

la cible

Le magazine officiel de l'IQPF | Mai 2017 | Vol. 25, n° 1

LA VALEUR DU CONSEIL

Obtenez **5 UFC**
grâce à la cible

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

IQPF

Institut québécois
de planification
financière

iqpf.org



LA VALEUR DU CONSEIL

Étude de cas

Jeanne est à la retraite forcée : à 59 ans, sa santé ne lui permet plus d'occuper son emploi. Elle n'a pu épargner énormément pour sa retraite, mais elle pourra compter sur l'héritage qu'elle a eu au décès de son mari, Jean, voilà 13 ans. En effet, elle a hérité d'une maison en ville ainsi que d'un REER de 150 000 \$.

Jean était aussi propriétaire d'une maison de campagne dont il a lui-même hérité de ses parents. Il a légué cette maison à Jeanne dans une fiducie exclusive au conjoint, mais dont la bénéficiaire ultime est leur fille Anne. Prévoyant, Jean a aussi laissé dans cette fiducie un petit capital dont les revenus suffisent pour payer les taxes et les dépenses d'entretien. Au fil du temps, il avait lui-même effectué des rénovations importantes sur cette résidence secondaire, mais les dépenses engagées n'ont pas vraiment été comptabilisées. La valeur actuelle de la maison a plus que triplé.

Jeanne se questionne sur la situation fiscale relative à ces résidences. D'abord, les nouveaux taux d'imposition des fiducies testamentaires risquent d'entraîner un problème de liquidité. Ensuite, comme elle habite la maison de campagne, Jeanne se demande quelles seraient les conséquences sur les règles d'exemption du gain en capital réalisé sur la résidence principale si elle décidait de vendre la maison familiale et de garder la maison de campagne jusqu'à son décès. Devant toutes ces questions, elle se résout à consulter un planificateur financier.

Jeanne sait qu'elle n'était pas exactement prête pour la retraite et elle voudrait éviter à sa fille Anne de vivre la même situation. Âgée de 32 ans, Anne vit avec son conjoint de fait, André, et leur petit garçon d'à peine un an, Caleb. Jeanne encourage Anne à consulter elle aussi un planificateur financier. Il pourra l'aider à planifier sa retraite, même si cela semble si loin, et aussi la tenir au courant de tous les changements qui pourraient avoir un impact sur sa retraite, par exemple les modifications aux régimes publics. Mais Anne n'est pas convaincue. Quelle serait pour elle la valeur ajoutée de consulter un planificateur financier ?

Jeanne fait remarquer à Anne qu'avec un conjoint de fait et un enfant, la planification successorale est nécessaire. Anne, qui habite le rez-de-chaussée d'un immeuble à revenus dont elle et André sont les propriétaires, croit que son immeuble et ses actifs iraient tout simplement à son fils Caleb si le pire devait lui arriver. Jeanne n'est pas convaincue que cela est aussi simple, ni que cela est la meilleure option. Avec un testament, Anne aurait davantage de contrôle sur ce qui reviendrait à son fils, et à quel moment.

Finalement, Anne et André envisagent d'acheter un second immeuble à revenus. Ils n'y ont pas trop réfléchi lorsqu'ils ont acquis leur premier immeuble, mais pour leur prochain achat ils veulent prendre la meilleure décision possible... Est-ce qu'il est mieux de s'assurer auprès du prêteur hypothécaire ou d'aller voir ailleurs ? De plus, ils se demandent si les nouvelles règles de resserrement hypothécaire ont un impact sur leur projet.

Présentation de la famille

Jeanne Gingras

59 ans

Jusqu'à tout récemment, Jeanne était préposée aux bénéficiaires dans un foyer pour personnes âgées. Malheureusement, elle a dû cesser de travailler parce qu'elle avait trop mal au dos pour continuer ce travail exigeant physiquement. Elle vit seule dans sa maison de campagne depuis que son mari, Jean, est décédé.

Anne Gingras

32 ans

Anne travaille en publicité. C'est d'ailleurs à son travail qu'elle a rencontré son conjoint, André. Sept ans plus tard, ils sont propriétaires d'un immeuble à revenus et les heureux parents d'un petit garçon d'un an, Caleb. La vie leur sourit et Anne ne voit pas l'intérêt de s'attarder à la planification de ses finances, puisqu'elle a un régime de retraite avec son employeur.

André Anderson

33 ans

André est chargé de compte dans une agence de publicité-marketing - la même agence qui emploie sa conjointe, Anne. Comme elle, il prend sa planification financière un peu à la légère, misant sur l'immobilier pour accumuler de la richesse.

Données de base	2
Message du président / Chair's Message	
Des campagnes pour vous faire connaître	4
Spreading the Word	6
Finances	
Prévoir le vent de face, une façon efficace de gérer son crédit	8
Fiscalité	
Le choix de la résidence principale	10
Assurance	
Achat immobilier : vaut-il mieux s'assurer avec le prêteur ou non ?	12
Succession	
L'administration prolongée	14
Placements	
La valeur ajoutée du conseiller ? Jusqu'à 3 % !	16
Retraite	
La bonification du Régime de pensions du Canada	18
Dossier / Feature Article	
Les iniquités du système fiscal et le REER	20
Tax Inequities and RRSPs	22

Mai 2017

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

Directrice du magazine

Liette Pitre

Groupe de rédaction

Daniel Laverdière

Caroline Marion

Hélène Marquis

Denis Preston

Jean-Nagual Taillefer

Jean Valois

Collaboration spéciale

André Lacasse

Pour les Éditions Yvon Blais

Directrice du développement des publications

Marie-Noëlle Guay

Responsable de publications

Pierre Forbes

Infographiste

Mylène Cyr

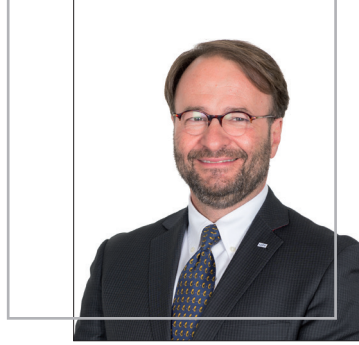
Pour obtenir des UFC avec *La Cible*

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 2017. 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).

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, 2017
ISSN 2371-1663

Important

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



MESSAGE DU PRÉSIDENT

Nous n'avons pas chômé ces derniers mois, avec non pas une, mais bien trois campagnes pour faire la promotion de votre profession ! D'abord, en novembre nous avons organisé la huitième Semaine de la planification financière. En réalité, la campagne s'est étalée sur trois semaines avec deux publicités télévisées, un concours, des publications sur les médias sociaux, un sondage, des infolettres... Elle nous a permis de rejoindre des millions de Québécois, tout ça dans

DES CAMPAGNES POUR VOUS FAIRE CONNAÎTRE

le but de crier haut et fort que vous êtes le seul expert qui connaît toutes les facettes des finances personnelles ! Que de vous consulter, c'est faire le premier pas vers le mieux-être financier.

En janvier, nous avons poursuivi nos initiatives pour mieux vous faire connaître en lançant la campagne « Prenez une longueur d'avance ». Dans cette campagne, nous avons fait le lien entre les nouvelles règles de transparence entraînées par le MRCC2 et la transparence du planificateur financier. Cette fois, c'est à la radio que nos messages promotionnels ont été diffusés, avec également un concours Facebook dont le prix était un REER assorti d'une carte shopping, histoire d'allier épargne à long terme et plaisirs immédiats.

Finalement, à partir de la fin janvier, nous nous sommes affichés pendant quatre semaines dans dix universités, afin de faire la promotion de la profession. Avec la campagne « Pas mal comme job », nous voulions attirer l'attention de la relève en mettant en vedette des jeunes bien ancrés dans la réalité d'aujourd'hui – des jeunes bien de leur temps qui pourraient un jour devenir planificateurs financiers.

Des outils toujours en évolution

Ce début d'année nous a aussi vus affairés à peaufiner la Solution IQPF et l'application des Normes d'hypothèses de projection... D'abord, nous avons ajouté un nouveau calculateur FRV à l'application des Normes d'hypothèses de projection, calculateur qui est aussi disponible par le biais de la Solution IQPF. Il permet d'estimer les retraits des FRV sous les législations québécoise et fédérale. Plusieurs autres calculateurs sont en cours de production, restez à l'affût !

Quant à la Solution IQPF, au moment d'écrire ces lignes, nous sommes à la veille de lancer une nouvelle version Web qui se rapprochera de la version mobile. Ainsi, vous pourrez sauvegarder des annotations et des favoris, et y accéder peu importe la plateforme utilisée.

Ces deux outils sont offerts en version Web et en version mobile sur les plateformes iOS et Android. Vous ne les avez jamais essayées ? Rendez-vous au www.iqpf.org/ressources/outils-et-formulaires.

Formation continue

À quelques mois seulement de la fin du cycle de formation continue, je vous invite à prévoir le coup et à compléter les UFC qui vous manquent 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, accédez à votre session sécurisée et cliquez sur « Dossier UFC » dans le menu de gauche.

Si vous n'avez pas tous vos UFC en PFPI, profitez du congrès pour les compléter ! C'est au Fairmont Tremblant que ça se passe, les 15 et 16 juin prochains. Cette année, l'activité de formation continue donnée au congrès s'attaquera à une planification financière, lorsque la majorité des actifs sont investis dans l'immobilier. Vous pouvez aussi opter pour la participation à distance, grâce à la webdiffusion.

Merci

Finalement, je tiens à mentionner la collaboration de Claude Chauret et Robert Laniel au magazine *La Cible*. Leurs articles ont sans conteste contribué à l'accroissement des connaissances des planificateurs financiers au fil des années. Pour Claude Chauret, c'est pendant pas moins de 15 ans qu'il a partagé avec nous son expertise du domaine des placements. À vous deux : merci !

Le départ de messieurs Chauret et Laniel signifie que deux nouveaux rédacteurs rejoignent les rangs du magazine. Ou plutôt, deux anciens ! En effet, Caroline Marion reprend la chronique « Succession », qu'elle rédigeait auparavant. Enfin, Denis Preston, que vous avez pu lire pendant plusieurs années dans la chronique « Assurances », a gracieusement accepté de reprendre le flambeau « Placements ».

Bonne lecture !



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

Président du conseil d'administration de l'IQPF



CHAIR'S MESSAGE

We've been busy these last few months, with not one but three campaigns to promote your profession! First, in November, we held the eighth Financial Planning Week. The campaign actually stretched over three weeks, with two TV ads, a contest, publications in social media, a survey, newsletters... It allowed us to tell millions of Quebecers loud and clear that you are the only expert who knows

SPREADING THE WORD

every facet of personal finance. And that consulting with you is the first step toward financial well-being.

In January, we continued our efforts to spread the word with the "Prenez une longueur d'avance" campaign. This one connects the new transparency rules brought in by CRM2 with the financial planner's transparency. This time, our promotional messages were carried on radio, paired with a Facebook contest offering an RRSP and a shop card, as a way to combine long-term savings with immediate pleasure.

Finally, starting at the end of January, we had posters up in ten universities, to promote the profession. With the "Pas mal comme job" campaign, we are attracting the attention of the next generation by featuring young people well-anchored in today's reality - young people who could one day become financial planners.

Ever-evolving tools

The beginning of the year also had us busy fine-tuning the Solution IQPF and the Projection Assumption Guidelines app. First, we added a new LIF calculator to the Projection Assumption Guidelines app, which is also available through the Solution IQPF. It can be used to estimate LIF withdrawals under Québec and federal legislation. More calculators are in the works, so stay tuned!

As for the Solution IQPF, as we go to press, we are on the verge of launching the new web version, which is similar to the mobile version. It will let you save annotations and favourites and then access them from any platform.

These two tools are available online and in mobile apps for iOS and Android. Haven't tried them yet? Go to www.iqpf.org/en/resources/tools-and-forms.

Professional development

With just a few months to go before the end of the professional development cycle, I want to encourage you to plan ahead and complete the PDUs you need in order to avoid end-of-cycle rush. To check where you stand with your PDUs, open a secure session on the IQPF website and click "PDU Account" in the menu on the left.

If you do not have all your IPFP PDUs, take advantage of the congress to complete them! It's happening at the Fairmont Tremblant on June 15 and 16. This year, the professional development activity at the congress will focus on a financial plan where the majority of the assets are invested in real estate. The workshop will be webcast, so you can also choose remote participation.

Thanks

And finally, I want to mention Claude Chauret and Robert Laniel's contributions to La Cible. Their articles have undoubtedly helped increase the knowledge of financial planners over the years. Claude Chauret has been sharing his investment expertise with us for no less than 15 years! Our thanks to both of you!

The departure of Claude and Robert means that two new writers are joining the magazine's ranks. Or should I say two old writers? In fact, Caroline Marion will return to the *Succession* column, which she used to write, and Denis Preston, whom you have read for many years in the *Assurance* column, has graciously agreed to take over *Placements*.

Enjoy!



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

Chair of the Board of Directors of the IQPF



Daniel Laverdière

A.S.A., Pl. Fin.

Directeur principal

Centre d'expertise

Banque Nationale Gestion privée 1859

PRÉVOIR LE VENT DE FACE, UNE FAÇON EFFICACE DE GÉRER SON CRÉDIT

Étude de cas

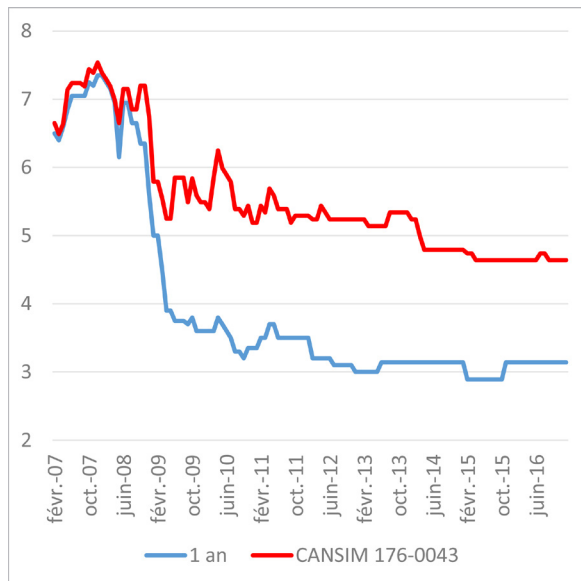
Anne et son conjoint, André, veulent acheter un second immeuble à revenus. Ils savent que les règles hypothécaires ont changé le 17 octobre 2016 afin de resserrer la qualification au financement. Quel est l'impact de ces changements, en chiffres ?

L'idée derrière les nouvelles règles de resserrement hypothécaire est de soumettre l'emprunteur à une simulation de crise des taux d'intérêt hypothécaires. Cela permet de déterminer s'il a les reins assez solides pour continuer ses paiements hypothécaires si les taux d'intérêt augmentent.

Avant même ce changement, pour quelqu'un qui voulait acheter une maison, il était sage de faire un test budgétaire afin de vérifier s'il était en mesure de faire face à une augmentation de ses versements. Sans entrer dans tous les détails, même si un consommateur opte pour un taux 1 an, il devra se qualifier sur la base du taux 5 ans (qui est généralement plus élevé que le taux 1 an). Le taux 5 ans à utiliser est mis à jour chaque semaine sur le site Web de la Banque du Canada (tableau CANSIM 176-0043). Ce taux est habituellement plus élevé que le taux de contrat hypothécaire que la plupart des acheteurs paient en réalité, l'écart actuel étant de l'ordre de 2 %.

Bien entendu, en faisant le calcul de nos déboursés sur un taux plus élevé, les mensualités deviennent plus importantes. Le Graphique 1 illustre le taux de référence 5 ans avec le taux à plus court terme. On constate que l'écart peut varier énormément selon la période économique.

Graphique 1



Si on s'attarde au taux 1 an, on voit qu'il a baissé de 4 % depuis 2007, rendant le crédit plus accessible. Cette situation est bénéfique pour l'emprunteur, mais peut facilement tourner au cauchemar dans l'éventualité d'un changement de direction des taux.

La section du haut du Tableau 1 ci-contre nous permet d'évaluer le versement hypothécaire par tranche de 100 000 \$ selon la période d'amortissement et le niveau des taux d'intérêt. Lorsque le taux est de 5 % (proche du taux de référence 5 ans), la mensualité est de 582 \$. Ainsi, un prêt de 300 000 \$ coûterait environ 1 750 \$ par mois pour la qualification au crédit. Pourtant, si le taux applicable n'est que de 3 %, la mensualité réelle ne serait que de 1 420 \$, un écart de plus de 300 \$ par mois.

Les trois sections du bas du Tableau 1 indiquent l'impact sur le renouvellement selon trois hausses de taux (+ 1 %, + 2 % ou + 3 %). Pour l'exercice, on se positionne 5 ans après l'emprunt initial.

On constate qu'en cas d'une hausse de 3 %, l'augmentation des versements pour le terme de 20 ans restant d'un terme initial de 25 ans est de l'ordre de 150 \$ par mois. Ainsi, si l'emprunt était de 300 000 \$ au départ, le consommateur devrait faire face à une hausse de versements de l'ordre de 450 \$ par mois.

Plus la période d'amortissement est courte, moins la variation des mensualités suivant une hausse des taux d'intérêt sera grande. Bien entendu, plus grande sera la mensualité initiale permettant d'acquitter plus rapidement l'emprunt hypothécaire.

Tableau 1

Durée	2,0 %	3,0 %	4,0 %	5,0 %	6,0 %	7,0 %	8,0 %
15	643 \$	690 \$	738 \$	788 \$	840 \$	893 \$	948 \$
20	505 \$	554 \$	604 \$	657 \$	712 \$	769 \$	828 \$
25	423 \$	473 \$	526 \$	582 \$	640 \$	700 \$	763 \$
Impact au renouvellement +1 %							
10	31 \$	33 \$	35 \$	36 \$	38 \$	39 \$	40 \$
15	37 \$	39 \$	41 \$	43 \$	45 \$	47 \$	49 \$
20	40 \$	43 \$	46 \$	49 \$	51 \$	54 \$	56 \$
Impact au renouvellement +2 %							
10	64 \$	67 \$	70 \$	73 \$	76 \$	79 \$	82 \$
15	75 \$	79 \$	83 \$	88 \$	92 \$	96 \$	100 \$
20	83 \$	88 \$	94 \$	99 \$	104 \$	109 \$	114 \$
Impact au renouvellement +3 %							
10	97 \$	101 \$	106 \$	110 \$	115 \$	119 \$	124 \$
15	114 \$	121 \$	127 \$	133 \$	140 \$	146 \$	151 \$
20	127 \$	135 \$	144 \$	152 \$	159 \$	166 \$	173 \$

Le problème, c'est que le niveau actuel des taux d'emprunt pouvait inciter un emprunteur à s'engager dans un niveau d'endettement élevé. Prévoir dans sa gestion budgétaire une hausse des versements est une bonne approche pour éviter de devoir faire une « vente de feu » en situation de montée importante dans les taux d'emprunt. Le Graphique 1 nous rappelle qu'il n'y a pas si longtemps, les taux étaient très différents. De 1973 à 1995, il était fréquent de voir des taux supérieurs à 10 %, avec un sommet supérieur à 20 % en 1981.

Le choix du terme est un sujet qui déborde le cadre de cet article. En regardant les statistiques des 35 dernières années, on peut conclure rapidement qu'une série de termes de 1 an était plus avantageuse qu'opter pour un terme de 5 ans... L'évidence même dans un contexte de baisses continues des taux depuis les sommets de 1981. Cependant, même si le taux négocié d'un terme de 5 ans est plus dispendieux que le taux 1 an, il apporte une certaine stabilité dans les versements pendant 60 mois. De plus, au renouvellement, dans un contexte de hausse des taux, il est possible que les augmentations salariales aient suivi, étant donné l'inflation plus haute. Le salaire plus élevé au renouvellement devrait ainsi aider à absorber la hausse des mensualités.

Ce qu'Anne et André doivent garder en tête, c'est que les marchés financiers nous réservent souvent des surprises. On n'assistera peut-être pas à un retour des taux supérieurs à 10 %, mais pour être prudents, Anne et André devraient se garder une marge de manœuvre leur permettant de passer à travers une hausse de 3 %. Selon moi, les changements annoncés sur la qualification au financement, fin octobre 2016, sont appuyés sur des principes de saine gestion de sa planification financière. C'est un peu comme faire du canot... Quand on commence sa journée en luttant contre le courant de la rivière, le voyage de retour est beaucoup plus facile.



Hélène Marquis

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

Directrice régionale

Planification fiscale et successorale

Gestion privée de patrimoine CIBC inc.

LE CHOIX DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE

Étude de cas

Parmi les changements importants touchant la fiscalité canadienne en 2016, les modifications à l'exemption du gain en capital sur la résidence principale en ont surpris plusieurs. Jeanne a compris que ces changements concernaient particulièrement la résidence détenue par une fiducie personnelle, ce qui l'amène à consulter son planificateur financier. Elle songe sérieusement à se départir de sa maison en ville qu'elle n'habite plus de toute façon, car elle habite la maison de campagne détenue dans une fiducie exclusive au conjoint. Le gain en capital latent sur cette résidence est beaucoup plus important que celui accumulé sur la maison en ville. Elle se demande si ces nouvelles règles pourraient empêcher la maison de campagne de se qualifier à l'exemption. Jeanne a réellement besoin de conseils judicieux pour faire les bons choix.

Une seule résidence

Depuis 1982, une seule résidence par cellule familiale est admissible à l'exemption d'impôt sur le gain en capital réalisé au moment de la disposition. Le contribuable qui réclame cette exemption doit être propriétaire de l'immeuble. Dans le cas qui nous intéresse, la maison en ville a été acquise par Jeanne et son mari en 1989 au coût de 120 000 \$. L'évaluation municipale est maintenant à 200 000 \$. Si Jeanne commençait à la louer pour arrondir ses fins de mois, cela constituerait un changement d'usage et entraînerait une disposition présumée, déclenchant l'impôt sur le gain en capital. Il serait toutefois possible de faire un choix pour que la propriété soit réputée ne pas

avoir changé d'usage, évitant ainsi une disposition réputée l'année où la propriété est mise en location, et reportant du même coup la réalisation du gain en capital jusqu'à la disposition subséquente du bien. Au moment de cette disposition subséquente, elle pourrait réclamer l'exemption pour les années au cours desquelles elle a habité la maison de ville, ainsi que pour un maximum de quatre années au cours desquelles le choix fait aurait été en vigueur. À cet effet, ce choix serait réputé révoqué si la déduction pour amortissement était réclamée en déduction des revenus de location. Finalement, si Jeanne retournait à nouveau vivre dans sa maison de ville, l'exemption pourrait aussi être réclamée à l'égard des années visées par cette nouvelle occupation, car la propriété serait réputée n'avoir jamais changé d'usage.

La maison de campagne que Jeanne occupe habituellement est la propriété d'une fiducie exclusive au conjoint créée par le testament de Jean, son époux. Jean avait lui-même reçu cette maison en héritage au décès de ses parents en 1997. Elle valait alors 100 000 \$. Sa valeur actuelle est d'environ 350 000 \$. Cette augmentation est due principalement aux améliorations qui y ont été faites. Malheureusement, il n'est plus possible d'en retracer le coût pour augmenter le prix de base rajusté. Jeanne doit donc se contenter de la juste valeur marchande du bien au moment où Jean en a hérité. Au décès de Jeanne, les biens de la fiducie iront à sa fille Anne.

Le choix de la résidence principale

Depuis le 3 octobre 2016, le choix de l'exemption de la résidence principale sur un immeuble détenu par une fiducie exclusive au conjoint continue d'être possible, si ce dernier est normalement habité par une personne qui est un bénéficiaire déterminé de la fiducie, ou bien son époux ou conjoint de fait ou son ex-époux ou conjoint de fait. Les bénéficiaires déterminés doivent être nommément désignés et habiter les lieux pour toute la période où la fiducie est propriétaire du bien. Jeanne est une bénéficiaire déterminée de la fiducie et elle exerce, dans les faits, son droit d'usage de la maison. Cette résidence serait donc admissible à l'exemption du gain en capital au moment de la vente ou au décès de Jeanne pour les années où elle a été la propriété de l'époux de Jeanne et de la fiducie, à condition que Jeanne continue à l'habiter jusqu'à son décès. Les règles pourraient différer si elle devait aller vivre en CHSLD ou ailleurs pour des raisons de

santé. Il faudrait alors que les fiduciaires songent à vendre la propriété, car l'exemption du gain en capital pourrait être perdue.

L'avantage de la formule : l'année supplémentaire

La formule de calcul de l'exemption comporte un avantage, soit l'année supplémentaire d'exemption représentée par le 1+ dans la formule ci-après. Jean et Jeanne ont été propriétaires de la maison en ville durant une période de 29 ans. La plus-value accumulée durant cette période est de 80 000 \$ (200 000 \$ - 120 000 \$). Le gain pouvant être exempté serait calculé comme suit : $80\,000 \$ \times (1 + 28)/29 = 80\,000 \$$.

Jeanne aurait donc le droit d'exempter totalement le gain réalisé si une disposition survenait maintenant. En ce qui concerne la maison de campagne, le calcul donnerait le résultat suivant : $250\,000 \$ \times (1 + 20)/21 = 250\,000 \$$. Par contre, une seule de ces propriétés peut bénéficier de l'exemption pour les années 1997 à 2017 inclusivement.

Jeanne pourrait aussi choisir d'exempter partiellement une ou les deux résidences. Ainsi, en ce qui concerne la maison en ville, comme le gain est moindre, elle pourrait choisir d'exempter les années où le couple n'avait qu'une seule résidence, puis d'ajouter une année supplémentaire, tout en réduisant d'un an la

période de détention de la maison de campagne. Le résultat serait alors le suivant :

Maison en ville : $80\,000 \$ \times (1 + 9)/29 = 27\,586 \$$

Maison de campagne : $250\,000 \$ \times (1 + 20)/21 = 250\,000 \$$

Selon ce scénario, le gain en capital imposable sur la maison en ville serait de 26 207 \$. Celui de la maison de campagne serait complètement exempté.

Une autre variable que Jeanne devrait considérer est la possibilité que la maison de campagne ne soit vendue qu'à son décès. L'exemption profitera alors à sa fille Anne. Elle pourrait maximiser son exemption sur la maison en ville en réclamant un certain nombre d'années supplémentaires ou encore toutes les années. Si Anne souhaite conserver la maison de campagne après le décès de sa mère, Jeanne ou Anne pourrait souscrire une police d'assurance sur la vie de Jeanne, permettant ainsi de payer les impôts accumulés sur la maison de campagne.

Conclusion

Effectivement, Jeanne ne roule pas sur l'or. Elle a toutefois en mains des atouts pour améliorer sa situation si elle sait utiliser à bon escient les avantages fiscaux auxquels elle a droit sur les immeubles dont elle dispose.

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

Ce mois-ci, **Guy Carboneau, CPA, CA, M. Fisc.**, dans son texte intitulé « Modifications importantes à l'exemption pour résidence principale », aborde l'impact des nouvelles règles sur certaines fiducies personnelles détenant une résidence principale. 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 2017.



Jean-Nagual Taillefer

B.A.A., Pl. Fin.

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

ACHAT IMMOBILIER : VAUT-IL MIEUX S'ASSURER AVEC LE PRÊTEUR OU NON ?

Étude de cas

Pour l'achat de leur deuxième immeuble à revenus, Anne et André se demandent s'ils devraient s'assurer auprès de leur prêteur hypothécaire ou plutôt obtenir une assurance individuelle ailleurs. La réponse de leur planificateur financier est relativement simple : « Ça dépend ! »

Bien qu'il soit possible d'obtenir des produits individuels d'assurance dont les définitions sont plus complètes et moins restrictives (notamment en assurance invalidité et en assurance maladies graves) que celles de produits distribués par les créanciers hypothécaires, plusieurs assureurs offrent désormais des contrats individuels de protection de créance sous l'appellation « assurance prêt » pour venir directement concurrencer l'assurance crédit. Les définitions et couvertures de ces polices s'apparentent souvent à celles de l'assurance crédit offerte par les créanciers hypothécaires. Par contre, l'une et l'autre ont des avantages et des inconvénients, les avantages de l'une étant, en quelque sorte, les désavantages de l'autre.

Anne et André trouveront intéressante l'assurance crédit offerte par les créanciers hypothécaires si les avantages suivants les interpellent :

Souscription simplifiée : La plupart des questionnaires d'assurance crédit comportent un peu moins de dix questions. De plus, l'assurance crédit ne nécessite aucun test médical ni investigation.

Remboursement de l'hypothèque sans pénalité : Étant donné que le créancier est bénéficiaire et souvent distributeur de l'assurance, ce dernier consent à rembourser le solde du prêt sans l'affliger de la pénalité normalement associée au remboursement hâtif du prêt hypothécaire. Cet avantage peut être plus ou moins important selon le solde du prêt et l'écart entre le taux d'intérêt payé et les taux offerts sur le marché.

Délai de grâce : Le délai accordé avant d'annuler l'assurance pour non-paiement de la prime est souvent plus élevé en assurance crédit. En assurance vie individuelle, ce délai est de trente jours, alors que pour l'assurance crédit reliée à un emprunt hypothécaire, il est couramment de trois mois, voire six mois.

Absence de frais de contrat et tarification non adaptée : Ce type d'assurance peut également être avantageux selon la situation individuelle des demandeurs. En effet, lorsqu'il est question de petits montants, le coût d'une telle assurance peut être moins élevé en raison de l'absence de frais de contrat présents pour les contrats individuels. Aussi, plusieurs distributeurs ne font pas de distinction ou n'adaptent pas les primes de l'assurance selon le sexe, l'usage du tabac et la profession du proposant. Il pourrait donc être beaucoup moins dispendieux pour un homme fumeur occupant un emploi à risque (par exemple, dynamiteur) de souscrire ce type d'assurance que de souscrire une assurance individuelle. Par contre, l'inverse est aussi vrai : une femme, avocate et non fumeuse subventionnée probablement la prime du dynamiteur et paie donc probablement trop cher pour sa protection.

Ainsi, Anne et André devraient peut-être envisager de souscrire des assurances ailleurs, car les coûts pourraient être moindres et ils pourraient obtenir une protection de meilleure qualité. Voyons quels sont les avantages de l'assurance individuelle :

Distribuée par un professionnel : Tout d'abord, contrairement à l'assurance crédit, la distribution d'assurance individuelle se fait par l'entremise de professionnels détenant un permis. Ces derniers ont l'obligation d'effectuer une analyse complète des besoins des demandeurs avant de leur recommander quelque produit que ce soit. Il est possible que les besoins d'André et d'Anne se limitent à la protection du prêt hypothécaire, mais ils n'en seront certains qu'après une analyse complète de leurs besoins. Souscrire une assurance prêt nécessite de passer par ce processus alors que l'assurance crédit peut être distribuée par n'importe quel employé du créancier hypothécaire.

Primes et conditions garanties : Alors que les primes et conditions de l'assurance crédit ne sont habituellement pas garanties, celles de l'assurance individuelle le sont généralement.

Tarification et conditions particulières adaptées selon la personne assurée : Un des avantages de l'assurance individuelle est qu'elle nécessite une analyse complète des antécédents au moment de la souscription. Lorsqu'on souscrit une assurance individuelle, l'assureur pose une panoplie de questions sur les antécédents, fait passer une série de

tests et évalue généralement le dossier médical pour ensuite adapter, s'il le doit, son prix et ses conditions en fonction du risque que la personne assurée représente. Il peut ainsi exiger une surprime (hausse du prix exprimée en pourcentage ou en dollars) ou imposer des exclusions. De ce fait, il y a moins de mauvaises surprises (lire contestations) au moment de la réclamation, surtout pour la prestation de décès.

Dans le cas d'une assurance souscrite auprès du créancier, on obtient habituellement une acceptation ou un refus : il n'y a pas de conditions particulières adaptées à la personne assurée puisqu'il n'y a pas d'évaluation « complète » de sa condition médicale au moment de la souscription. C'est pourquoi ce type d'assurance est généralement accompagné d'une clause de maladies préexistantes. Ainsi, lors de la réclamation, l'assureur évaluera plus attentivement les réponses et l'état de santé de la personne assurée. S'il considère qu'elle n'était pas assurable, l'assureur peut refuser de verser l'indemnisation et rembourser les primes comme si le contrat n'avait jamais existé. Ce principe est aussi vrai en cas de fausse déclaration pour une assurance individuelle, mais est généralement limité aux deux premières années puisqu'après ce délai, l'assureur doit démontrer l'intention frauduleuse de la personne assurée. On comprend maintenant pourquoi certains affirment, à tort, que l'admissibilité à l'assurance crédit n'est déterminée qu'au moment de la réclamation.

Par ailleurs, en assurance individuelle, le titulaire de l'assurance peut moduler ou ajuster certaines options du contrat, notamment le délai de carence, le montant et la durée des prestations pour l'assurance invalidité, les maladies couvertes par l'assurance maladies graves ou, finalement, s'il souhaite que la prestation d'assurance soit fixe ou décroissante comme son prêt, etc.

Transport de l'assurance et possibilité de transformation : Avec une assurance individuelle, Anne et André ont en main leur propre contrat et pourraient changer de créancier hypothécaire sans incidences sur leurs protections individuelles. Dans le cas de l'assurance crédit, ces derniers ne détiendraient qu'un certificat ou une attestation d'assurance, le contrat type étant détenu par le distributeur. Ainsi, s'ils voulaient changer de créancier, ils devraient changer d'assurance, donc se requalifier pour une nouvelle

assurance, avec les risques que cela comporte si leur santé s'est détériorée dans l'intervalle¹. Ils pourraient également transformer leur assurance temporaire en assurance permanente, si cela s'avérait nécessaire et avantageux pour eux, alors qu'ils ne pourraient pas le faire avec une assurance distribuée par leur créancier.

Nomination de bénéficiaire : En cas de décès, le conjoint survivant pourrait préférer conserver l'argent de la prestation plutôt que de rembourser le prêt hypothécaire. Avec une assurance crédit, le choix ne s'offre pas puisque le bénéficiaire est toujours le créancier, alors qu'avec une assurance individuelle, c'est le titulaire du contrat qui choisit le bénéficiaire. Le bénéficiaire décide ensuite ce qu'il veut faire avec l'argent reçu.

De plus, une prestation d'assurance dont le bénéficiaire est nommé est versée hors succession et est donc à l'abri des créanciers, hypothécaires ou autres.

Finalement, autrefois l'apanage des assurances crédit distribuées par les créanciers, il est désormais possible d'obtenir un montant complémentaire en assurance invalidité avec l'assurance individuelle de type assurance prêt. Ainsi, un individu ayant dépassé la limite des droits consentis en fonction de son revenu peut se voir attribuer une couverture « invalidité créance » additionnelle sans considération des montants déjà en vigueur. Ce type de protection est habituellement plus limité dans ses définitions qu'une assurance invalidité individuelle, mais constitue tout de même un très bon complément à cette dernière et est généralement plus généreux, dans sa durée ou dans ses définitions (par exemple : possibilité d'étendre la couverture de la profession habituelle à la durée du contrat comparativement à 24 mois chez la plupart des créanciers) que l'assurance crédit. En assurance individuelle, il faut vérifier s'il y a une clause d'intégration ou non sur l'assurance salaire de l'emprunteur alors que pour l'assurance offerte par les créanciers, la clause d'intégration (s'il y a lieu) ne s'applique pas, car les prestations ne sont pas versées à la personne assurée, mais plutôt remises au créancier directement.

En résumé, Anne et André auraient avantage à obtenir les détails de l'offre de leur créancier hypothécaire (coûts², définitions, durée et conditions des prestations), puis rencontrer un professionnel de l'assurance pour comparer et prendre la meilleure décision par rapport à leur situation individuelle. Si une assurance individuelle plus « complète » est nécessaire, par exemple s'ils ne sont pas déjà adéquatement protégés par leur assurance collective au travail ou par des assurances individuelles détenues personnellement, leur conseiller pourra les guider vers le choix du meilleur produit.

1 En cas de transfert de créance hypothécaire par subrogation, certains contrats d'assurance crédit prévoient que si l'assurance est refusée, les emprunteurs peuvent conserver leur niveau de protection sans preuve de santé s'ils en font la demande auprès du nouvel assureur.

2 Certains assureurs facturent leurs assurances en ajustant le taux du prêt hypothécaire ou de la créance. Ce faisant, le prix de l'assurance ne se limite pas à l'augmentation des versements hypothécaires. Il faut également considérer l'écart de valeur entre le solde de fin de terme avec ou sans l'ajustement de taux.



Caroline Marion

Notaire, D. Fisc., Pl. Fin.

Expert-conseil fiscal
Trust Banque Nationale

L'ADMINISTRATION PROLONGÉE

Étude de cas

Anne n'est pas enchantée de discuter de planification successorale parce que d'après tout ce qu'elle lit, la fiducie testamentaire semble nécessaire lorsqu'il s'agit de léguer des biens à un enfant mineur. Or, avec ce que vit sa mère depuis le décès de son père, la fiducie testamentaire ne lui sourit pas.

En fait, il existe essentiellement deux façons d'utiliser un testament pour confier à un tiers l'administration des biens qu'on entend léguer à un enfant mineur jusqu'à l'âge de la majorité ou au-delà : la clause testamentaire d'administration prolongée et la fiducie testamentaire. Ces méthodes ne répondent pas aux mêmes besoins et, dans certains cas, n'entraînent pas les mêmes conséquences fiscales.

Selon le professeur Jacques Beaulne¹, il existe deux façons de mettre en place un régime d'administration prolongée, qu'il désigne sous les vocables de « liquidation successorale prolongée » ou de « régime autonome d'administration ».

Régime de liquidation successorale prolongée

Ce type de régime se manifeste le plus souvent sous forme d'un pouvoir confié aux liquidateurs dans un testament. On leur permet de conserver entre leurs mains, pour l'administrer, la part des légataires ou bénéficiaires mineurs ou légalement inaptes avec les mêmes pouvoirs que ceux confiés au testament, jusqu'à ce que l'incapacité cesse. Ce pouvoir tire sa source du libellé des articles 210, 266 al. 1, 837 et 2168 al. 1 du *Code civil du Québec*².

À l'opposé, lorsque les biens sont légués en fiducie testamentaire, les articles 210 et 837 C.c.Q. ne trouvent pas application. D'abord, parce que les biens ne sont pas légués au mineur ou au majeur protégé, ils sont légués à la fiducie, qui constitue un patrimoine autonome et distinct de celui du constituant, du fiduciaire et du bénéficiaire (art. 1261 C.c.Q.). Ensuite, parce qu'il n'y a pas report du partage successoral ou extension de la saisine du liquidateur. Ce dernier, une fois les étapes de la liquidation accomplies, remettra les biens au fiduciaire (qui peut être la même personne) afin qu'ils soient administrés selon les paramètres de cette nouvelle entité.

Le recours à l'administration prolongée suppose plutôt que la liquidation de la succession se poursuit pendant un temps déterminé puisque le partage est reporté par le testateur. La période de liquidation de la succession peut ainsi se retrouver prolongée de plusieurs années avec des conséquences négatives possibles sur la responsabilité personnelle des héritiers et du liquidateur. En effet, l'article 816 C.c.Q. prévoit que les créanciers et légataires particuliers n'ont aucun recours s'ils se présentent après l'expiration d'un délai de trois ans depuis la décharge du liquidateur.

Or, si le liquidateur n'est déchargé qu'à la fin de cette administration, les créanciers et légataires à titre particulier jouissent d'un délai supplémentaire pour exercer leurs recours...

Ensuite, on conçoit aisément que le Code civil permette que l'on confie à un tiers l'administration des biens d'une personne qui n'a autrement pas le pouvoir d'administration sur ses biens, comme c'est le cas d'un légataire mineur ou inapte. Par contre, certains juristes, inspirés par le libellé des clauses usuelles, en ont étendu la portée au-delà de l'âge de la majorité ou de la situation d'incapacité. Dans ces cas, certains auteurs ont contesté la validité d'une telle restriction aux droits et libertés de l'adulte majeur et apte et la véritable nature du legs.

Quant aux tribunaux, ils ont eu tendance à y voir soit une fiducie testamentaire³, soit un legs en pleine propriété, sujet à un partage différé⁴. Dans aucun cas les juges n'ont remis en question la validité d'une telle clause.

¹ Jacques BEAULNE, « Étude de quatre "ions" en droit des successions : donation, représentation, contribution et administration », 2010 *1 C.P. du N.* 27-61.

² L.Q. 1991, c. 64 (ci-après « C.c.Q. »).

³ Voir notamment : *Allaire (Succession de) c. Allaire*, REJB 2003-37860 (C.S.), *Galipeau c. Veilleux*, EYB 2005-85582 (C.Q.) et *Re W. (C.) (Succession de)*, 2006 QCCS 5203, EYB 2006-111033.

⁴ *Succession Feu Laval Caron* (9 mai 2006), Montréal, n° 500-17-030001-062 (C.S.); *Phillon c. Demers*, 2006 QCCS 4935, EYB 2006-109326 et *Lorrain (Succession de) c. Lorrain*, 2008 QCCA 1914, [2008] R.J.Q. 2289, EYB 2008-148774.

Afin de contrer ces incertitudes, le professeur Jacques Beaulne a proposé, lors d'un Cours de perfectionnement de la Chambre des notaires du Québec en 2010, un libellé de clause prévoyant un régime de liquidation successorale prolongée au-delà de l'incapacité et un tout nouveau type d'administration : le régime autonome d'administration prolongée.

Régime autonome d'administration prolongée

Lorsque le testateur désire assurer l'administration de certains legs en faveur de certaines personnes pendant un temps déterminé sans toutefois prolonger la saisine du liquidateur, il peut créer un régime d'administration autonome⁵. L'administration est confiée non pas au liquidateur successoral, mais à un « administrateur » – qui peut certainement être la même personne que le liquidateur – investi des pouvoirs de pleine administration du bien d'autrui.

Ce type de clause tire aussi sa source du libellé des articles 210, 266 al. 1 et 2168 al. 1 C.c.Q., ainsi que des articles 747, 1212 al. 1 et 1299 C.c.Q.

Encore ici, le bien appartient pleinement au légataire dès le décès, mais est soumis à l'administration d'un tiers. La nuance, c'est qu'en régime d'administration autonome, l'administrateur commence à agir après que la liquidation est terminée.

Les clauses relatives à ce type d'administration semblent avoir été proposées pour la première fois en 2010⁶.

Fiscalité de l'administration prolongée

La fiscalité de l'administration prolongée a longtemps fait l'objet d'interprétations diverses. Heureusement, une récente interprétation technique de l'Agence du revenu du Canada⁷ est venue préciser la situation.

On comprend que si le régime d'administration prolongée a pour effet de prolonger la saisine du liquidateur successoral, ce dernier devra continuer de produire une déclaration de revenus pour la fiducie fiscale qu'est la succession pour toute la durée de son administration. En conséquence, les revenus provenant du legs assujetti à cette clause d'administration prolongée pourraient être imposés au taux marginal maximal des particuliers.

Par contre, si le régime d'administration est un régime autonome, les revenus devront être imposés directement entre les mains du légataire qui est propriétaire des biens, la responsabilité de l'administrateur se limitant à demander un certificat de décharge à la fin de son administration autonome.

Inconvénients par rapport à la fiducie testamentaire

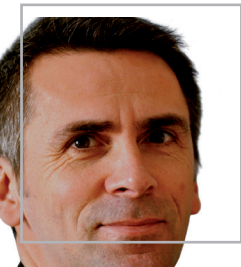
Les biens sujets à une administration prolongée appartiennent au légataire. Ainsi, si le légataire décède avant la fin de l'administration, cette dernière cesse et les biens font partie de sa succession. Le testateur initial n'a donc aucun contrôle sur le sort des biens légués au décès du légataire. En outre, même s'ils sont sujets à l'administration d'un tiers, les biens font partie du patrimoine du légataire et sont conséquemment susceptibles d'être saisis par ses créanciers.

Même si la fiducie testamentaire demeure le mode privilégié pour léguer des biens à un enfant mineur, la clarification de son traitement fiscal nous amène à envisager l'utilisation de l'administration prolongée pour léguer certains biens qui ne peuvent être légués en fiducie sans perdre certains de leurs avantages, par exemple certains régimes enregistrés.

5 Que certains ont désigné sous le vocable d'administration « post-liquidation » : Caroline MARION, « De l'administration du bien d'autrui avec pleins pouvoirs post-liquidation », *Repères*, août 2005, EYB2005REP377.

6 Jacques BEAULNE, *loc. cit.*, note 1.

7 AGENCE DU REVENU DU CANADA, interprétation technique 2014-0537691E5, « Administration post mortem », 1^{er} avril 2016.



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

LA VALEUR AJOUTÉE DU CONSEILLER ? JUSQU'À 3 % !

Étude de cas

Anne hésite à consulter un planificateur financier. Comme plusieurs, elle se pose des questions sur la valeur des conseils, surtout en ce qui concerne les placements.

Depuis 2008, aux États-Unis, les épargnants ont retiré plus d'argent des fonds d'action gérés activement qu'ils n'en ont déposé. De 2005 à 2015, la part des fonds indiciels dans les fonds d'action est passée de 16 % à 34 %¹. Cette tendance s'explique, entre autres, par le fait que peu de gestionnaires réussissent à battre leur indice de référence. Voici ce qu'écrit CFA Montréal à ce sujet :

Il n'y a aucune évidence que des frais de placement plus élevés contribuent à maximiser les rendements (avant déduction des frais). La plupart des études ont conclu que le rendement d'un fonds commun de placement moyen (avant déduction des frais) est similaire à celui d'un produit indiciel standard². Il a également été démontré que moins de 3 gestionnaires sur 10 réussissent à obtenir, sur un horizon de placement allant de 5 à 10 ans, des rendements supérieurs à ceux des indices de référence des marchés, après déduction des frais. Il est facile de reconnaître les gestionnaires qui ont réussi à obtenir de meilleurs rendements dans le passé, mais c'est tout un défi d'identifier à l'avance ceux qui réussiront à en obtenir de meilleurs dans l'avenir³.

Mais dans cette remise en question de l'utilité des conseils, les épargnants oublient trop souvent que le choix du gestionnaire n'est qu'une faible partie du travail de leur planificateur financier.

La société Vanguard estime au contraire que les conseils peuvent équivaloir à une valeur ajoutée sur le rendement allant jusqu'à 3 %⁴. Selon elle, voici quelques sources potentielles de valeur ajoutée.

L'emplacement des actifs (non enregistré, CELI, REER, société de gestion, etc.) permettrait d'ajouter jusqu'à **0,42 %** de rendement. Le tableau de la section 4.4 *Revenus de sources étrangères du module Fiscalité de La Collection de l'IQPF* permet aux planificateurs financiers d'accroître cette valeur ajoutée en tenant compte des impacts des impôts étrangers. Par exemple, il est préférable de détenir ses actions étrangères dans un REER plutôt que dans un CELI.

Le rééquilibrage du portefeuille du client permettrait d'ajouter jusqu'à 0,47 % de rendement⁵. Le respect de la répartition de l'actif du client par un rééquilibrage périodique évite d'avoir des déviations trop importantes par rapport aux cibles de sa politique de placement et diminue la probabilité de poursuite par le client lors de corrections boursières. Les corrections sont une source importante de stress pour les clients, elles augmentent même le nombre d'admissions dans les hôpitaux⁶.

L'encadrement du comportement du client permettrait d'ajouter jusqu'à 1,5 % de rendement, c'est la composante la plus importante selon Vanguard. Voici un extrait :

C'est là que vous pouvez justifier vos honoraires. S'écarter de la stratégie de placement peut coûter cher et les recherches montrent que, parmi les principaux facteurs

- 1 John C. BOGLE, « The Index Mutual Fund: 40 Years of Growth, Change, and Challenge », (2016) 72:1 *Financial Analysts Journal* 9-13; en ligne : <<http://www.cfapubs.org/doi/abs/10.2469/faj.v72.n1.5>>.
- 2 « Pas surprenant, car l'investissement est un jeu à somme nulle abstraction faite des frais. Puisque tous les titres émis sur le marché sont détenus par tous les investisseurs, cela implique que pour chaque investisseur dont le rendement dépasse de 1 \$ celui de l'indice de référence avant déduction des frais, il y a un ou plusieurs investisseurs dont le rendement est inférieur de 1 \$ à celui de l'indice de référence avant déduction des frais. C'est une réalité comptable. »
- 3 CFA MONTRÉAL, Principes d'investissement, Fiche d'information pour investisseurs, *L'incidence des frais* 2, en ligne : <https://www.cfamontreal.org/static/uploaded/Files/bloc-pdf/documents/fr/CFA_FicheInfo-2.pdf>.
- 4 *Alpha du conseiller, Quantifier votre valeur ajoutée*, en ligne : <https://www.vanguardcanada.ca/advisors/resources/advisorsalpha.htm?lang=fr#quantifying_value>.
- 5 L'évaluation actuarielle du Régime de rentes du Québec au 31 décembre 2015 ajoute 0,4 % au rendement estimé du portefeuille de la RRQ pour tenir compte du rééquilibrage périodique.
- 6 CFA Digest, « Worrying about the Stock Market: Evidence from Hospital Admissions (Digest Summary) », en ligne : <<http://www.cfapubs.org/doi/full/10.2469/dig.v47.n113>>.

qui mènent à cette dérive, certains sont de nature comportementale, comme le fait d'anticiper sur les mouvements du marché ou de courir après le rendement.

En effet, les épargnants ont tendance à acheter un fonds d'action après que le marché ait monté et à le vendre après une correction. **Ils achètent haut et vendent bas.** Le contraire de ce qu'il faut faire... Selon l'étude « A behavioral take on investors returns »⁷, pendant la période de 1984 à 2013, le rendement moyen des épargnants américains a été de 1 à 2 % de moins que les fonds dans lesquels ils ont investi.

Cette valeur ajoutée ne tient pas compte de tous les conseils que le planificateur financier peut donner en matière de retraite, d'assurance, de succession, etc. La plus grande valeur ajoutée d'un planificateur financier est sa vision globale de la situation de ses clients. Anne a donc tout intérêt à consulter !

Finalement, pour bâtir une bonne relation avec vos clients, il peut être utile de connaître leur « behavioral investor type ». Michael Pompian les classe en quatre catégories :

- Le « Preserver ». Il désire avant tout protéger ce qu'il a et est très concentré sur le court terme.
- Le « Follower ». C'est probablement le type de client qui risque le plus d'acheter haut et de vendre bas. Il pense souvent que sa tolérance aux pertes est plus élevée qu'elle l'est en réalité.
- L'« Independent ». Il ne suit pas de plan à long terme. Il a probablement un compte de courtage à commissions réduites et ne veut pas de vos conseils.
- L'« Accumulator ». C'est souvent une personne qui a réussi et qui pense qu'elle peut reproduire cette réussite avec ses placements. Sa tolérance aux pertes est élevée.

7 Michael J. MAUBOUSSIN, « A behavioral take on investors returns », dans *Credit Suisse Global Investment Returns Yearbook 2014*, p. 31-35: en ligne : <<https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=0E0A3525-EA60-2750-71CE20B5D14A7818>>.

8 Michael POMPIAN, « Behavioral Finance and Investor Types », en ligne : CFA Institute <<http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/pwmn.v2012.n1.5>>.

Je ne vends
pas de rêves.
Je les
concrétise.



 **BANQUE
NATIONALE**
Réalisons vos idées™

Joignez une équipe hautement performante!
Curieux? Consultez nos opportunités.

bnc.ca/emplois/planificationfinanciere

 **EMPLOYEUR DE CHOIX**
OR | CANADA | 2017

 **2017**
Les meilleurs
employeurs pour la
diversité au Canada

™ RÉALISONS VOS IDÉES est une marque de commerce de la Banque Nationale du Canada.



Jean Valois
Pl. Fin.
Conseiller principal
Morneau Shepell Itée

LA BONIFICATION DU RÉGIME DE PENSIONS DU CANADA

Étude de cas

Malgré ses doutes sur la pertinence de consulter un planificateur financier puisqu'elle participe au régime de retraite de son employeur, Anne décide de le faire, car elle a entendu parler de changements aux régimes publics de retraite touchant les gens de sa génération.

Le planificateur financier indique qu'en juin 2016, les ministres des Finances fédéral et provinciaux ont conclu un accord visant à bonifier le Régime de pensions du Canada (RPC). Toutes les provinces sont parties à l'entente sauf le Québec, qui proposera sa propre démarche pour le Régime de rentes du Québec (RRQ). Bien qu'Anne participe au RRQ, le Pl. Fin. croit que de connaître les changements au RPC peut être pertinent puisque les éventuelles modifications au RRQ devraient s'en approcher.

En vertu de l'accord de juin 2016, le montant que pourront recevoir les participants au RPC passera du quart au tiers de leurs gains admissibles. Les changements seront mis en œuvre sur une période de sept ans – de 2019 à 2025 –, de sorte que l'impact à court terme des changements soit minime et graduel. La bonification touchera seulement les prestations qui s'accumuleront dans le futur.

Le planificateur financier poursuit en décrivant plus en détail les caractéristiques de la bonification :

- Le niveau de remplacement de revenu sera augmenté, passant du quart au tiers du revenu admissible.
- Le plafond des gains admissibles sera haussé; il est estimé qu'il devrait atteindre 82 700 \$ lors de la mise en œuvre complète en 2025. À titre d'exemple, l'application de l'augmentation

prévue de 14 % ferait passer le maximum des gains annuels ouvrant droit à pension (MGAP) de 2017 de 55 300 \$ à environ 63 000 \$.

- L'ajustement des cotisations sera progressif et s'étalera sur sept ans. À compter du 1^{er} janvier 2019, le taux de cotisation sera haussé sur une période de cinq ans. À compter du 1^{er} janvier 2024, le plafond des gains maximum sur lequel des cotisations sont prélevées sera augmenté sur une période de deux ans. Il est important de noter que la définition actuelle du MGAP sera conservée. Une nouvelle définition du maximum supplémentaire des gains annuels ouvrant droit à pension (MSGAP) sera ajoutée au RPC. Le MSGAP correspondra à 107 % du MGAP en 2024 et à 114 % du MGAP pour les années subséquentes.
- La nouvelle définition du MSGAP est importante. Si aucune distinction n'avait été faite entre le MGAP et le MSGAP, les régimes de retraite dont les prestations sont coordonnées avec celles du RPC auraient alors ajusté automatiquement leurs prestations à la baisse.
- Les nouveaux niveaux de cotisation seront appelés cotisations supplémentaires et, plus spécifiquement, « premières cotisations supplémentaires » en ce qui a trait aux cotisations additionnelles relatives aux gains jusqu'au MGAP, et « deuxièmes cotisations supplémentaires » quant aux nouvelles cotisations sur les gains entre le MGAP et le MSGAP. Le niveau des cotisations supplémentaires sera confirmé dans le cadre d'une évaluation actuarielle tenant notamment compte de décisions secondaires relatives à la conception du RPC.
- Les rentes de retraite, de survivant et d'invalidité seront augmentées en fonction des cotisations supplémentaires versées et du nombre d'années au cours desquelles ces cotisations sont versées. En 2017, la prestation annuelle maximale du RPC s'établit à 13 370 \$; en dollars de 2017, la bonification de près de 7 000 \$ ferait donc passer la prestation maximale à un peu plus de 20 000 \$ par année.
- Les cotisations supplémentaires auront un traitement fiscal différent des cotisations actuelles. Alors que les cotisations actuelles continueront d'être assujetties à un crédit d'impôt fondé sur le plus bas taux d'impôt sur le revenu, les cotisations supplémentaires seront entièrement déductibles du revenu imposable, donc au taux d'impôt le plus élevé.

- La prestation fiscale pour le revenu de travail destinée à aider les travailleurs à faible revenu sera bonifiée afin de contribuer à atténuer l'impact des premières cotisations supplémentaires.

Il est intéressant de noter que les cotisations supplémentaires seront détenues dans un compte distinct à même le RPC. Elles seront comptabilisées et évaluées séparément, même si elles feront partie intégrante du RPC. Afin de satisfaire aux exigences des lois voulant que les bonifications soient entièrement capitalisées, il est important que le niveau des cotisations supplémentaires soit suffisant. Advenant que l'actuaire en chef déclare un déficit, les règles du RPC permettent une augmentation des cotisations ou une réduction des rajustements pour l'inflation. Compte tenu de ces diverses règles, on peut s'interroger sur les placements qui seront effectués avec les cotisations supplémentaires.

Il faut aussi noter que la bonification sera calculée un peu différemment de la rente actuelle du

RPC. Lorsque la rente actuelle est déterminée, par exemple, les années au cours desquelles une personne a peu ou pas cotisé au RPC parce qu'elle prenait soin de jeunes enfants sont exclues du calcul afin de ne pas entraîner une réduction de la rente. Un traitement similaire s'applique lorsque le participant dépend de prestations d'invalidité. Il ne sera pas possible d'exclure de telles périodes du calcul de la bonification. Les cotisations versées durant ces périodes étant réduites, voire nulles, ce traitement semble cohérent avec la règle de pleine capitalisation des bonifications.

Conclusion

Les changements au RPC constituent une bonne nouvelle. Toutefois, leur plein effet ne sera ressenti que dans une quarantaine d'années. Les personnes qui prendront leur retraite prochainement ne doivent donc pas compter sur cette bonification pour améliorer notablement leurs revenus de retraite. Les Québécois verront sans doute prochainement ce qui adviendra du RRQ.

RENCONTRE AU

SOMMET 

CONGRÈS
ANNUEL
2017
IQPF

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT !

PROGRAMMATION COMPLÈTE
ET FORMULAIRE D'INSCRIPTION
SUR IQPF.ORG

LES 15 ET 16 JUIN
FAIRMONT TREMBLANT



André Lacasse

Pl. Fin., MBA

Directeur développement des affaires
Centre financier SFL de la Montérégie

LES INIQUITÉS DU SYSTÈME FISCAL ET LE REER

Encore aujourd'hui, les liens entre placements et fiscalité ne sont pas totalement compris par la majorité des gens. Pourtant, ces deux domaines d'intervention sont indissociables, surtout quand vient le temps d'évaluer l'impact réel d'une contribution REER.

Vous le savez, le système fiscal canadien propose un impôt progressif, calculé en pourcentage du revenu imposable. En 2017, le taux marginal d'imposition (TMI) maximal de 53,3 % s'applique aux revenus imposables supérieurs à 200 000 \$, puis il diminue progressivement pour atteindre 0 % pour un revenu de 11 474 \$. Comme 73,1 % des Québécois gagnent un revenu inférieur à 50 000 \$¹, on peut croire que la majorité d'entre eux auront un taux marginal de 37,12 % ou moins (ce taux s'applique pour les tranches entre 45 282 \$ et 84 779 \$)².

Le système fiscal et son impact sur les REER

En limitant l'analyse au premier degré, on pourrait conclure que le contribuable dont le revenu imposable est de 50 000 \$ se trouve désavantagé en investissant dans un REER puisque son taux marginal se chiffre à 37,12 %. Si on le compare à son voisin dont le TMI est de 53,3 %, force est d'admettre qu'il y a iniquité. Certains affirmeront même qu'il est plus avantageux d'investir dans un CELI pour les ménages à faible revenu, la déduction ne « valant pas la peine ».

D'ailleurs, on a qu'à interroger Google pour constater que bon nombre de médias, blogues et « experts » en apparence sérieux expliquent qu'il n'est pas avantageux de cotiser à un REER si le TMI est faible.

Poussons l'analyse un peu plus loin.

Mesures fiscales et sociales

De nombreuses mesures fiscales, surtout pour les familles, sont calculées en pourcentage du revenu net, celui que l'on retrouve à la ligne 236 de la déclaration de revenus fédérale et à la ligne 275 de la déclaration provinciale.

Si ce revenu net diminue, bon nombre de mesures fiscales sont bonifiées.

Prenons l'exemple d'un couple ayant deux enfants et un revenu familial de 52 000 \$, réparti dans une proportion de 60 % - 40 %, qui décide de cotiser 1 000 \$ à un REER.

Réduire le revenu imposable en contribuant à un REER aura une incidence sur l'allocation canadienne pour enfants de 135 \$, sur le paiement du Soutien aux enfants de 40 \$ et sur le crédit pour TPS de 50 \$. Au total, c'est 225 \$ non imposables de plus dans les poches de cette famille, ou un taux marginal amélioré de 22,5 %.

Avant d'aller plus loin dans l'analyse, est-ce intéressant, un REER avec un TMI ajusté de 59,62 % (22,5 % + taux marginal d'imposition d'une famille dont le revenu familial est de 52 000 \$, soit 37,12 %) ? Pour une famille avec un budget serré, contribuer à un REER représente donc, dans bien des cas, une bonne idée.

Autre élément avantageux : des mesures comme le crédit d'impôt pour frais médicaux pourraient être bonifiées.

Taux effectif marginal d'imposition

En 1999, Claude Laferrière, professeur de l'UQAM, a eu l'idée de publier des tableaux illustrant le taux effectif marginal d'imposition (TEMI), qui tient compte de toutes les mesures fiscales disponibles. Année après année, ses tableaux sont mis à jour sur le site du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF)³.

Cet outil indispensable dans notre pratique illustre le TEMI de façon percutante et aide à bien saisir l'impact à court terme d'une contribution REER. C'est une compréhension précieuse quand vient le temps de se bâtir un patrimoine et une retraite.

Il existe probablement des milliers de situations différentes : l'important n'est pas de trouver le TEMI exact d'une personne, mais de la sensibiliser aux avantages du REER et, surtout, de son impact réel.

1 Voir en ligne : <<http://www.revenuquebec.ca/fr/salle-de-presse/statistiques/revenu-total-des-particuliers.aspx>>.

2 Voir en ligne : <<http://www.drta.ca/fr/DTMax-fr/soutien/calculatrice.aspx>>.

3 Voir en ligne : <https://www.cqff.com/claude_laferriere/accueil_courbe.htm>.

Effet pervers du TEMI pour certains

S'il est vrai qu'une diminution du revenu net est intéressante pour plusieurs contribuables, une augmentation aura l'effet inverse.

En effet, imaginons le même couple qui se fait offrir une augmentation de salaire de 1 000 \$ chacun. Une bonne nouvelle ?

Regardons ce que la générosité du patron donne comme résultat : non seulement l'allocation canadienne pour enfants, le Soutien aux enfants, le crédit pour TPS, la prime au travail et le crédit d'impôt pour solidarité seront réduits, mais en plus, de nombreuses taxes salariales comme les contributions au Régime de rentes du Québec (RRQ), à l'assurance-emploi ou au Régime québécois d'assurance parentale (RQAP) augmenteront.

Les simulations effectuées par l'équipe du CQFF permettent de constater que pour certains contribuables, le TEMI peut atteindre 80 % !

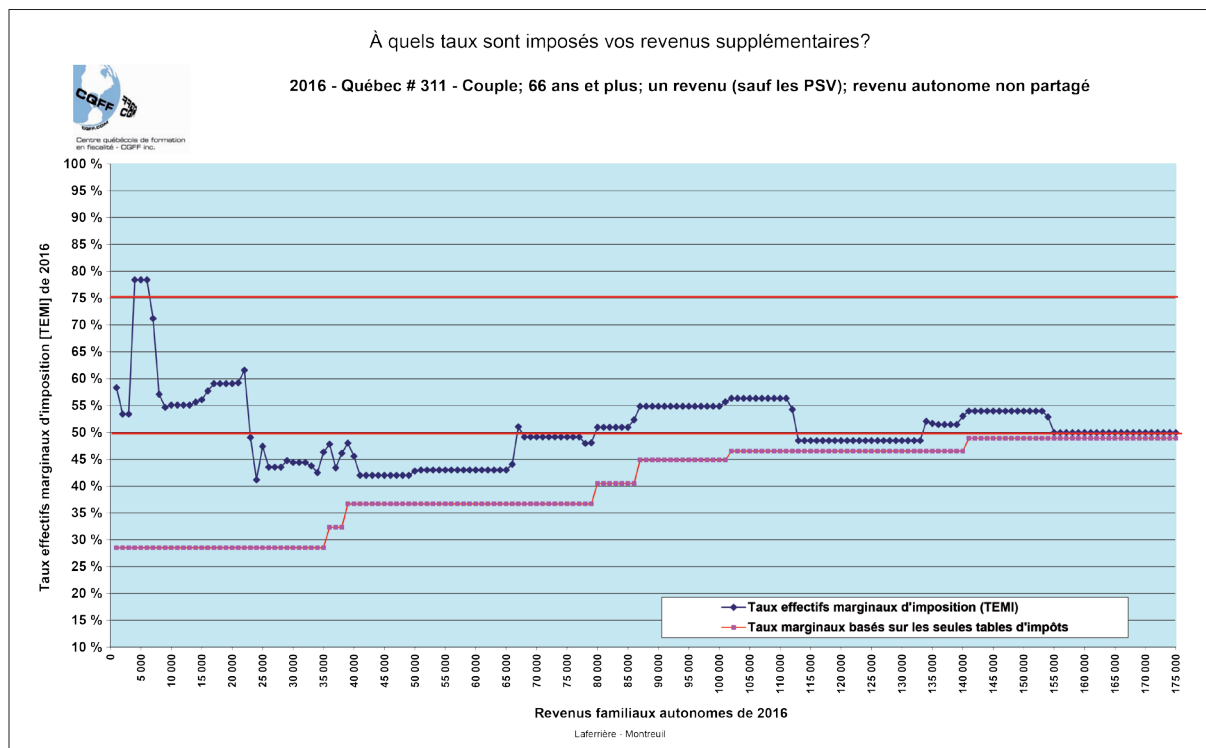
C'est donc dire qu'une augmentation de salaire de 1 000 \$ par année pourrait ne représenter que 200 \$ dans les poches du contribuable !

Le tableau suivant, tiré du site Internet du Centre québécois de formation en fiscalité, illustre bien qu'il est essentiel de tenir compte du TEMI⁴.

Valeur ajoutée du planificateur financier

Le rôle du planificateur financier est d'aider les gens à élaborer un plan qui mènera à la prise de bonnes décisions financières, lesquelles mèneront à l'atteinte de leurs objectifs. Le diagnostic ainsi que le choix des objectifs et des priorités sont essentiels, mais j'ai toujours vu notre responsabilité comme étant d'abord et avant tout d'améliorer les connaissances financières de nos clients.

La compréhension du TEMI, ou plutôt de l'impact des mesures fiscales sur les contributions REER, est un exemple frappant de ce que les planificateurs financiers peuvent faire en utilisant plus d'un domaine d'intervention pour aider leurs clients à améliorer leur compréhension des finances personnelles.



4 Trente-sept tableaux illustrant autant de situations sont présentés dans le site du Centre québécois de formation en fiscalité : voir en ligne : <www.cqff.com>.



André Lacasse

F.P.I., MBA

Director of business development
Centre financier SFL de la Montérégie

TAX INEQUITIES AND RRSPs

Still today, the connections between investments and taxation are not fully understood by most people. And yet these two areas are completely entwined, especially when it comes to assessing the real impact of an RRSP contribution.

As you know, the Canadian tax system is progressive, calculated as a percentage of taxable income. In 2017, the maximum marginal tax rate (MTR) of 53.3% applies to taxable incomes over \$200,000, and it declines progressively to 0% for an income of \$11,474. Since 73.1% of Québécois earn under \$50,000,¹ you might think that most of them have a marginal tax rate of 37.12% or less (which is the rate for the brackets between \$45,282 and \$84,779).²

The tax system and its impact on RRSPs

If we limit our analysis to this first level, we can conclude that for a taxpayer with a taxable income of \$50,000, an RRSP investment is to their disadvantage, since their marginal tax rate is 37.12%. If we compare this taxpayer's situation with their neighbour's, whose MTR is 53.3%, we have to admit it's not fair. Some people even claim it is better for low-income households to invest in a TFSA, since the deduction is "not worth it."

A quick Google search shows that lots of media, bloggers and seemingly legitimate "experts" explain that if your MTR is low, it is not to your benefit to contribute to an RRSP.

But let's take our analysis a little further.

Tax and social measures

Many tax measures, especially for families, are calculated as a percentage of net income, which is found on line 236 of the federal tax return and line 275 of the Québec tax return.

If this net income declines, the amount received for many tax measures increases.

Let's look at a couple with two children and a family income of \$52,000, earned in a proportion of 60%-40%, that decides to contribute \$1,000 in an RRSP.

Reducing taxable income by contributing \$1,000 to an RRSP adds \$135 to their Canada Child Tax Benefit, \$40 to their Child Assistance Payment and \$50 to their GST credit. That puts a tax-free \$225 in the family's pocket, upping their marginal rate by 22.5%.

Before going any further with the analysis, is it beneficial to have an RRSP with an adjusted MTR of 59.62% (22.5% + marginal tax rate for a family with an income of \$52,000, that is, 37.12%)? For most families on a tight budget, contributing to an RRSP in this situation would be a good idea.

Another possible benefit: the amount received for measures such as the tax credit for medical expenses might be increased.

Effective marginal tax rate

In 1999, UQAM professor Claude Laferrière decided to publish tables illustrating the effective marginal tax rate (EMTR), which takes all available tax measures into account. Every year, his tables are updated on the Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF)³ website.

This indispensable financial planning tool vividly shows the effect of EMTR and clarifies the short-term impact of an RRSP contribution. This is important for people to understand when they are trying to build wealth and a retirement nest egg.

There are probably thousands of different situations. The idea is not to find someone's exact EMTR but to make people aware of the benefits of contributing to an RRSP and, above all, the real impact.

¹ See online at <<http://www.revenuquebec.ca/fr/salle-de-presse/statistiques/revenu-total-des-particuliers.aspx>>.

² See online at <<http://www.drta.ca/en/DTMax/support/calculator.aspx>>.

³ See online at <https://www.cqff.com/claude_laferrriere/accueil_courbe.htm>.

Perverse EMTR effect for some people

While it is true that a reduction in net income is beneficial for many taxpayers, an increase can have the opposite effect.

Imagine the same couple, who just received a \$1,000 raise each. Great news, right?

But look at the result of the boss's generosity: not only are the Canada Child Tax Benefit, the Child Assistance Payment, the GST credit, the work premium and the solidarity tax credit reduced, but many withholding taxes, such as contributions to the Québec Pension Plan (QPP), employment insurance and the Québec Parental Insurance Plan (QPIP), increase.

The simulations carried out by the CQFF team show that for some taxpayers, the EMTR can be up to 80%!

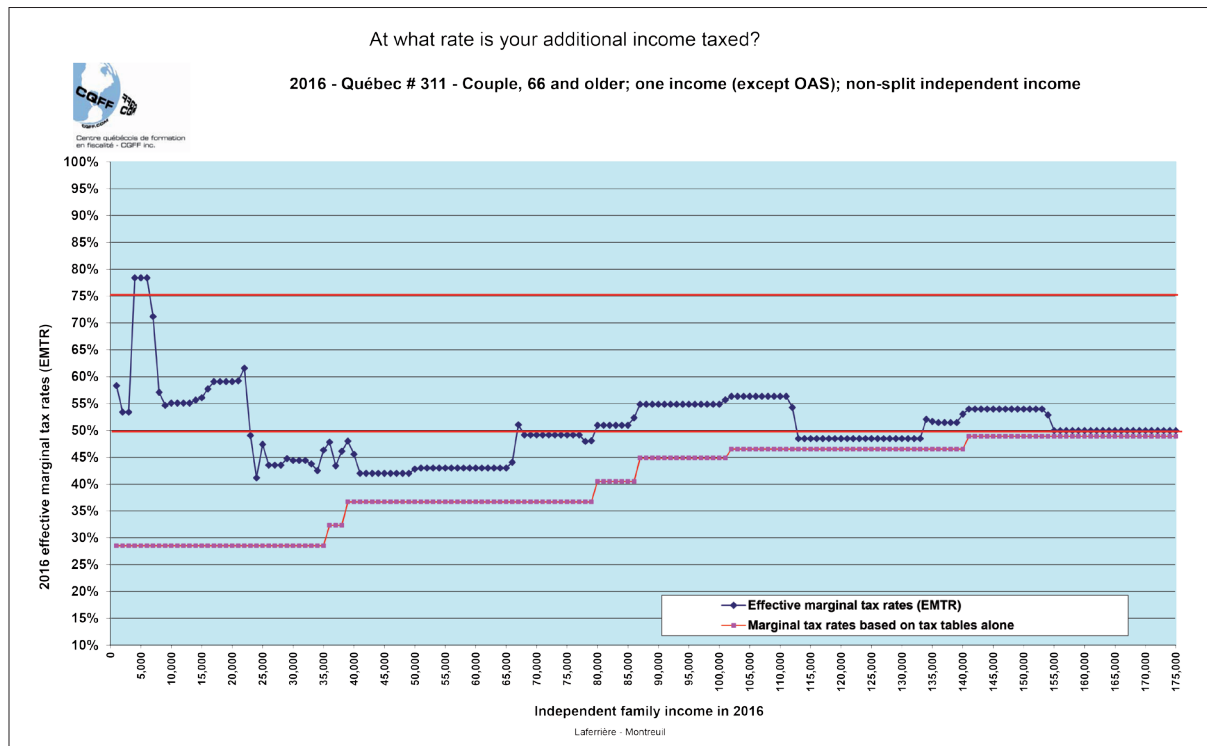
That means that a \$1,000 raise could represent only \$200 in the taxpayer's pocket!

The table below, which is taken from the CQFF website, clearly illustrates how important it is to take the EMTR into consideration.⁴

The added value of a financial planner

The financial planner's role is to help people develop a plan that will lead to good financial decisions that help them achieve their goals. Assessing and choosing objectives and priorities are crucial aspects, but I have always believed that our primary responsibility is to improve our clients' financial knowledge.

Understanding the EMTR - or rather, the impact of tax measures on RRSP contributions - is one striking example of what financial planners can do by using more than one financial planning area to help their clients improve their understanding of personal finances.



4 Tables showing 37 different situations can be found online at <www.cqff.com>.



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

