



### Le Sommaire des directives sur les comptes passe au format électronique

Ce sommaire confirme vos objectifs de placement, votre profil de risque et d'autres renseignements importants concernant votre compte. Il vous est remis à chaque modification des renseignements sur votre compte résultant d'une discussion avec votre conseiller en placement.

Si vous recevez déjà vos relevés de compte par l'entremise de RBC Gestion de patrimoine en ligne, à partir de maintenant vous recevrez automatiquement le Sommaire des directives sur les comptes de la même façon.

### Nouvelles et événements concernant votre portefeuille

Vous pouvez à présent consulter les nouvelles et événements que nous avons préparés pour vous à propos de vos placements dans la section Marchés et recherche de RBC Gestion de patrimoine en ligne.

**Si vous n'êtes pas encore inscrit à RBC Gestion de patrimoine en ligne ou ne recevez pas vos relevés de compte par voie électronique, communiquez avec votre équipe de conseillers en placement pour obtenir de l'aide.**

## Resserrement du crédit

Par Jim Allworth

**Alors que le repli économique attendu aux États-Unis approche à grands pas, il en va de même pour les défis qu'il posera aux investisseurs boursiers.**

La Réserve fédérale des États-Unis (Fed) poursuivant l'un des cycles de hausses de taux les plus fortes de l'histoire, les conditions du crédit aux États-Unis se sont progressivement resserrées. Nous croyons que cette politique monétaire restrictive, qui vise à juguler l'inflation, finira par plonger l'économie des États-Unis en récession. Au Canada, les conditions monétaires ont suivi une évolution similaire, voire identique, et les récessions au pays ont souvent concouru avec les replis de l'économie aux États-Unis au cours du dernier siècle.

À deux exceptions près, les récessions aux États-Unis depuis plus d'un siècle ont toutes été provoquées par l'émergence de conditions financières tendues. Selon nous, la politique monétaire restrictive présente deux composantes qui se manifestent généralement en même temps dans la période précédant une récession.

Tout d'abord, les taux d'intérêt sont prohibitifs, si bien que les emprunteurs potentiels peuvent choisir de reporter leurs projets d'emprunt. Il n'est tout simplement pas logique d'acheter un immeuble (ou une pièce d'équipement, une entreprise, une nouvelle voiture, une maison ou un voyage) si l'on doit contracter un prêt à un taux aussi défavorable. La hausse des taux d'intérêt provoque

un jour ou l'autre une « rupture ». La dislocation du secteur bancaire aux États-Unis semble montrer que le seuil « prohibitif » a été atteint.

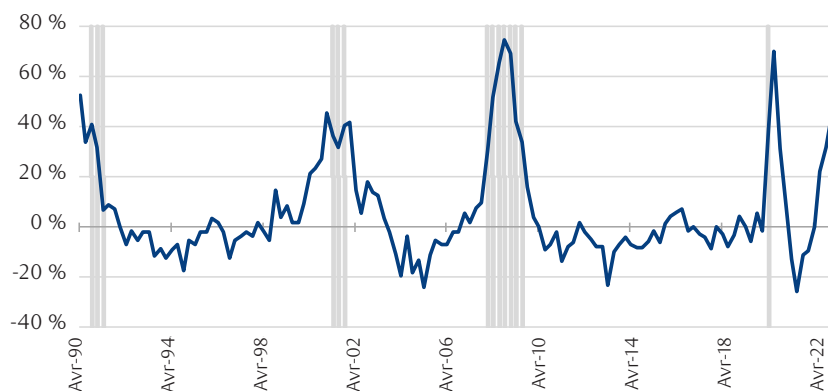
Le deuxième facteur de la politique monétaire restrictive concerne le relèvement vigoureux des normes bancaires d'octroi de crédit, conjugué à une réticence croissante à prêter, même si les emprunteurs répondent à ces normes strictes.

### Changement historique

Ces deux facteurs se sont grandement détériorés au cours des 12 derniers mois. Le taux des fonds fédéraux n'était que de 0,25 % il y a un an, soit le niveau auquel il se situait depuis le début de la pandémie. Aujourd'hui, il s'élève à 5 % après l'une des séries de plus fortes hausses de l'histoire. Pendant à peu près la même période, le taux d'escompte du Canada a suivi une trajectoire à peine moins abrupte. Entre-temps, au cours de l'année écoulée, la plupart des banques aux États-Unis sont passées d'une politique d'abaissement constant des normes d'octroi de crédit à une politique de relèvement, pendant quatre trimestres successifs, des seuils d'admissibilité aux prêts pour presque toutes les catégories de prêts à l'entreprise et au consommateur.

Suite à la page 2

## Pourcentage net des banques aux États-Unis qui durcissent leurs critères d'octroi de prêts commerciaux et industriels



Sources : RBC Gestion de patrimoine, Réserve fédérale des États-Unis

L'enquête menée en janvier par la Fed auprès des responsables du crédit a également révélé qu'une majorité de banques font état d'une baisse de la demande de prêts commerciaux et industriels, de prêts sur carte de crédit et de prêts-auto, probablement en raison des taux d'intérêt beaucoup plus élevés. Malgré les relèvements très importants déjà effectués, la Fed n'a pas exclu d'autres mesures de ce type dans le courant de l'année.

On croit généralement que l'agitation qui règne dans le secteur bancaire aux États-Unis poussera les banques à resserrer encore davantage leurs normes d'octroi de crédit. Le président de la Fed, Jerome Powell, a mentionné cette éventualité lors de la conférence de presse tenue en mars.

Nous pensons que tous ces facteurs suffiront à plonger les États-Unis dans la récession au cours du deuxième semestre de l'année. Bien que plusieurs indicateurs avancés fiables aient déjà annoncé l'imminence d'une récession aux États-Unis, l'un des signes avant-coureurs notables n'a pas encore été observé. Lors des 75 dernières années, on a toujours constaté que juste avant ou au moment de l'entrée en récession, le taux des fonds fédéraux dépassait le taux de croissance nominal du PIB. (Le taux de croissance nominal du PIB prend en compte l'effet des hausses de prix, tandis que le taux de croissance

« réel », plus couramment utilisé, n'en tient pas compte).

Le taux de croissance nominal du PIB des États-Unis d'une année sur l'autre a atteint un sommet surprenant de 17,4 % au premier trimestre de 2021. Ce taux est grandement attribuable au point de comparaison du même trimestre de l'année précédente, qui reflète la forte baisse due à la pandémie. Depuis, le taux de croissance d'une année sur l'autre est tombé à 7,4 % au quatrième trimestre de 2022. D'ici le troisième trimestre de l'année en cours, nous nous attendons à ce qu'il soit égal ou inférieur à 5 %, ce qui mettrait le taux des fonds fédéraux dans la position de tête et signifierait clairement l'approche d'une récession.

Au quatrième trimestre de 2022, la croissance du PIB nominal du Canada a été inférieure d'un point de pourcentage à celle des États-Unis, s'établissant à 6,4 %, et elle devrait aussi tomber en deçà du taux d'escompte avant le milieu de l'année. Il semble probable que le relèvement des taux d'intérêt par la Fed prenne fin cet été, mais nous ne prévoyons pas de réduction des taux avant la fin de l'année. Toutes les principales banques centrales, y compris la Fed et la Banque du Canada, ont laissé entendre qu'il serait dangereux d'abaisser les taux avant un ralentissement convaincant de l'inflation.

De nombreux économistes pensent que les changements de politique monétaire, dans une direction comme dans l'autre, se répercutent sur l'économie de six à douze mois plus tard. Tout comme la série de fortes hausses des taux de l'an dernier, qui n'a produit que récemment des signes de ralentissement économique, nous croyons que tout éventuel début de réduction des taux à la fin de 2023 ne devrait pas entraîner de redressement de l'économie des États-Unis avant le milieu de 2024 au plus tôt.

## Investir, mais de façon prudente

Le marché boursier a fait preuve d'une résistance remarquable face aux ratés du secteur bancaire aux États-Unis et en Europe. Il se peut que la reprise des actions amorcée en octobre dernier se prolonge encore. Cependant, à un moment donné, le fait qu'une récession paraît inévitable dans le courant de l'année pourrait marquer le début d'une nouvelle période difficile pour le marché boursier, compte tenu de la baisse des prévisions de bénéfices et de l'érosion de la confiance en l'avenir qui accompagnent habituellement une période de repli économique.

En général, le marché boursier se redresse avant la fin d'une récession. Toutefois, nous pensons qu'il serait présomptueux de s'attendre à ce qu'un nouveau marché haussier voie le jour avant même le début de la prochaine récession.

Il nous semble toujours approprié de miser sur une stratégie qui met plus l'accent sur la qualité et les dividendes durables, et d'éviter les risques propres à certaines sociétés qui pourraient se concrétiser en cas de récession, alors que le déroulement précis du cycle économique reste une inconnue.

**Pour lire une analyse plus détaillée de nos perspectives pour les marchés financiers, demandez l'édition actuelle de *Perspectives mondiales*.**

Jim Allworth est coprésident du Comité consultatif sur la gestion mondiale de portefeuille de RBC.

# Trois façons de laisser un legs par le biais des dons de bienfaisance



## Adoptez une approche proactive pour maximiser le legs caritatif de votre famille

En tant que Canadiens, nous appuyons des causes importantes de bien des façons, que ce soit en donnant notre temps, notre expertise ou notre argent. Mais les dons de bienfaisance sont quelque chose que nous faisons souvent à la dernière minute, ou seulement si nous sommes sollicités. En adoptant une approche plus réfléchie, vous pouvez appuyer des causes importantes pour vous et votre famille, maximiser les incitatifs fiscaux et construire un legs durable.

Voici trois façons d'adopter une approche plus planifiée pour vos dons de bienfaisance :

### 1. Intégrer les dons à votre vie en faisant régulièrement des dons en espèces ou en donnant des titres non enregistrés

Les dons en espèces constituent le moyen le plus courant d'apporter une contribution aux collectivités auxquelles vous tenez et il n'a jamais été aussi facile de le faire. De nombreux employeurs offrent la possibilité de donner au moyen de retenues salariales

automatiques et les organismes de bienfaisance peuvent mettre en place des options de débits préautorisées dans votre compte bancaire ou sur votre carte de crédit. Non seulement les dons planifiés permettent aux organismes de bienfaisance de mener à bien leur mission, mais ils vous aident également à planifier votre propre budget mensuel. N'oubliez pas : lorsque vous faites un don à un organisme de bienfaisance enregistré, vous recevrez un reçu pour dons de bienfaisance que vous pourrez utiliser pour demander un crédit dans votre déclaration fiscale.

**Une autre idée :** si vous détenez des titres inscrits en bourse (par exemple des actions) qui se sont appréciés dans votre compte non enregistré (p. ex., qui ne sont pas détenus dans un REER ou un FERR), vous pouvez envisager d'en faire don « en nature ». En contrepartie, vous recevrez un reçu fiscal équivalent à la juste valeur marchande (JMV) des titres faisant l'objet du don. De plus, vous ne serez pas imposé sur les gains en capital accumulés sur ces titres, comme vous le seriez si vous vendiez les titres de votre vivant.

## Il peut être moins coûteux de donner des titres plutôt que des espèces

	Vente d'actions et don en espèces	Don direct d'actions
JVM du don (a)	50 000 \$	50 000 \$
Prix de base rajusté	10 000 \$	10 000 \$
Gain en capital	40 000 \$	40 000 \$
Gain en capital imposable	20 000 \$	0 \$
Impôt sur le gain en capital @ 46 % (b)	9 200 \$	0 \$
Économie d'impôt découlant du crédit d'impôt pour don (c)	23 000 \$	23 000 \$
Coût total du don = (a) + (b) - (c)	36 200 \$	27 000 \$



## 2. Organiser vos futurs dons dans le cadre de votre planification successorale

En décidant à l'avance de la répartition de vos biens, vous vous assurez que vos proches ou les organismes de bienfaisance importants seront bien pris en compte après votre décès. Il existe plusieurs façons de réaliser cet objectif. Vous pouvez choisir de laisser un legs en espèces au montant préétabli, ou d'ordonner que des actifs particuliers (titres inscrits en bourse ou terrains, par exemple) soient légués ; vous pouvez aussi choisir de léguer le reliquat de votre succession. Indiquer votre intention de faire un don à un organisme de bienfaisance dans votre testament présente certains avantages. Vous pouvez profiter de vos actifs de votre vivant et tout en sachant qu'à votre décès, ils reviendront aux organismes de bienfaisance qui vous tiennent à cœur comme stipulé dans votre testament.

De plus, votre succession recevra des crédits d'impôt pour don optimisés. En règle générale, vous ne pouvez pas demander de crédit pour les dons supérieures à 75 % du revenu net inscrit dans votre déclaration de revenus fédérale au titre d'une année spécifique. Néanmoins, vous pouvez faire valoir

des dons de bienfaisance à concurrence de 100 % de votre revenu net pendant l'année de votre décès et l'année précédente.

Une autre façon de faire un don dans le futur, tout en bénéficiant de vos actifs de votre vivant, est d'établir une fiducie caritative résiduaire. Vous recevez un crédit d'impôt pour don immédiat, ainsi qu'un revenu de la fiducie tout au long de votre vie. À votre décès, le reste des actifs de la fiducie sera transféré directement à l'organisme de bienfaisance que vous avez désigné comme bénéficiaire (sans frais d'homologation).

**Voici une autre façon fiscalement avantageuse de faire un don futur à l'organisme de bienfaisance de votre choix :** faire don d'une police d'assurance vie. Vous pouvez faire don d'une police nouvelle ou existante à un organisme de bienfaisance de votre vivant, et recevoir un crédit d'impôt à faire valoir immédiatement. Vous pouvez aussi reporter le don jusqu'à votre décès, auquel cas votre succession recevra le crédit d'impôt. Dans les deux cas, l'organisme de bienfaisance choisi reçoit la prestation d'assurance vie directement à votre décès. Qui plus est, le processus d'homologation est évité, ce qui peut

réduire les coûts et préserver votre confidentialité si vous le souhaitez.

## 3. Créer un legs durable au moyen d'un fonds orienté par le donateur

Si vous voulez établir un legs caritatif durable, pensez à un fonds orienté par le donateur. Un fonds orienté par le donateur est administré par une fondation publique. Ce type de fonds offre la plupart des avantages liés à une fondation privée, mais sans les coûts initiaux, la complexité et les responsabilités administratives constantes.

Dans le cadre d'un fonds orienté par le donateur, vous versez un certain montant, recevez un crédit d'impôt pour don, investissez votre cotisation, puis versez des dons aux organismes de bienfaisance enregistrés de votre choix. Vous pouvez également nommer un successeur du fonds, par exemple l'un de vos bénéficiaires successoraux, qui pourra perpétuer votre legs après votre décès. Si vous ne nommez pas de successeur, la fondation publique continuera d'administrer votre fonds et de faire des dons conformément à vos souhaits.

Que vous donniez un peu ou beaucoup, il existe de nombreuses façons de faire une grande différence en faveur des causes qui vous tiennent à cœur. De plus, vous pouvez profiter des incitatifs fiscaux pour maximiser vos dons.

**Pour en savoir plus, veuillez communiquer avec votre conseiller en placement.**



**Gestion de patrimoine**  
Dominion valeurs mobilières