement de la prime d'AMG

Année	5	10	15	20	25	30	33
Âge	37	42	47	52	57	62	65
Épargne cumulée en début de période - Rendement non-taxable (CELI)	3 260,68 \$	7 342,39 \$	12 451,86 \$	18 847,87 \$	26 854,37 \$	35 495,58 \$	41 500,51 \$
Épargne cumulée en début de période - Rendement taxable (non enr.)	3 121,59 \$	6 716,99 \$	10 858,12 \$	15 627,81 \$	21 121,48 \$	26 805,63 \$	30 547,06 \$

### Hypothèses

Primes mensuelles (non-fumeur) pour une AMG de 70 000 \$ avec définitions « étendues » : 48,38 \$

Rendement de 32 à 57 ans (profil dynamique) : 4,50 %

Rendement de 57 à 65 ans (profil équilibré) : 3,70 %

Taux marginal d'imposition : 37,12 %

1 Voir en ligne : <https://goo.gl/vYC38B>.

2 Voir en ligne : <https://www.cia-ica.ca/docs/default-source/2012/212059f.pdf#results>, p. 136.

Gilberte constate qu'en aucun cas, si elle épargnait la prime d'assurance, elle ne serait capable de compenser l'équivalent de la somme prévue par l'AMG. Son planificateur financier lui fait remarquer qu'il s'agit ici de son coût d'opportunité. Ainsi, si elle ne réclame pas de son AMG, ces sommes représentent pour elle une perte nette équivalente (et même plus) qui aurait pu servir à d'autres fins, telle la retraite. Il lui mentionne aussi que ces chiffres sont basés sur des primes dites standard. Il est possible qu'on lui demande une prime plus élevée en raison de ses antécédents familiaux (ou si elle fume), car ceux-ci joueront un rôle important dans la décision de l'assureur.

Maintenant, qu'advierait-il si, au contraire, Gilberte devait recevoir le diagnostic d'une maladie grave ? Quel serait alors l'impact sur sa retraite ou sur ses autres projets, si elle épargnait les primes plutôt que de souscrire une AMG ? Son planificateur financier lui présente alors un tableau démontrant l'impact potentiel que pourrait avoir sur sa retraite le fait de ne pas souscrire une AMG et ainsi devoir effectuer un retrait équivalent à 70 000 \$.

Naturellement, son planificateur financier lui fait remarquer que l'impact est plus important alors que la probabilité que cela se produise est à son plus faible et que cette relation s'inverse avec le temps.

Avec tout ça, qu'est-ce que le planificateur financier de Gilberte lui recommande ? D'abord, avant de souscrire une AMG, il faut effectuer une mise à jour de ses projections de retraite afin de déterminer si ses épargnes actuelles sont suffisantes pour atteindre ses objectifs. Si c'est le cas, il faut alors vérifier si une ponction équivalente au montant qu'elle envisage de souscrire en AMG lui permettrait toujours d'atteindre ses objectifs. Si c'est le cas, elle n'a pas besoin d'AMG. Si ce n'est pas le cas, elle devrait vérifier si ses épargnes, une fois réduites de la prime d'assurances AMG, lui permettent toujours d'atteindre ses objectifs. Si c'est le cas, une AMG pourrait servir de complément à son assurance invalidité.

#### Impact de ne pas souscrire à une AMG sur les liquidités disponibles pour la retraite

Année diagnostic	0	5	10	15	20	25	32
Âge	32	37	42	47	52	57	64
<b>Manque à gagner à la retraite - Prime épargnée CELI</b>	(296 639,46 \$)	(226 341,73 \$)	(169 878,54 \$)	(124 516,67 \$)	(88 062,82 \$)	(59 077,85 \$)	(29 781,97 \$)
<b>Manque à gagner à la retraite - Prime épargnée non enr.</b>	(174 310,59 \$)	(144 597,94 \$)	(118 741,86 \$)	(96 240,11 \$)	(76 655,88 \$)	(59 747,23 \$)	(40 569,30 \$)

#### Hypothèses

Fin de période

Primes mensuelles pour l'AMG : 48,38 \$

Rendement de 32 à 57 (profil Dynamique) : 4,50 %

Rendement de 57 à 65 (profil équilibré) : 3,70 %

Taux marginal d'imposition : 37,12 %

Âge début de la retraite : 65 ans

Diagnostic/ponction \$ en début d'année



**Caroline Marion**

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

Conseillère senior  
Trust Banque Nationale

## UN MANDAT DE PROTECTION PLUS PERSONNALISÉ

### Étude de cas

Le 1<sup>er</sup> janvier 2016, en marge des modifications apportées au *Code de procédure civile*<sup>1</sup>, le contrat que l'on appelait le « mandat donné en prévision de l'inaptitude du mandant » est devenu le « mandat de protection »<sup>2</sup>. Ce type de contrat, hybride puisqu'à la frontière du contrat traditionnel et du régime de protection, est relativement jeune dans l'histoire de notre droit. En effet, les premières dispositions en traitant, soit les articles 1731.1 à 1731.11 du *Code civil du Bas-Canada*, sont entrées en vigueur le 15 avril 1990<sup>3</sup>. Il n'est donc pas surprenant qu'une institution aussi « récente » fasse l'objet de nombreuses modifications et améliorations, au fur et à mesure que les premiers cas se retrouvent devant les tribunaux civils.

Gilbert et Gilberte, conjoints de faits et parents d'un enfant de trois ans, se questionnent d'abord sur l'importance de ce document, puis sur les clauses particulières à leur situation qu'il devrait contenir.

#### Raison d'être du mandat de protection

Quant à l'importance de ce document, elle ne fait aucun doute. Le mandat de protection permet au mandant de choisir lui-même la personne qui pourra le représenter dans l'exercice de ses droits advenant une inaptitude. Il permet au mandant de nommer un mandataire à la personne, dont les devoirs consisteront à assurer la protection physique du mandant, et un ou

plusieurs mandataires aux biens, dont les devoirs consisteront à administrer les biens du mandant. En l'absence d'un mandat de protection valide et complet et sur preuve d'une inaptitude, c'est un tribunal qui devra prononcer l'ouverture d'un régime de protection et confirmer la nomination d'un tuteur ou d'un curateur aux biens et à la personne de l'inapte. Le tribunal s'appuiera alors sur les recommandations de l'assemblée de parents, d'alliés ou d'amis du majeur inapte qui aura aussi recommandé la constitution d'un conseil de tutelle formé de trois personnes, auxquelles le tuteur ou le curateur devra annuellement rendre des comptes. Enfin, le tuteur ou le curateur devra aussi rendre compte de son administration au Curateur public.

Le mandat de protection permet d'éviter ce recours à l'assemblée de parents, d'alliés ou d'amis du majeur, la constitution d'un conseil de tutelle et les rapports au Curateur public. Il permet en outre au mandant de donner des pouvoirs de pleine administration du bien d'autrui à son mandataire, de moduler ces pouvoirs en fonction du degré d'inaptitude du mandant et de prévoir si certains biens doivent être conservés autant que possible à moins qu'il ne devienne nécessaire d'en disposer pour pourvoir aux besoins du mandant.

#### La forme du mandat de protection

Selon le *Code civil du Québec*, le mandat de protection ne sera valide que s'il est notarié en minutes ou signé devant deux témoins<sup>4</sup>. À cet égard, le Curateur public du Québec propose sur son site internet une brochure explicative et un formulaire permettant aux résidents du Québec de préparer gratuitement leur mandat de protection devant témoins<sup>5</sup>. Ce formulaire, révisé et mis à jour régulièrement, constitue souvent une belle alternative au mandat notarié. Cependant, il ne contient pas nécessairement toutes les clauses personnalisées dont Gilbert et Gilberte auraient besoin.

#### Clauses particulières aux conjoints de fait

Puisqu'ils sont conjoints de fait, Gilbert et Gilberte n'ont aucune obligation alimentaire l'un envers l'autre<sup>6</sup>. Ainsi, en cas d'inaptitude de l'un d'entre eux et à défaut de clause spécifique à cet égard dans le mandat de protection, les biens de Gilbert

<sup>1</sup> RLRQ, c. C-25,01.

<sup>2</sup> *Loi instituant le nouveau Code de procédure civile*, L.Q. 2014, c. 1, art. 794.

<sup>3</sup> *Loi sur le curateur public modifiant le Code civil et d'autres dispositions législatives*, L.Q. 1989, c. 54.

<sup>4</sup> *Code civil du Québec*, L.Q. 1991, c. 64 (ci-après « C.c.Q. »), art. 2166.

<sup>5</sup> Voir en ligne : [https://www.curateur.gouv.qc.ca/cura/fr/outils/publications/mon\\_mandat.html](https://www.curateur.gouv.qc.ca/cura/fr/outils/publications/mon_mandat.html).

<sup>6</sup> Art. 585 C.c.Q..

ne pourraient plus servir à l'entretien et à la subsistance de Gilberte et réciproquement. Les conjoints de fait ont donc intérêt à ajouter à leur mandat de protection une clause spécifique à cet égard. Ils pourraient également préciser qu'ils souhaitent que leurs biens servent également à l'entretien et à la subsistance de leur fils Antoine, bien qu'ils aient à son égard une obligation claire.

### **Clauses à ajouter concernant un REEE**

Le fait que les conjoints cotisent à un régime enregistré d'épargne-études pour leur enfant milite également en faveur de dispositions particulières. En effet, le REEE est particulier en ce sens que le souscripteur demeure propriétaire du capital cotisé et qu'il est le seul à pouvoir autoriser des paiements d'aide aux études à partir des subventions, des bons et du rendement. Le souscripteur d'un REEE a donc intérêt à prévoir spécifiquement dans son mandat de protection s'il souhaite : que son mandataire continue de cotiser, dans la mesure du possible, au REEE comme il le faisait pendant son aptitude, s'il veut permettre au mandataire d'autoriser des paiements d'aide aux études et à quelles conditions et, enfin, s'il souhaite que son mandataire puisse également utiliser le capital du régime au bénéfice du bénéficiaire. En l'absence de telles clauses spéciales, il nous apparaît que le mandataire n'aurait pas le loisir de poursuivre l'objectif de ce régime, car le fait d'autoriser une cotisation, un paiement d'aide aux études, ou encore l'utilisation du capital du régime au bénéfice du bénéficiaire constituerait un don des actifs du mandant, ce qui ne fait pas partie de ses pouvoirs.

### **Clauses permettant de continuer à faire des dons**

Parce que le mandataire n'a pas le pouvoir de donner les biens du mandant, Gilberte pourrait vouloir accorder dans son mandat le pouvoir explicite de poursuivre ses dons en faveur de la Fondation québécoise du cancer. En l'absence d'un tel pouvoir, malgré un historique de dons réguliers, le mandataire ne pourrait plus honorer la mémoire de son père comme elle le souhaitait. Le mandant qui voudrait que son mandataire continue d'offrir des cadeaux à ses proches à certaines occasions aurait aussi avantage à le préciser dans le mandat, autrement le mandataire n'aurait plus ce pouvoir de souligner les anniversaires et autres événements spéciaux.

### **Clauses particulières à l'administration d'une société ou d'une entreprise individuelle**

Il est raisonnable de penser que Gilbert ne serait pas le mieux placé pour administrer l'entreprise Design MaGique avec Magalie et qu'à l'inverse, Magalie ne serait peut-être pas à l'aise de s'occuper des placements personnels, enregistrés ou non, de sa partenaire d'affaires. Dans une situation où le mandant souhaite confier à deux mandataires différents l'administration de biens distincts, il devient nécessaire de faire rédiger des clauses uniques qui tiennent compte de cette réalité. Gilberte pourrait ainsi confier l'administration de ses biens liés à l'entreprise à sa partenaire et celle de ses biens personnels à son conjoint. Cela éviterait à tous de nombreux maux de tête !

Gilbert et Gilberte ont assurément une situation qui sort du moule. Le planificateur financier aurait donc raison de leur recommander de consulter un notaire pour faire rédiger un mandat de protection personnalisé qui réponde à leurs besoins.



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

## COMMENT CHOISIR SES TITRES À REVENUS FIXES ?

### Étude de cas

En cette période de faibles taux d'intérêt, comme bien des gens, Gilberte désire augmenter les rendements espérés de ses placements.

Elle pourrait diminuer le pourcentage de titres à revenus fixes dans son portefeuille de placement et augmenter le pourcentage de titres de croissance (actions, placements immobiliers et fiducies de revenu), mais cela augmenterait le risque de son portefeuille. Est-ce que cela respecterait son profil d'investisseur, particulièrement sa capacité financière et sa tolérance psychologique à assumer les fluctuations des marchés ?

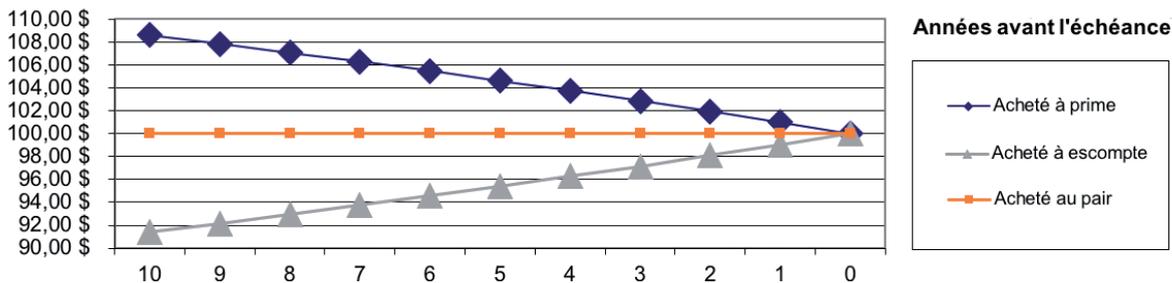
Avant de conseiller l'augmentation de la pondération en titres de croissance d'un portefeuille, un représentant doit vérifier à nouveau le profil d'investisseur de son client. Pour ce faire,

il peut, entre autres, utiliser le questionnaire de l'AMF « Votre profil d'investisseur<sup>1</sup> » qui comporte 12 questions. Cet outil tient compte des recherches en finance comportementale et fournit une analyse des résultats. Ces résultats pourraient être comparés à ceux obtenus par le questionnaire de l'employeur du représentant.

Un représentant a conseillé à Gilberte de remplacer une partie des titres à revenus fixes par des actions privilégiées. Mais elle n'est pas certaine que ce soit une bonne chose, car deux fois dans les cinq dernières années, le rendement de l'indice *S&P/TSX Preferred Share* a été négatif, soit - 8,43 % en 2018 et - 15,25 % en 2015. En date de juin 2019, le rendement annuel composé sur cinq ans de cet indice était de - 0,91 %. De plus, beaucoup des actions privilégiées que contient cet indice ne sont pas rachetables au gré du détenteur, ce qui fait que leur classement dans des titres à revenus fixes est discutable<sup>2</sup>.

Le planificateur financier de Gilberte lui a plutôt conseillé d'analyser le **rendement à l'échéance<sup>3</sup>** des titres à revenus fixes qu'elle considère acheter. Ce rendement tient compte des revenus d'intérêts et du gain ou de la perte en capital à l'échéance de l'obligation. Il y aura un gain si l'obligation a été achetée à escompte et une perte si l'obligation a été achetée à prime. Ce rendement est l'équivalent du taux de rendement interne (TRI). Autrement dit, il tient pour acquis que les coupons sont réinvestis aux taux de rendement à l'échéance.

Le graphique suivant illustre la convergence des prix pour une obligation 10 ans dont le rendement à l'échéance est de 3 % :



1 Voir en ligne : <https://lautorite.qc.ca/grand-public/outils-et-calculateurs/calculateurs/votre-profil-dinvestisseur/>.  
2 Pour une discussion sur le classement des actions privilégiées dans les titres à revenus fixes ou de croissance, vous pouvez consulter les sections 4.2.7 et 4.3.2 du module Placement de *La Collection de l'IQPF*.  
3 YTM (*Yield to Maturity* en anglais). Ce calcul ne tient généralement pas compte des impôts à payer.  
4 Les calculs ont été faits à l'aide de la fonction « prix.titre » d'Excel. Vous pouvez aussi consulter la section 11.4 Calcul du rendement d'une obligation du module Finance de *La Collection de l'IQPF*.

- La ligne supérieure bleu foncé est pour une obligation ayant un coupon de 4 %, donc achetée à prime, soit à 108,58 \$<sup>4</sup>. La perte à l'échéance sera de 8,58 \$;
- La ligne du milieu orange est pour une obligation ayant un coupon de 3 %, donc achetée au pair, soit à 100 \$. Il n'y aura ni perte ni gain à l'échéance;
- La ligne inférieure grise est pour une obligation ayant un coupon de 2 %, donc achetée à escompte, soit à 91,42 \$. Le gain à l'échéance sera de 8,58 \$.

Plus l'obligation se rapproche de son échéance, plus son prix converge vers sa valeur à l'échéance.

La plupart des rapports mensuels des fonds d'obligations fournissent cette information. Par exemple, si un fonds a un rendement à l'échéance de 2,6 % et des frais de 1,1 %, son rendement espéré après frais est de 1,5 %.

Plutôt que d'acheter ce fonds, Gilberte aurait intérêt à acheter un CPG qui aurait un rendement supérieur. Le rendement à l'échéance d'un CPG est celui affiché par l'institution financière. Il est déjà net de frais. Par exemple, en date de juin 2019, les rendements des CPG 5 ans pouvaient atteindre 2,55 % pour des CPG garantis par la SADC. Les sites [www.ratehub.ca](http://www.ratehub.ca) et [www.cannex.com](http://www.cannex.com) fournissent les taux de plusieurs institutions financières.

Bien entendu, les CPG sont nettement moins liquides que les obligations, mais il est possible de faire une diversification selon l'échéance. Le portefeuille du client aurait alors des CPG qui viennent à échéance tous les ans, voire tous les six mois.

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

Ce mois-ci, **Julie Hélène Tremblay, avocate, M. Fisc., TEP, et Alexandre Lacasse, avocat, Mic. BA, D. Fisc.**, dans leur texte intitulé « Le fractionnement de revenus ou la multiplication des questions à se poser avant de déclarer un revenu », suggèrent une approche en six étapes pour déterminer si un montant imposable est assujéti à l'impôt sur le revenu fractionné. 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](http://www.iqpf.org)) et sur le Campus IQPF ([campus.iqpf.org](http://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](http://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.



Jean Valois  
Pl. Fin.  
Conseiller principal  
Morneau Shepell Itée

## LES RÈGLES PERMETTANT DE RETIRER LA TOTALITÉ DES SOMMES IMMOBILISÉES DANS LES RÉGIMES DE RETRAITE ASSUJETTIS À LA LOI RCR

### Étude de cas

Gilbert, qui est employé dans une usine agroalimentaire de la Rive-Sud de Montréal, participe au régime de retraite offert par son employeur. Il se demande quand et comment il pourra en retirer des sommes. Une discussion avec son planificateur financier s'impose.

Le planificateur financier indique d'abord à Gilbert qu'en vertu de la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite* (Loi RCR) du Québec, ses droits au titre du régime de retraite sont immobilisés, c'est-à-dire qu'ils ne peuvent pas être remboursés au participant, sauf dans certaines circonstances prévues par la loi. En effet, les sommes accumulées dans le régime doivent servir à lui procurer un revenu à la retraite.

Gilbert demande s'il lui serait possible d'obtenir certaines sommes avant sa retraite s'il a des projets à réaliser. Le planificateur financier précise qu'une condition essentielle pour que Gilbert puisse obtenir des sommes de son régime de retraite est que sa participation active ait pris fin, ce qui se produit généralement à la cessation d'emploi. Il décrit ensuite différentes situations ouvrant droit au remboursement lorsque sa participation active a pris fin.

### Sommes minimales

- La Loi RCR prévoit que si la valeur totale des droits du participant est inférieure à 20 % du maximum des gains admissibles (MGA) établi aux fins du Régime de rentes du Québec pour l'année au cours de laquelle il a cessé sa participation active, le participant a droit au remboursement. Pour l'année 2019, il faut donc que la valeur soit inférieure à 11 480 \$ (20 % de 57 400 \$).
- La Loi RCR prévoit aussi que le participant (ou son conjoint) qui a acquis le droit à une rente au titre d'une disposition à cotisation déterminée d'un régime de retraite peut demander à l'administrateur du régime de la remplacer avant qu'elle soit servie par un paiement en un seul versement dans les conditions suivantes :
  - 1° il est âgé d'au moins 65 ans ;
  - 2° le total des sommes accumulées pour son compte dans les instruments d'épargne-retraite énumérés ci-après n'excède pas 40 % du MGA pour l'année au cours de laquelle il demande le paiement. En 2019, le total des sommes ne doit donc pas excéder 22 960 \$.

Les instruments d'épargne-retraite visés par la Loi RCR sont :

- Disposition à cotisation déterminée d'un régime de retraite régi par la Loi RCR
- Régime de retraite simplifié (RRS)
- CRI<sup>1</sup>
- FRV
- REER immobilisé<sup>2</sup>
- Régime volontaire d'épargne-retraite (RVER)

Pour obtenir le remboursement de la somme détenue dans un de ces instruments, à l'exception du REER immobilisé, la personne doit joindre à sa demande une déclaration conforme aux règles prescrites dans laquelle elle confirme, selon les informations dont elle dispose, le total des sommes détenues dans les différents instruments.

1 À ne pas confondre avec les REER immobilisés qui eux sont régis par la *Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension* (LNPP - loi fédérale).

2 Il s'agit ici des régimes enregistrés d'épargne-retraite immobilisés ouverts avant le 30 août 1990, qui étaient visés à l'article 5 du *Règlement général sur les régimes supplémentaires de rente* ainsi que ceux ouverts entre le 1<sup>er</sup> septembre 1990 et le 31 décembre 1990, qui étaient visés à l'article 70 original du règlement RCR - source *Retraite Québec - Extraits commentés de la Loi et du Règlement sur les régimes complémentaires de retraite* - article 16.1 Règlement RCR.

### Résidence à l'extérieur du Canada

La Loi RCR prévoit également que le participant qui a cessé d'être actif et dont la période de travail continu a pris fin a droit au remboursement de la valeur de ses droits au titre du régime de retraite, quel qu'en soit le montant, s'il a cessé de résider au Canada depuis au moins deux ans.

La loi ne définit pas de critères pour déterminer si le participant est non résident. Cependant, l'article 77 du *Code civil du Québec* indique entre autres que la résidence d'une personne est le lieu où elle demeure de façon habituelle. Il en découle qu'une personne sera considérée comme non résidente lorsqu'elle cesse d'habiter au Canada. Qu'elle ait l'intention ou non d'y revenir ou qu'elle y ait conservé des biens ne sont pas des éléments déterminants pour établir son lieu de résidence.

Pour obtenir le remboursement de la somme détenue dans le régime, le participant devra prouver de façon satisfaisante à l'administrateur du régime qu'il ne réside plus au Canada depuis au moins deux ans. Une déclaration écrite du participant pourrait être considérée comme suffisante.

Cette possibilité existe aussi pour les sommes détenues dans un CRI ou un FRV, pourvu que le terme convenu des placements soit échu.

### Espérance de vie réduite

La Loi RCR prévoit finalement qu'un régime de retraite **peut** permettre au participant qui a acquis le droit à une rente ou à son conjoint de choisir, avant qu'elle soit servie, de la remplacer en tout ou en partie par un paiement ou une série de paiements s'il est atteint d'une invalidité physique ou mentale qui réduit son espérance de vie.

Il est important de noter que, puisque la loi stipule qu'un régime **peut** permettre, un régime n'a aucune obligation de le faire. De plus, il appartient au comité de retraite de définir les règles pour déterminer si le participant est atteint d'une invalidité et que celle-ci réduit son espérance de vie.

De plus, un CRI **doit obligatoirement** permettre ce remboursement, mais il n'est pas possible à partir d'un FRV.

### Régimes de retraite assujettis à la *Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension (LNPP - loi fédérale)*

À titre informatif, la législation fédérale en matière de retraite inclut aussi des dispositions permettant le remboursement en cas de prestations minimales, en situation de résidence à l'extérieur du Canada ainsi que lorsque l'espérance de vie du participant est réduite. D'autres règles particulières s'appliquent en cas de difficultés financières et certaines visent uniquement les instruments personnels d'épargne-retraite.

### Conclusion

Le régime de retraite d'employeur auquel Gilbert participe n'est pas un compte bancaire. L'accès aux sommes accumulées par Gilbert est limité afin d'en respecter l'objectif de lui procurer un revenu de retraite. Ce n'est que lorsque sa participation active au régime prendra fin qu'il sera possible d'évaluer son admissibilité à un remboursement.



**François Archambault**

M. Fisc., D.D.N., LL. B., B.A.A., Pl. Fin.  
Conseiller sénior, Centre d'expertise  
Banque Nationale Gestion privée  
1859

## QUAND LA MALADIE FRAPPE

Patrice vous consulte parce que son médecin lui a annoncé la semaine dernière qu'il était atteint de la sclérose latérale amyotrophique (SLA). Il vous explique que c'est une maladie neuromusculaire qui s'attaque aux neurones et à la moelle épinière et entraîne progressivement la paralysie du corps. La SLA évolue rapidement et cause généralement la mort moins de cinq ans après le diagnostic.

Suivant cette annonce, Patrice doit mettre de l'ordre dans ses affaires. En discutant avec lui, vous comprenez qu'il s'oppose à tout acharnement thérapeutique et ne veut pas que sa vie soit prolongée inutilement, il ne veut pas souffrir. Il aimerait connaître ses options pour s'assurer que ses volontés soient respectées.

Vous lui expliquez que le mandat de protection ou un écrit spécifique peut contenir des clauses de traitement de fin de vie, communément appelées « testament biologique », qui expriment la volonté de ne pas être maintenu en vie artificiellement, de ne pas désirer de traitements inutiles ou extraordinaires qui prolongeraient la vie. Par contre, il s'agit d'un énoncé de volonté qui n'a aucune portée contraignante (légale).

Patrice comprend bien vos explications, mais comme le testament biologique n'a aucune portée légale, il se demande s'il y a d'autres solutions. Sinon, sa famille et le corps médical pourraient ne pas respecter ses souhaits de traitement de fin de vie.

La *Loi concernant les soins de fin de vie*<sup>1</sup> vient encadrer les soins palliatifs et l'aide médicale à mourir. Cette loi offre une option à une personne qui a exploré sans succès toutes les possibilités

thérapeutiques, palliatives et curatives et désire plutôt mourir que de continuer à souffrir. Cette loi a une portée légale et les professionnels de la santé doivent respecter les volontés qui ont été clairement et librement manifestées par le patient.

La loi comporte deux volets :

- 1) l'encadrement législatif des soins de fin de vie, qui comprend les soins palliatifs et l'aide médicale à mourir;
- 2) la reconnaissance des volontés exprimées librement dans un document en ce qui concerne les directives médicales anticipées.

### Les soins palliatifs : sédation palliative continue

Les soins palliatifs<sup>2</sup> sont l'ensemble des soins dispensés aux personnes atteintes d'une maladie qui limite la durée de leur vie. Sans hâter ni retarder la mort, l'objectif des soins palliatifs est d'obtenir, pour les patients, la meilleure qualité de vie possible, tout en offrant le soutien nécessaire à leurs proches. Il s'agit souvent d'administrer des médicaments ou des substances à une personne en fin de vie dans le but de soulager ses souffrances en la rendant inconsciente, de façon continue, jusqu'à son décès. Les conditions à respecter afin de bénéficier des soins palliatifs sont : le caractère terminal de la condition médicale et le consentement écrit de la personne concernée ou de la personne habilitée à consentir.

### L'aide médicale à mourir<sup>3</sup>

L'aide médicale à mourir consiste en l'administration de médicaments ou de substances par un médecin à une personne en fin de vie, à la demande de celle-ci, dans le but de soulager ses souffrances en entraînant son décès. Plusieurs conditions doivent être respectées afin de pouvoir bénéficier de l'aide médicale à mourir. Il faut être majeur et assuré au sens de la *Loi sur l'assurance maladie*, être apte à consentir aux soins, être atteint d'une maladie grave et incurable, être en fin de vie et être en situation de déclin avancé et irréversible de ses capacités. Le médecin doit constater le caractère permanent des souffrances physiques ou psychologiques qui sont insupportables et constantes. La volonté doit être formulée directement par la personne concernée au moyen d'un formulaire prescrit.

1 RLRQ, c. S-32.0001.

2 *Ibid.*, art. 24.

3 *Ibid.*, art. 26 à 42.

### Directives médicales anticipées<sup>4</sup>

Les directives médicales anticipées (DMA) forment un écrit par lequel une personne majeure et apte indique à l'avance son acceptation ou son refus de recevoir certains soins médicaux dans le cas où elle deviendrait inapte, mais pour des situations cliniques précises. Les DMA ont pour buts d'éviter les conflits au sein des familles et des proches, de favoriser l'entente entre la famille et l'équipe soignante et de diminuer les risques d'acharnement thérapeutique lorsque les professionnels se questionnent sur la pertinence d'offrir certains soins.

Bien que la loi ne désigne et ne limite pas les soins médicaux qu'une personne peut refuser, seuls cinq soins sont visés par les directives médicales anticipées. Il s'agit de la réanimation cardiorespiratoire, la ventilation assistée par un respirateur ou autre support technique, la dialyse, l'alimentation forcée ou artificielle et l'hydratation forcée ou artificielle.

De plus, pour que les professionnels de la santé puissent respecter le refus de recevoir des soins médicaux prévus dans les DMA, il faut que la personne concernée soit dans une des trois situations cliniques suivantes :

- 1) dans une situation de fin de vie à cause d'une condition médicale grave et incurable;
- 2) dans une situation d'atteinte sévère et irréversible des fonctions cognitives, par exemple un état comateux jugé irréversible ou un état végétatif permanent;
- 3) dans toute autre situation d'atteinte sévère et irréversible des fonctions cognitives.

Les DMA n'ont de valeur juridique contraignante que si leur auteur est devenu inapte à consentir à des soins, peu importe l'endroit ou le moment où des soins sont requis par son état de santé. Évidemment, les DMA doivent être connues du professionnel de la santé soignant. Tous les autres volontés ou refus de soins, outre les cinq soins

prévus par les DMA, doivent être exprimés dans un autre véhicule que les DMA, par exemple dans une disposition « testament biologique ou traitement de fin de vie » contenue dans un mandat de protection.

Pour être valides, les DMA doivent être exprimées dans un acte notarié distinct du mandat de protection ou devant deux témoins au moyen du formulaire prescrit. Elles peuvent être révoquées en tout temps par tout moyen, elles peuvent aussi être inscrites au registre des directives médicales anticipées. Le formulaire prescrit est accessible sur le site internet de la Régie de l'assurance maladie du Québec<sup>5</sup>. La personne pourra remettre les DMA à son médecin, qui les déposera à son dossier médical, ou les remettre à un proche qui pourra les donner au médecin en temps opportun.

En cas de conflit entre les volontés exprimées dans un mandat de protection et celles exprimées dans des directives médicales anticipées, ces dernières prévalent. On ne peut demander l'aide médicale à mourir dans les DMA et l'auteur est présumé avoir obtenu l'information nécessaire à une décision libre et éclairée. De plus, le tribunal peut ordonner le respect des volontés relatives aux soins exprimées dans les DMA.

En résumé, Patrice pourrait donc laisser des DMA relativement aux cinq soins visés par la Loi et applicables seulement s'il se retrouvait dans l'une des trois conditions cliniques prescrites et compléter celles-ci par des dispositions de type « testament biologique ou traitement de fin de vie » contenues dans son mandat de protection.

Ainsi, après toutes ces explications, Patrice est réconforté de savoir que plusieurs options peuvent être envisagées, malgré le cadre juridique strict, afin que ses volontés d'avoir des soins de fin de vie et des traitements de confort qui respecteraient sa dignité puissent être légalement reconnues.

<sup>4</sup> *Ibid.*, art. 51 à 64.

<sup>5</sup> Voir en ligne : <<http://www.ramq.gouv.qc.ca/fr/citoyens/Pages/directives-medicales-anticipees-telechargement-du-formulaire.aspx>>.



**François Archambault**

M.Tax, DDN, LL.B., B.B.A., F.P.I.

Senior Advisor, Expertise Centre  
National Bank Private Banking 1859

## WHEN ILLNESS STRIKES

Patrice has come to see you because his doctor informed him, last week, that he has amyotrophic lateral sclerosis (ALS or Lou Gehrig's disease). Patrice explains to you that ALS is a neuromuscular disease that attacks the neurons and spinal cord, gradually leading to paralysis. ALS progresses rapidly and generally leads to death within five years of diagnosis.

Patrice wants to put his affairs in order. As you talk with him, you realize that he is against aggressive life-extending treatment and does not want his life to be pointlessly prolonged, but also does not want to suffer. He would like to know his options for making certain his wishes will be respected.

You explain to him that a protection mandate or a specific document can contain end-of-life clauses, commonly called a "living will," that express the wish not to be kept alive artificially and not to receive futile therapies to prolong his life. These documents carry no binding or legal weight, however.

Patrice understands your explanations, but since living wills have no legal scope, he is wondering whether there are other options. Otherwise his family and his medical team may choose not to respect his end-of-life wishes.

The *Act respecting end-of-life care*<sup>1</sup> governs palliative care and medical aid in dying. It offers an option for people who have explored all therapeutic, curative and palliative treatment options without success and wish to die rather than continue to suffer. This law has legal weight and health care professionals must comply with

wishes that have been clearly and freely expressed by the patient.

The law has two components:

- 1) The legislative framework for end-of-life care, which includes palliative care and medical aid in dying;
- 2) The recognition of wishes expressed freely in a document concerning advance medical directives.

### Palliative Care: Continuous Palliative Sedation

Palliative care<sup>2</sup> is all care provided to people with a disease that curtails their lifespan. The purpose of palliative care is to offer patients the best possible quality of life while providing their families with the support they need, without hastening or delaying death. This is often a matter of administering drugs or substances to a person at the end of life in order to relieve their suffering by rendering them continuously unconscious until death. The conditions that must be met in order to benefit from palliative care are the terminal nature of the medical condition and the written consent of the person in question or the person authorized to provide consent on their behalf.

### Medical Aid in Dying<sup>3</sup>

Medical aid in dying is when a doctor administers drugs or substances to a person at the end of life, at their request, to relieve their suffering by ending their life. Many conditions must be met in order to receive medical aid in dying. The person must be of full adult age and an insured person within the meaning of the *Health Insurance Act*. They must be suffering from a serious and incurable illness and be at the end of life and in an advanced state of irreversible decline. The doctor must observe constant, unbearable physical or psychological suffering. The wish must be expressed directly by the person in question using the prescribed form.

### Advance Medical Directives<sup>4</sup>

Advance medical directives (AMDs) are expressed in a document in which a capable, adult person states in advance their wish to accept or refuse certain kinds of medical care in the event that they become incapable of consenting to care, in

<sup>1</sup> CQLR c S-32.0001.

<sup>2</sup> *Ibid.*, s. 24.

<sup>3</sup> *Ibid.*, ss. 26 to 42.

specific clinical situations. The purpose of AMDs is to avoid conflicts among family members, foster agreement between the family and the care team and reduce the risks of futile therapies when the health care professionals are uncertain about the value of providing certain kinds of treatment.

Although the law does not designate or limit the kinds of medical care a person can refuse, only five procedures are specified in advance medical directives: cardiopulmonary resuscitation, assisted respiration (by ventilator or other device), dialysis, forced or artificial feeding and forced or artificial hydration.

Furthermore, for health care professionals to comply with the refusal to receive the medical care specified in the AMDs, the person must be in one of the three following clinical situations:

- 1) In an end-of-life situation due to a serious and incurable illness
- 2) In a situation of severe and irreversible cognitive impairment, for example, an irreversible coma or permanent vegetative state
- 3) In any other situation of severe and irreversible cognitive decline

AMDs have binding legal weight only if their author has become incapable of consenting to care, regardless of the place or time that the care is required by their physical state. Of course, the attending health care provider must be aware of the AMDs. Any other acceptance or refusal of care, other than the five types of care stipulated in the

AMDs, must be expressed through another vehicle, such as “living will” clauses inside a protection mandate.

To be valid, AMDs must be expressed in a notarial act separate from the protection mandate, or before two witnesses, using the prescribed form. They can be revoked at any time by any means, and they can also be entered in the Advance Medical Directives Register. The form can be found on the Régie de l'assurance maladie du Québec website.<sup>5</sup> AMDs can be given to the doctor, who will put them in the person's medical file, or given to a family member who can give them to the doctor when the time comes.

In the event of conflict between the wishes expressed in advance medical directives and those expressed in a protection mandate, the AMDs take precedence. AMDs cannot be used to ask for medical care in dying, and the author is presumed to have obtained the information required to make a free and informed decision. The courts can also order the wishes expressed in AMDs to be upheld.

In sum, Patrice could leave AMDs regarding the five procedures covered by law and only applicable if he was in one of the three specified clinical situations. He could complete these AMDs with living will clauses inside his protection mandate.

After all these explanations, Patrice is relieved to know that, despite the strict legal framework, he has so many options for ensuring the legal recognition of his wishes concerning end-of-life care and the comfort care that will protect his dignity.

<sup>4</sup> *Ibid.*, ss. 51 to 64.

<sup>5</sup> See online at: <<http://www.ramq.gouv.qc.ca/en/citizens/Pages/advance-medical-directives-download-the-form.aspx>>.



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](http://www.iqpf.org)

