

PERSPECTIVES

PERSPECTIVES SUR LES PLACEMENTS, LES IMPÔTS ET LE STYLE DE VIE DES SERVICES DE GESTION DE PATRIMOINE RBC

PLANIFIER POUR L'AVENIR DE VOTRE FAMILLE

- **Léguer vos effets personnels en minimisant les conflits familiaux**
- **Gérer vos obligations fiscales supplémentaires en tant que citoyen américain vivant au Canada**
- **Éviter l'erreur la plus fréquente que font les investisseurs**

DU BUREAU DU CHEF DE LA DIRECTION



L'arrivée de l'automne agit souvent comme un véritable tonifiant chez plusieurs personnes, qui perçoivent le changement de saison comme une opportunité de se préparer pour l'année à venir. Ce numéro de Perspectives comprend des articles qui explorent des stratégies et tactiques de planification de gestion de patrimoine pour vous aider à protéger et bonifier votre patrimoine familial, présentement et au cours des années à venir.

Une planification exhaustive de gestion de patrimoine peut jouer un rôle fondamental afin de vous aider à fructifier et préserver votre patrimoine, et léguer celui-ci aux générations futures. Les articles dans ce numéro portent sur les principaux éléments à considérer pour bâtir une planification de gestion de patrimoine efficace et comment l'utilisation du crédit (dans le cadre d'une telle planification) pourra vous aider à optimiser vos flux de trésorerie et réaliser d'importants objectifs de placement à long terme.

Une composante essentielle de toute planification de gestion de patrimoine serait d'avoir une planification successorale à jour qui reflète votre situation personnelle et financière, et qui vous donnera l'assurance que vos êtres chers seront bien traités, de votre vivant et à votre décès. Les articles sur la planification successorale dans ce numéro se penchent sur la façon dont une planification successorale bien structurée peut intégrer des solutions sur mesure dans l'intérêt d'une personne invalide; sur comment planifier la distribution de biens personnels à vos bénéficiaires, suite à votre décès, et sur des stratégies de planification transfrontalières qui pourront vous aider à maximiser la valeur de votre succession.

Ce numéro traite également de l'influence que nos émotions peuvent avoir sur nos décisions de portefeuille, particulièrement en période d'incertitude, et comment le recours à une approche disciplinée pourra minimiser ses effets, afin d'empêcher que celles-ci mettent en péril vos objectifs de placement.

Enfin, assurez-vous de lire l'article sur la Course pour les enfants RBC qui s'est tenu à Toronto les 21 et 22 septembre derniers au profit du Family Navigation Project de l'hôpital Sunnybrook, un programme d'aide aux familles ayant un jeune souffrant d'un problème de santé mentale.

Comme toujours, je vous invite à contacter votre conseiller de RBC Gestion de patrimoine, afin de discuter avec celui-ci à savoir comment les stratégies et tactiques présentées dans ce numéro pourront vous aider à réaliser vos objectifs de planification de gestion de patrimoine.



David Agnew
Chef de la direction, RBC Gestion de patrimoine Canada



RBC Gestion de patrimoine

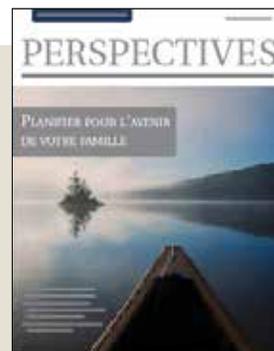
Volume 2, numéro 2

Publication de Services de gestion de patrimoine RBC

www.rbcgestiondepatrioine.com/canada.html

Des questions ou des commentaires ?

Envoyez un courriel à perspectives@rbc.com



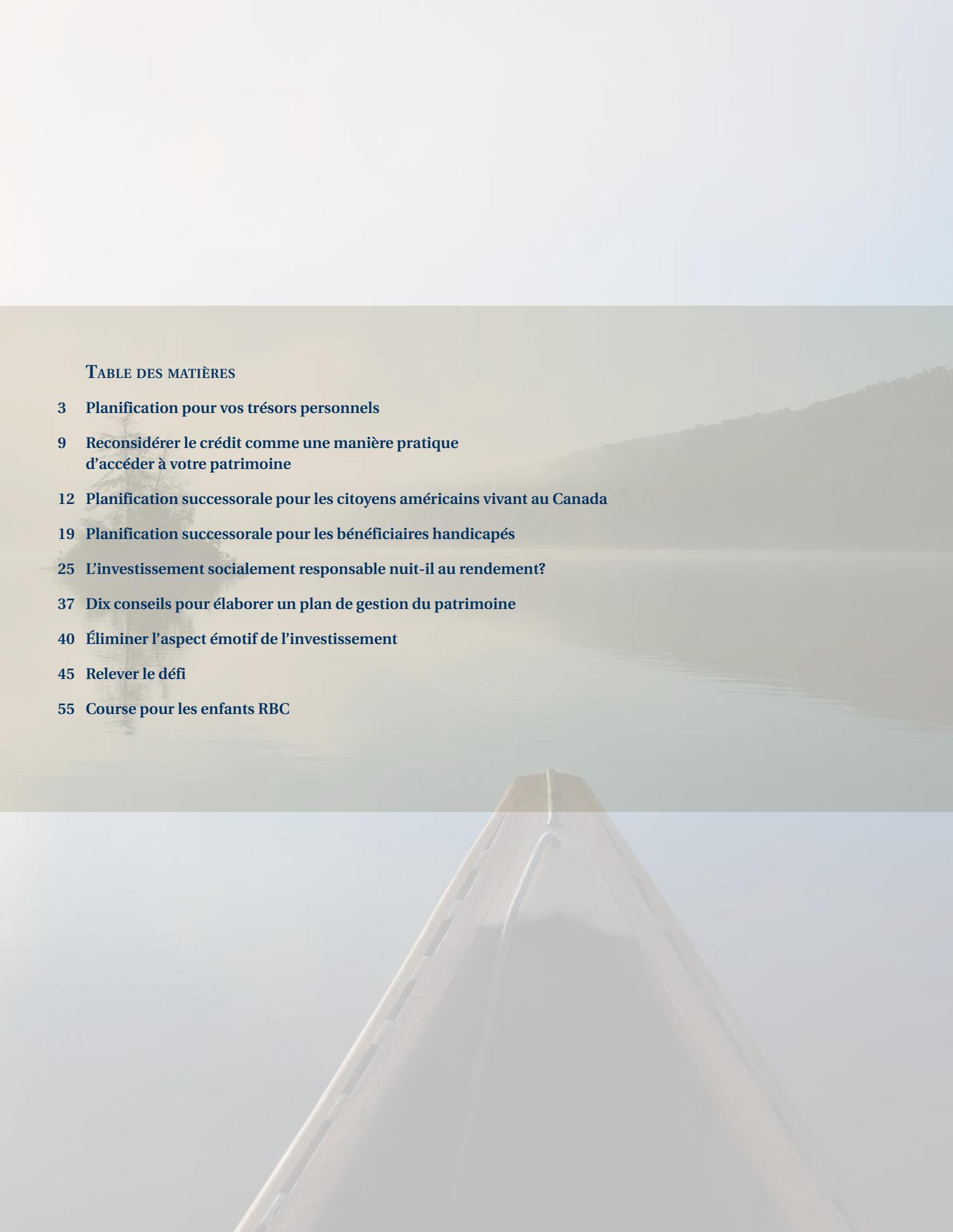


TABLE DES MATIÈRES

- 3 Planification pour vos trésors personnels
- 9 Reconsidérer le crédit comme une manière pratique d'accéder à votre patrimoine
- 12 Planification successorale pour les citoyens américains vivant au Canada
- 19 Planification successorale pour les bénéficiaires handicapés
- 25 L'investissement socialement responsable nuit-il au rendement?
- 37 Dix conseils pour élaborer un plan de gestion du patrimoine
- 40 Éliminer l'aspect émotif de l'investissement
- 45 Relever le défi
- 55 Course pour les enfants RBC

Lorsque vous envisagez votre plan successoral, il est facile de négliger la distribution de vos effets personnels.



PLANIFICATION POUR VOS TRÉSORS PERSONNELS

Bien qu'il peut être facile de distribuer les actifs financiers aux bénéficiaires au décès, il est beaucoup plus difficile de faire don des effets personnels comme les voitures classiques, les pièces de monnaie, les timbres, les objets d'art, les vins ou les bijoux. Cette difficulté réside en partie dans l'évaluation de ces articles et en partie dans l'attachement émotionnel aux biens personnels que les membres de la famille pourraient avoir. Afin d'éviter les dépenses potentielles et les délais causés par une enquête et le règlement des litiges, accordez une attention spéciale à ces objets à l'ébauche de votre plan successoral.

CONNAÎTRE LA VALEUR DE VOS BIENS

Si vous possédez des antiquités, des bijoux ou d'autres objets de collection, songez à embaucher un évaluateur professionnel, puisqu'il peut être difficile d'établir la valeur de tels objets et que le marché pour certains objets spécialisés peut être limité.

« Nous avons beaucoup de clients qui veulent que leurs enfants soient traités également dans leur testament, mais qui n'ont aucune idée de la valeur de leurs biens », affirme Ilana Lipkin, experte-conseil financière, Services de gestion de patrimoine RBC. « Les évaluateurs professionnels peuvent assez facilement répondre à la question. »

Une évaluation précise pendant votre vie est utile pour un certain nombre de raisons :

- il vous sera plus facile de décider quoi laisser à qui dans votre testament.
- vous connaîtrez la valeur à utiliser aux fins d'assurance.
- si vous prévoyez faire don de certains biens à un organisme de bienfaisance, vous connaîtrez la valeur de ce don et du crédit d'impôt potentiel que vous recevrez au titre du don.
- si vous croyez que votre succession aura besoin de liquidités, vous saurez quels actifs vendre pour accroître les liquidités.
- vous pourrez obtenir un avis professionnel sur les incidences fiscales potentielles du don ou de la vente d'un bien personnel.

Lorsque vous connaîtrez la valeur de vos actifs, vous pourrez déterminer la meilleure façon d'intégrer vos biens personnels à votre plan successoral.



RÉPARTIR VOS EFFETS PERSONNELS

Même si vous connaissez la valeur en argent de tous vos actifs, il peut s'avérer difficile de choisir les bénéficiaires de vos biens précieux. Certains auront une valeur monétaire, certains auront une valeur sentimentale et certains auront une valeur monétaire et sentimentale. Cependant, si vous ne donnez pas de directives claires sur qui aura quoi ou si vous ne donnez pas à votre exécuteur (ou liquidateur au Québec) la discrétion appropriée quant à la distribution de vos actifs particuliers, votre exécuteur pourrait devoir faire appel à une aide juridique afin de l'aider à interpréter votre testament et régler les différends entre les bénéficiaires. Cela peut entraîner des délais et des dépenses qui réduiront votre succession.

Lorsque vous choisissez un héritier, souvenez-vous que la prochaine génération de votre famille pourrait ne pas attacher la même valeur à votre collection que vous le faites. Est-ce que des personnes entretiendront votre collection, s'en occuperont et en jouiront, ou est-ce que vous désirez la vendre ou en faire don à un spécialiste ou à un organisme de bienfaisance au profit d'autres passionnés? Une planification à l'avance peut être inestimable.

Une autre manière de procéder pourrait être de faire des dons de votre vivant ou de vendre une partie de votre collection, comme vous le jugez approprié. Si vous déterminez un moment favorable dans le marché pour votre domaine d'intérêt, vous pourriez juger qu'il serait prudent de disposer d'une partie de votre collection. Ceci peut être un choix judicieux susceptible de fournir des liquidités nécessaires à votre succession. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise méthode; il n'y a que des choix qui sont convenables pour vous.

IMPOSITION DES BIENS À USAGE PERSONNEL

Aux fins de l'impôt, vous être réputé avoir disposé de vos actifs immédiatement avant votre décès à leur juste valeur marchande. Des possibilités de report d'impôt sont offertes dans certains cas. Si, par exemple, vous léguez vos actifs personnels à votre conjoint, l'impôt à payer sur ces actifs peut être différé jusqu'au décès de votre conjoint. Cependant, si vous êtes le conjoint survivant ou si vous léguez vos actifs à une personne qui n'est pas votre conjoint, vous pourriez réaliser un gain ou une perte en capital sur vos biens personnels.

Vos biens personnels sont divisés en différentes catégories aux fins de l'impôt. Par exemple, les biens à usage personnel, utilisés principalement pour votre usage et votre plaisir personnels, comprennent les meubles, les voitures et les bateaux. La Loi de l'impôt sur le revenu prévoit également une catégorie spéciale de biens à usage personnel, soit les « biens meubles déterminés », qui comprend les effets dont la valeur augmente généralement, comme les objets d'art, les bijoux, les livres, les timbres et les pièces de monnaie.

Dans le cas d'un bien à usage personnel, votre exécuteur ne pourra pas utiliser les pertes réalisées sur ce bien pour compenser vos gains en capital. Cependant, si vous réalisez un gain sur des biens meubles déterminés, il peut être compensé par une perte que vous réalisez sur vos biens meubles déterminés. Une telle perte sur des biens meubles déterminés ne peut pas être utilisée pour compenser des gains d'autres types. Votre conseiller fiscal peut vous informer des manières dont ces règles peuvent avoir une incidence sur votre succession.

Les chicanes de famille sont souvent causées par des problèmes concernant les conséquences fiscales potentielles du transfert des objets de valeur à la génération suivante et la possibilité d'inégalités. Certains collectionneurs ne réalisent pas la valeur de leur collection et omettent de prévoir une disposition précise à cet égard dans leur testament. D'autres connaissent la valeur de leur bien et l'impôt à payer potentiel, mais n'incluent pas ce bien dans leur testament, craignant le fardeau fiscal découlant du transfert du bien à leur succession. Il est important de réaliser que votre exécuteur peut être tenu responsable des impôts qui ne sont pas déclarés par votre succession. Les règles fiscales sont complexes et peuvent entraîner un impôt à payer, que vous ayez fait don de vos avoirs de votre vivant ou à votre décès. Un avis professionnel est la clé qui vous aidera à prendre des décisions éclairées.

DON DE BIEN À UN ORGANISME DE BIENFAISANCE

Si vous désirez faire don d'un bien personnel à un organisme de bienfaisance, comme un bijou, un objet d'art ou un meuble, vous devriez demander l'avis professionnel d'un conseiller fiscal sur les incidences fiscales potentielles puisque la disposition de ces effets peut entraîner un gain en capital imposable qui sera ajouté à votre revenu de l'année où le don a été fait. Vous, ou votre exécuteur, pourriez être en mesure de réclamer un crédit d'impôt non remboursable pour dons de bienfaisance au montant du don. Habituellement, le crédit d'impôt est fondé sur la juste valeur marchande du bien donné; par conséquent, vous seriez bien avisé d'obtenir une ou plusieurs évaluations professionnelles indépendantes si vous envisagez de faire don de biens de valeur. Assurez-vous que l'organisme de bienfaisance auquel vous songez est disposé à accepter le bien que vous souhaitez lui donner avant de faire une donation ou prévoyez dans votre testament des directives concernant votre donation.

Des règles spéciales s'appliquent si vous vendez ou donnez un « bien culturel certifié » à une institution ou aux autorités publiques désignées par le ministre du Patrimoine canadien. Ce genre de bien comprend les œuvres d'art, les sculptures, les livres et les manuscrits d'un intérêt culturel et certifié comme bien culturel par la Commission canadienne d'examen des exportations de biens culturels. Vous n'êtes pas tenu de déclarer un gain en capital lorsque vous faites don de ce type de bien à un établissement désigné, mais si vous subissez une perte en capital sur des biens meubles déterminés, vous pouvez utiliser la perte afin de réduire les gains en capital que vous réalisez sur d'autres biens meubles déterminés. Discutez avec vos conseillers fiscaux et juridiques de la donation d'un bien de ce type et vérifiez que votre testament contient le libellé approprié afin de transférer votre bien au bénéficiaire choisi.

PLANIFICATION POUR UNE TRANSITION EN DOUCEUR

Pour éviter les délais, les désagréments et les problèmes potentiels d'inégalité, il serait préférable que vous communiquiez avec vos bénéficiaires afin de faire connaître vos plans à tous. Documentez les arrangements si vous le pouvez, pour encore plus de clarté. Si une

hausse imprévue de la valeur entraîne des inégalités, vous pouvez prévenir les conflits en laissant des directives sur la manière de résoudre le problème. Votre conseiller juridique pourrait vous suggérer d'autres plans d'action. Par exemple, une partie de la collection pourrait être vendue, selon des critères préétablis, afin de régler la dette ou de restaurer l'égalité.

À défaut de directives claires, votre exécuteur devra localiser et évaluer vos biens personnels aux frais de votre succession. Ces biens doivent également être entreposés de manière sécuritaire et assurés jusqu'à ce qu'ils puissent être distribués ou vendus, selon les modalités de votre testament. Votre exécuteur devra avoir accès aux dossiers, y compris tous les détails nécessaires afin d'authentifier les biens, les pièces justificatives de propriété, les évaluations professionnelles et les assurances. Plus vous mettez du temps de votre vivant pour fournir des renseignements concernant votre collection, moins de temps et de frais seront exigés de votre exécuteur.

FAIRE DES PLANS POUR VOS BIENS PRÉCIEUX

Profitez de vos biens personnels de valeur et des objets de collection auxquels vous avez consacré temps et argent. Faites en sorte qu'ils enrichissent votre vie, mais n'oubliez pas de faire des plans pour les transférer à la génération suivante de propriétaires et de collectionneurs. Fournissez à vos exécuteurs et à vos héritiers les renseignements dont ils auront besoin pour respecter vos volontés. Ils n'ont peut-être pas vos connaissances et votre expérience; faites donc des plans détaillés afin d'éviter à votre succession des délais et des dépenses non nécessaires et reprenez les services de conseillers professionnels afin que la transition se fasse le plus en douceur possible.

LAISSER DERRIÈRE VOUS UNE FOULE DE RENSEIGNEMENTS

Voici une liste des choses que vous devriez préparer et conserver avec votre testament afin de simplifier l'administration de votre succession :

- ✓ Un inventaire de tous vos biens personnels et de l'endroit où ils se trouvent.
- ✓ Les originaux des documents et reçus d'achat, si possible.
- ✓ Les certificats d'authenticité, s'il y a lieu.
- ✓ La dernière évaluation pour chaque article.
- ✓ Les noms et coordonnées de vos évaluateurs professionnels préférés.
- ✓ Les polices d'assurance concernant tous les biens personnels.
- ✓ Des conseils sur la manière dont les articles devraient être transportés et entreposés de manière sécuritaire.
- ✓ Une liste d'emballeurs et de déménageurs spécialisés.



PLANIFICATION RELATIVE AUX OBJETS DE COLLECTION COMPORTANT DES EXIGENCES PARTICULIÈRES

Lorsque vous prévoyez des arrangements pour certains biens personnels dans votre plan successoral, quelques considérations supplémentaires viennent à l'esprit.

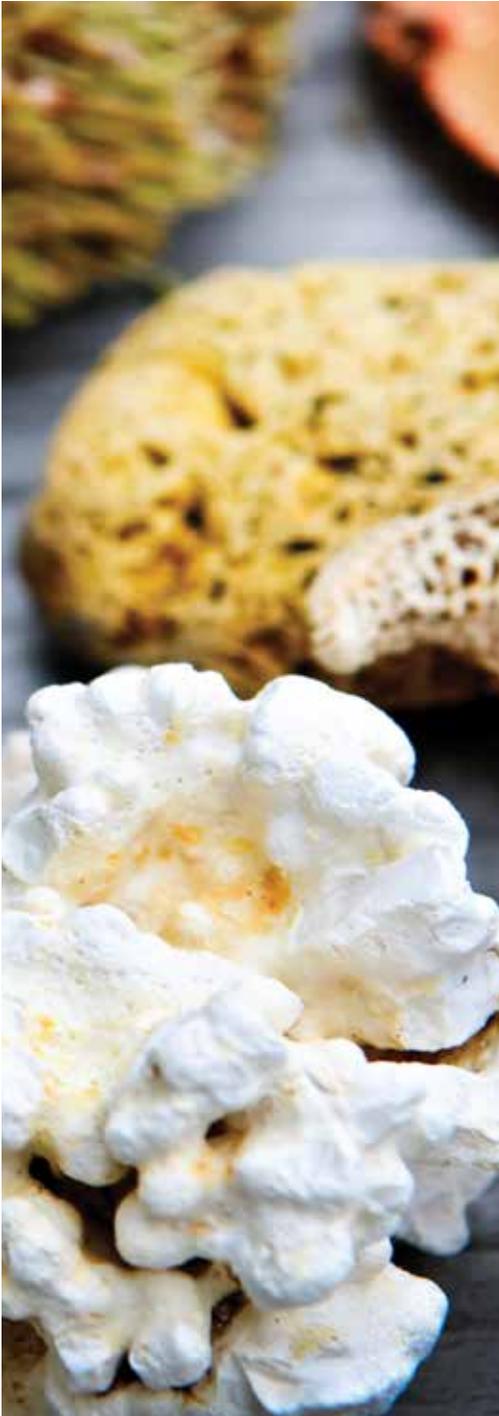
Certains biens personnels peuvent nécessiter un traitement spécial. Par exemple, pensez aux voitures. Du point de vue de l'administration successorale, votre exécuteur devra prendre les dispositions nécessaires pour que vos véhicules motorisés soient évalués et entreposés et il devra également maintenir une assurance adéquate en vigueur. Vos véhicules peuvent alors être distribués à vos bénéficiaires ou vendus, selon vos volontés. Comme vous pouvez vous en douter, votre exécuteur doit se conformer aux exigences du ministère responsable des véhicules automobiles de votre province au moment de transférer la propriété des véhicules.

Cependant, si vous collectionnez les voitures classiques, par exemple, la situation se complique. Est-ce que vos héritiers hériteront de votre collection ou celle-ci sera-t-elle vendue et le produit de la vente transféré à votre succession? Qui effectuera l'évaluation? Vous pourriez réduire les dépenses et les délais non nécessaires en tenant l'évaluation de votre collection à jour et en informant votre exécuteur de l'emplacement des documents pertinents. Bon nombre de collectionneurs de voitures réfléchissent longuement avant de transférer leur collection. Ils songent notamment aux détails relativement à l'évaluation, à l'entreposage, à l'assurance et au déménagement de leurs voitures de collection. Donc, fournissez des directives détaillées à votre exécuteur et avisez vos héritiers de vos intentions, à l'avance, s'il y a lieu.

Si vous êtes un collectionneur de vins, tenez un inventaire de votre collection et documentez chaque acquisition et disposition, dans la mesure du possible. Tenez à jour les évaluations professionnelles et l'assurance spécialisée. Ne tenez pas pour acquis que votre exécuteur connaît la valeur de votre collection. Préparez des directives quant à l'emplacement des documents pertinents et élaborer un plan détaillé pour la disposition de la collection, comprenant les évaluateurs professionnels, les encanteurs et les emballeurs et déménageurs spécialisés.

Si vous possédez des œuvres d'art précieuses, bon nombre de facteurs mentionnés ci-dessus sont également pertinents. Les sociétés d'évaluation et de services-conseils professionnelles peuvent offrir une vaste gamme de services. Elles peuvent coordonner l'authentification et l'évaluation de votre collection, fournir des services de préparation de documents, gérer la vente, l'encan, la donation ou le don de vos biens, au besoin, assurer la livraison et régler les questions d'assurance. Elles peuvent également assurer les services d'inventaire, de restauration et d'installation, selon vos besoins et ceux de vos exécuteurs et de vos héritiers.

D'autres effets personnels peuvent avoir des exigences particulières relatives à l'enregistrement et à la délivrance de permis. Par exemple, si votre succession comprend une collection d'armes, familiarisez-vous avec le feuillet d'information de la GRC sur les armes à feu héritées. Ce document fournit des précisions sur les personnes pouvant hériter d'un bien de ce type et comment celui-ci peut être transféré, autorisé, transporté, entreposé et enregistré. Des renseignements supplémentaires sont fournis à www.rcmp-grc.gc.ca/cfp-pcaf/fs-fd/will-testament-fra.htm





RECONSIDÉRER LE CRÉDIT COMME UNE MANIÈRE PRATIQUE D'ACCÉDER À VOTRE PATRIMOINE

L'emprunt stratégique, dans le cadre d'un plan financier de gestion de patrimoine complet, peut vous aider à optimiser vos liquidités et à atteindre d'importants objectifs de placement à long terme, parmi d'autres avantages. Bien que l'emprunt comporte des risques s'il n'est pas effectué prudemment, dans le cadre d'une stratégie de crédit sur mesure, il offre le potentiel de vous aider à atteindre vos objectifs plus efficacement. Selon vos objectifs et la nature de votre portefeuille, vous pouvez choisir entre plusieurs solutions de liquidité. Pour utiliser ces solutions, il est essentiel de travailler avec une équipe qui tiendra compte du crédit dans un contexte de gestion de patrimoine afin de profiter le plus de l'utilisation du crédit dans votre plan.

Comme bien des investisseurs privés, il est possible qu'un pourcentage élevé de votre patrimoine soit investi dans des immobilisations corporelles et dans des placements à long terme. Le crédit peut vous permettre d'accéder aux fonds dont vous avez besoin rapidement et facilement, et ce, que ce soit pour faire face à des dépenses imprévues, profiter de nouvelles occasions ou tout simplement profiter pleinement de votre mode de vie.





UTILISER DES STRATÉGIES DE CRÉDIT POUR VOUS AIDER À ATTEINDRE DES OBJECTIFS DE PLANIFICATION DE PATRIMOINE

S'il est bien utilisé, le crédit peut rehausser votre plan financier afin de vous aider à atteindre vos objectifs financiers plus efficacement. Par exemple, si vous choisissiez d'emprunter pour financer un achat plutôt que de liquider un actif à rendement élevé pour payer votre achat au comptant, vous pourriez bénéficier de rentrées et sorties de fonds plus régulières et éviter les incidences fiscales potentielles. Les stratégies suivantes ne sont que quelques-unes des manières dont le crédit peut vous aider à atteindre vos objectifs de planification de patrimoine.

OPTIMISER LES RENTRÉES ET SORTIES DE FONDS ET LE REVENU

Le crédit peut être un outil pratique et vous permettre d'optimiser vos rentrées et sorties de fonds et votre revenu en :

- favorisant la régularité des rentrées et sorties de fonds cycliques
- atteignant des objectifs de vie et familiaux
- conservant les liquidités pour les imprévus sans épuiser les réserves de liquidités

Si votre revenu provient d'une importante prime unique, de dividendes versés par une société ou d'autres versements intermittents, vous pourriez devoir gruger dans vos réserves de liquidités, vendre des titres pour faire face aux dépenses imprévues ou vous endetter lourdement en utilisant votre carte de crédit. Le recours à ces sources de financement peut se révéler fort inefficace et peu pratique. Si c'est votre cas, vous pourriez songer à utiliser un compte sur marge, un prêt garanti ou une marge de crédit pour vous aider à maintenir le cap dans la poursuite de vos objectifs financiers.

En appariant l'horizon temporel de votre facilité de crédit à votre revenu attendu, vous pourriez favoriser la régularité de vos liquidités au fil du temps.

Il est évident que cette stratégie comporte certains risques et que vous voudrez en discuter avec votre conseiller en gestion de patrimoine avant de prendre une décision. Par exemple, songez à la possibilité que votre prime de fin d'année ou vos dividendes soient inférieurs à ce que vous aviez prévu. Vaut-il la peine d'attendre avant d'effectuer l'achat que vous prévoyez faire ou seriez-vous disposé à assumer le risque? Il est également possible que les déductions d'impôt actuelles ne soient plus offertes dans le futur et vous voudrez donc en parler sérieusement avec votre conseiller fiscal avant de prendre la décision d'emprunter.

FINANCER LES ACHATS D'ACTIFS

Même si vos liquidités suffisent à financer une occasion de placement ou l'achat d'un produit de luxe, l'utilisation du crédit afin de financer l'achat pourrait être plus sensée. L'emprunt à faible coût pour les achats par opposition à la vente d'actifs productifs peut se révéler une stratégie financière prudente.

Par exemple, examinons le scénario possible suivant. Vous cherchiez à acheter une résidence secondaire, mais votre capital est placé dans d'autres placements afin de profiter du taux de rendement offert. L'occasion parfaite d'acheter se présente, mais vous ne pouvez pas ou ne voulez pas liquider rapidement vos placements aux taux actuels du marché. Vous pourriez souhaiter éviter de vendre d'autres actifs afin de financer cet achat, puisqu'une telle vente pourrait entraîner un impôt sur les gains en capital et perturber votre plan de placement patiemment élaboré. Un compte sur marge ou un prêt garanti pourrait vous fournir les fonds dont vous avez besoin à des taux relativement favorables.

De toute évidence, le taux d'intérêt que vous devrez payer sur le prêt sera un point essentiel à considérer lorsque vous examinerez s'il est préférable de vendre des actifs ou encore d'emprunter sur la garantie de ces actifs afin de financer votre achat. De plus, vous devrez tenir compte du risque que la valeur des actifs cédés en garantie de votre prêt puisse diminuer. Assurez-vous de discuter de tous les scénarios possibles avec votre conseiller en planification et votre conseiller fiscal afin de bien comprendre les avantages et les inconvénients du recours au crédit avant de prendre la décision d'emprunter pour financer votre achat. Si vous pouvez établir que le rendement de vos placements sera probablement supérieur au coût du prêt, une telle stratégie pourrait alors être sensée.

UTILISER LE CRÉDIT INTELLIGEMMENT

Le crédit peut être un outil précieux et puissant qui peut vous aider à faire face aux imprévus que la vie vous réserve ou à atteindre vos objectifs. Lorsque vos actifs de placement sont donnés en garantie, il est important de tenir compte du fait que la valeur de certains titres fluctue davantage que celle d'autres titres. Il est également important de tenir compte de la volatilité générale des marchés. Par conséquent, vous devriez toujours garder un gros écart entre le montant que vous empruntez et la valeur de vos titres. Cela aidera à vous protéger contre la nécessité de déposer des fonds ou de vendre des titres si le marché recule. Examinez les stratégies de crédit avec votre équipe de conseillers en gestion de patrimoine afin de déterminer si l'une d'elles peut vous convenir.

L'utilisation du crédit fondé sur des stratégies de levier et qui consiste à emprunter sur vos placements, implique certains risques qui peuvent ne pas convenir à tous les investisseurs. Si la valeur de vos placements diminue il en ira de même pour la valeur de la garantie pour laquelle le prêt vous a été octroyé. Lorsque la valeur de la garantie atteint un seuil qui ne suffit plus à garantir votre prêt, la firme (le prêteur) pourrait alors procéder à un « appel de marge » vous obligeant à déposer des actifs supplémentaires en garantie ou procéder à la vente de certains de vos titres afin de maintenir le niveau de garantie requis dans votre compte.

LE CRÉDIT EST UN OUTIL PRÉCIEUX

Plutôt que de vous départir de placements dans votre portefeuille et de risquer de perturber vos objectifs de placement à long terme, le crédit peut vous permettre d'emprunter des fonds pour vos besoins personnels en garantie du portefeuille que vous détenez déjà. Par exemple, vous pouvez envisager d'avoir recours au crédit aux fins suivantes :

- acheter une résidence de vacances
- acheter une propriété à l'étranger
- financer le démarrage d'une entreprise
- combler des besoins de financement provisoire
- refinancer et consolider une dette à coût élevé
- rénover un bien immobilier commercial
- donner suite à une solution de planification successorale
- acquitter les frais de scolarité
- enrichir sa collection d'objets d'art, de vins ou autre
- acquérir un bateau ou un aéronef
- payer les droits d'adhésion à un club de golf
- acheter des voitures de luxe ou des voitures anciennes



PLANIFICATION SUCCESSORALE POUR LES CITOYENS AMÉRICAINS VIVANT AU CANADA



Beaucoup de gens ne sont pas conscients de leur statut de citoyenneté américaine. Si vous êtes né aux États-Unis ou de parents de citoyenneté américaine, le fait que vous n'ayez pas de passeport américain ou que vous n'ayez jamais vécu ou travaillé aux États-Unis ne signifie pas pour autant que vous n'êtes pas un citoyen américain et que vous êtes dispensé des obligations fiscales américaines.

Si vous êtes né aux États-Unis, vous êtes automatiquement un citoyen américain. Si vous êtes né à l'extérieur des États-Unis de parents de citoyenneté américaine ou de parents américains naturalisés, vous devez consulter les lois américaines sur la citoyenneté en vigueur à votre naissance afin de déterminer si vous êtes un citoyen américain. Même si un seul de vos parents est citoyen américain, vous pourriez avoir obtenu la citoyenneté américaine en vertu des lois à votre naissance. En cas de doute, vous devriez communiquer avec un conseiller juridique, qui pourra examiner votre situation et vous conseiller comme il se doit.

RÉGIMES D'IMPÔT SUR LES TRANSFERTS DE BIENS DES ÉTATS-UNIS ET D'IMPÔT SUR LE REVENU DU CANADA

En examinant quelles stratégies de planification fiduciaire et successorale transfrontalières pourraient être appropriées, il est important de bien comprendre les régimes d'impôt sur les successions et sur le revenu du Canada et des États-Unis qui peuvent avoir une incidence sur le type de planification choisie.

IMPÔT SUR LE REVENU DU CANADA

Le Canada n'a pas de régime d'imposition sur les successions ou les dons; cependant, les actifs transférés par voie de dons de votre vivant ou de legs à votre décès peuvent être assujettis aux règles canadiennes de « disposition réputée » contenues dans la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada. Selon ces règles, vous êtes tenu d'inclure dans votre revenu les gains en capital nets (gains moins pertes) réalisés sur les immobilisations que vous possédez, comme si vous aviez vendu le bien à la date du décès ou à la date du don.

Les transferts directs à un conjoint ou à une fiducie au bénéfice du conjoint admissible canadienne par votre testament sont exonérés de ces règles et peuvent être effectués au coût d'origine de l'actif. Outre les règles de disposition réputée, le revenu gagné au titre des donations du vivant de l'auteur à un conjoint ou à un enfant ou petit-enfant mineur peut déclencher l'application des règles canadiennes d'« attribution du revenu » aux termes desquelles l'auteur du transfert doit payer l'impôt canadien sur ce revenu.

Les États-Unis peuvent imposer des droits de succession américains, un impôt américain sur les dons et un impôt américain sur les transferts intergénérationnels (generation-skipping transfer tax ou GSTT), collectivement désignés sous le nom de régime fiscal américain sur les transferts, aux citoyens américains, peu importe leur lieu de résidence. Par conséquent, la planification successorale pour un citoyen américain au Canada peut être plus complexe, puisque les lois canadiennes et américaines en matière de succession et d'impôt sur le revenu doivent être prises en considération.

IMPÔT SUR LES TRANSFERTS DE BIENS DES ÉTATS-UNIS

Le régime fiscal américain sur les transferts (dons, successions et GSTT) s'applique aux citoyens américains (et, dans certains cas, aux non-citoyens américains) qui transfèrent des actifs par voie de donation du vivant ou de legs au décès.

L'impôt américain sur les dons peut s'appliquer aux donateurs qui font don d'un bien de leur vivant si la valeur excède les montants d'exclusion annuels (c.-à-d., pour 2013, 14 000 \$ US pour les dons à quiconque et 143 000 \$ US pour les dons à un conjoint qui n'est pas citoyen américain). Un nombre illimité de dons peuvent être faits à un conjoint qui est citoyen américain sans entraîner d'impôt américain sur les dons.

Nota : pour ce qui est des citoyens américains, les dons de tout type de bien transféré peuvent être assujettis à l'impôt américain sur les dons, cependant, dans le cas des non-citoyens américains, seuls les dons d'un bien corporel américain peuvent être assujettis à cet impôt. En général, un bien corporel américain est un bien physiquement situé aux États-Unis comme les biens immobiliers américains ainsi que les voitures, les bateaux, les bijoux et les espèces qui se trouvent physiquement aux États-Unis. Pour les citoyens américains seulement, une exemption d'impôt sur les dons à vie (5,25 M\$ US en 2013) peut être utilisée afin d'éliminer l'impôt américain sur les dons sur des dons imposables. Cependant, l'utilisation de cette exemption à vie réduit leur exemption d'impôt américain sur les successions dollar pour dollar.

L'impôt américain sur les successions peut s'appliquer sur la juste valeur marchande des actifs détenus à votre décès. Chaque citoyen

américain a droit à un crédit unifié pour 2013 de 2 045 800 \$ US au titre de l'impôt américain sur les successions, ce qui se traduit par une exemption d'impôt américain sur les successions de 5,25 M\$ US. Par conséquent, l'impôt américain sur les successions ne vise que les citoyens américains dont la valeur de leur succession est supérieure à l'exemption. En ce qui concerne les non-citoyens américains, l'impôt américain sur les successions ne peut s'appliquer que s'ils décèdent alors qu'ils détiennent des biens situés aux États-Unis (des actifs qui ont un lien américain ou un emplacement américain, par exemple, des actions dans une société américaine, un bien immobilier américain ou des liquidités dans un compte d'un courtier américain) dont la valeur est supérieure à 60 000 \$ US et si la valeur de leurs actifs partout dans le monde est supérieure à 5,25 M\$ US. Ceci est dû au fait que les non-citoyens américains ont droit à un crédit unifié au prorata fondé sur le ratio de la valeur de leurs actifs situés aux États-Unis par rapport à la valeur de leur succession mondiale.

La GSTT peut s'appliquer aux dons ou aux legs imposables faits par un citoyen américain ou un non-citoyen américain afin de « sauter des générations » (p. ex. les petits-enfants, les arrière-petits-enfants et les descendants plus éloignés). Pour les non-citoyens américains, seuls les dons ou legs imposables de biens corporels américains peuvent être assujettis à la GSTT. La GSTT peut s'appliquer en plus de l'impôt américain sur les successions ou sur les dons. Une exemption de GSTT de 5,25 M\$ US peut être utilisée par les citoyens américains et les non-citoyens américains au titre des transferts imposables effectués au cours de leur vie ou après leur décès.

STRATÉGIES DE PLANIFICATION SUCCESSORALE USUELLES POUR LES CITOYENS AMÉRICAINS VIVANT AU CANADA

Le tableau suivant résume les stratégies de planification successorale, testamentaire et fiduciaire transfrontalière usuelles que les citoyens américains au Canada peuvent utiliser afin de différer, réduire ou possiblement éliminer l'impôt américain sur les dons, l'impôt américain sur les successions ou la GSTT.

	Pour chaque conjoint lorsque tous les deux sont citoyens américains	Pour un conjoint qui est un citoyen américain dont le conjoint non-citoyen américain peut être le survivant	Pour un conjoint non-citoyen américain dont le conjoint qui est un citoyen américain peut être le survivant
Dispositions de transférabilité	✓		
Fiducie testamentaire à l'abri de l'impôt?	✓	✓	
Dons du vivant	✓	✓	✓
Fiducie multigénérationnelle	✓	✓	✓
Fiducie d'assurance vie irrévocable (FAVI)	✓	✓	✓
Don de bienfaisance	✓	✓	✓
Crédit pour personne mariée		✓	
Fiducie américaine admissible (Qualified Domestic Trust ou QDOT)		✓	
Fiducie testamentaire au bénéfice du conjoint admissible au Canada	✓	✓	✓



L'impôt américain sur les successions et sur les dons pour 2013 est fondé sur des taux d'imposition progressifs, sous réserve d'un taux maximal de 40 %, qui est atteint lorsque la valeur des dons ou de la succession imposables dépasse 1 M\$ US. La GSTT est prélevée à un taux d'imposition uniforme correspondant au taux marginal le plus élevé entre l'impôt sur les successions et l'impôt sur les dons au cours de l'année donnée (40 % à compter de 2013).

DISPOSITIONS DE TRANSFÉRABILITÉ

Les dispositions de transférabilité entrées en vigueur en 2011 permettent à un conjoint survivant qui est un citoyen américain d'utiliser l'exemption d'impôt américain sur les successions ou sur les dons que le conjoint décédé n'a pas utilisée ainsi que la sienne. Les dispositions ne visent que les couples où les deux conjoints sont citoyens américains et ne s'appliquent que lorsqu'un choix est fait dans la déclaration d'impôt sur les successions des États-Unis du premier conjoint à décéder.

Dans le cas d'un conjoint qui décède en 2013, les dispositions de transférabilité offrent au conjoint survivant qui est un citoyen américain la possibilité de transférer jusqu'à 10,50 M\$ US du patrimoine à ses bénéficiaires (c.-à-d. 5,25 M\$ US de l'exemption d'impôt américain sur les successions ou sur les dons non utilisée de son conjoint décédé avant lui et 5,25 M\$ US de sa propre exemption). Les exemptions non utilisées ne peuvent pas être utilisées afin de faire des dons ou des legs intergénérationnels.

FIDUCIE TESTAMENTAIRE À L'ABRI DE L'IMPÔT

Une fiducie testamentaire à l'abri de l'impôt, connue également sous le nom de « fiducie d'évitement fiscal » ou « fiducie A/B », est un type de fiducie testamentaire irrévocable établie par un citoyen américain par le truchement de son testament afin de mettre les actifs qui y sont transférés et la croissance future à l'abri de l'impôt américain sur les successions. Les bénéficiaires, pouvant être votre conjoint, vos enfants ou vos petits-enfants, auront un accès limité au capital de la fiducie. Le revenu généré par la fiducie peut être versé à un bénéficiaire; cependant, les distributions de capital ne

sont autorisées que pour la santé, les études, le soutien et l'entretien (les « standards vérifiables »).

La valeur des actifs jusqu'à l'exemption d'impôt américain sur les successions du conjoint qui est un citoyen américain décédé peut être transférée à la fiducie testamentaire à l'abri de l'impôt américain sur les successions. Le reliquat des actifs peut être transféré à un conjoint survivant directement ou par voie d'une fiducie au bénéfice du conjoint adéquatement structurée. Si le conjoint survivant est un citoyen américain, une déduction pour personne mariée illimitée peut être utilisée pour transférer les actifs à l'abri de l'impôt américain sur les successions. Cependant, si le conjoint survivant n'est pas un citoyen américain, le crédit pour personne mariée ou une fiducie américaine admissible (QDOT), dont il est question ci-après, peut être utilisé.

CRÉDIT POUR PERSONNE MARIÉE

Le crédit pour personne mariée peut être demandé par un citoyen américain ou un conjoint non-citoyen américain qui transfère des actifs à son décès directement à un conjoint non-citoyen américain ou à une fiducie au bénéfice du conjoint. La demande de crédit pour personne mariée permet de transférer environ 10,36 M\$ US d'actifs à l'abri de l'impôt américain sur les successions au conjoint survivant directement ou à une fiducie au bénéfice du conjoint. Un montant de 5,25 M\$ US peut être transféré en utilisant le crédit unifié maximum de 2 045 800 \$ US, et un montant de 5,11 M\$ US (c.-à-d. un montant de 2 045 800 \$ US divisé par le taux maximal d'impôt américain sur les successions de 40 %) peut être transféré en utilisant le crédit pour personne mariée.

FIDUCIE QDOT

Une fiducie QDOT est un type de fiducie qui peut être établie afin de transférer des actifs à votre conjoint survivant non-citoyen américain à votre décès en vue de différer l'impôt américain sur les successions grâce à une déduction pour personne mariée illimitée. Votre conjoint doit être l'unique bénéficiaire de la fiducie.

Si vous décidez de demander le crédit pour personne mariée, vous ne pouvez transférer aucun actif à une QDOT. Puisqu'il est possible d'éliminer l'impôt américain sur les successions sur les actifs jusqu'à concurrence de 10,36 M\$ US en demandant votre exemption d'impôt américain sur les successions et le crédit pour personne mariée, la QDOT n'est généralement prise en considération que si la valeur de votre succession est supérieure à ce montant.

Le report de l'impôt américain sur les successions est valable jusqu'à ce que des distributions de capital de la fiducie soient effectuées ou jusqu'au décès du conjoint survivant. L'impôt américain sur les successions payable à ce moment est calculé selon les taux d'imposition en vigueur au cours de l'année du report d'impôt (c.-à-d. l'année où le conjoint qui est un citoyen américain est décédé).

DONS DU VIVANT

Les citoyens américains et les non-citoyens américains peuvent envisager de faire un don d'actifs avant leur décès afin de réduire au minimum ou d'éliminer leur exposition à l'impôt américain sur les successions. Avant de faire un don, examinez si ce don sera assujéti à l'impôt américain sur les dons ou à la GSTT ou encore aux règles canadiennes de disposition réputée et d'attribution du revenu. Aux fins de l'impôt canadien, il y a disposition réputée sur les dons faits à toute autre personne qu'un conjoint et les règles d'attribution peuvent s'appliquer sur le revenu futur et les gains en capital réalisés sur les dons faits à votre conjoint et aux enfants et petits-enfants qui sont mineurs.

Les stratégies usuelles de donation pour les citoyens américains dont les actifs sont supérieurs à 5,25 M\$ US comprennent les dons annuels aux enfants, aux petits-enfants et à un conjoint non-citoyen américain qui ne dépassent pas les exclusions annuelles (c.-à-d. 14 000 \$ US pour les enfants et les petits-enfants et 143 000 \$ US pour un conjoint non-citoyen américain).

Puisqu'un conjoint non-citoyen américain est assujéti à l'impôt américain sur les successions sur les actifs situés aux États-Unis seulement, il pourrait être approprié de faire don de ces actifs et de recevoir d'abord des dons d'actifs de l'extérieur des États-Unis. N'oubliez pas que le don d'un actif situé aux États-Unis qui est un bien corporel américain sera assujéti à l'impôt américain sur les dons si la valeur est supérieure aux seuils annuels d'exclusion.

Lorsque les deux conjoints sont citoyens américains, il est possible de recourir au partage du don. Dans ce cas, un conjoint qui est un citoyen américain finance le montant total du don (c.-à-d. 28 000 \$ US) avec ses actifs; cependant, chaque conjoint qui est un citoyen américain est considéré comme ayant fait une moitié du don (c.-à-d. 14 000 \$ US), ce qui constitue un montant se trouvant dans la limite du montant d'exclusion annuel.

Les citoyens américains peuvent également faire des paiements directs pour le compte des enfants et des petits-enfants à des organismes éducatifs pour les frais de scolarité (p. ex. les frais d'études postsecondaires) ou à des fournisseurs de soins médicaux pour des services médicaux (p. ex. des appareils orthodontiques). Ces paiements peuvent être supérieurs aux montants d'exclusion annuels, puisqu'ils ne sont pas considérés comme des dons.

Puisque les dons reçus par vos bénéficiaires peuvent être assujétiés à l'impôt américain sur les successions aux mains de vos bénéficiaires et que vous pourriez ne pas être à l'aise à l'idée de faire des donations plus considérables et de renoncer au contrôle d'une part importante de votre patrimoine, vous pourriez envisager de faire des dons à une fiducie multigénérationnelle.

FIDUCIE MULTIGÉNÉRATIONNELLE

Une fiducie multigénérationnelle (parfois appelée fiducie de transfert intergénérationnel) est un type spécial de fiducie irrévocable qui optimise le montant du patrimoine pouvant être transféré de génération à génération sans exposer ce montant et toute croissance future à l'impôt américain sur les successions.

Une fiducie multigénérationnelle peut être établie de votre vivant à titre de fiducie entre vifs ou de fiducie testamentaire en incluant des dispositions dans votre testament afin d'en créer une à votre décès. L'impôt américain sur les dons, l'impôt américain sur les successions ou la GSTT peuvent être payables sur les dons ou les legs faits à une fiducie multigénérationnelle, sauf si vous pouvez réduire ou éliminer l'impôt grâce à votre exemption d'impôt sur les dons à vie ou aux exclusions d'impôt sur les dons annuelles.

Il est impératif qu'une fiducie multigénérationnelle soit bien structurée. Discutez avec votre conseiller fiscal transfrontalier ou juridique de la pertinence d'utiliser une fiducie multigénérationnelle dans votre planification successorale.

FIDUCIE D'ASSURANCE VIE IRRÉVOCABLE (FAVI)

Les citoyens américains et les non-citoyens américains qui détiennent personnellement une police d'assurance vie ou des « attributs du droit de propriété » dans la police doivent inclure la prestation de décès au titre de la police dans leur succession mondiale aux fins du calcul de l'impôt américain sur les successions. Les « attributs du droit de propriété » peuvent inclure le fait d'avoir la capacité de désigner ou changer les bénéficiaires, emprunter en donnant la police en garantie, accéder à la valeur de rachat de la police et céder ou annuler la police. Une fiducie d'assurance vie irrévocable est une fiducie entre vifs établie pour la détention de la propriété de la police d'assurance afin de réduire votre exposition à l'impôt américain sur les successions, que vous pourriez avoir autrement créée ou augmentée par la détention personnelle d'une police d'assurance vie.



Il pourrait y avoir des questions relatives à l'impôt sur le revenu canadien et américain, à l'impôt américain sur les transferts de biens et à l'impôt américain sur la taxe d'accise à prendre en considération lorsque des citoyens américains détiennent une police d'assurance vie canadienne ou établissent et financent une FAVI. Par conséquent, il est important de communiquer avec un conseiller fiscal ou juridique transfrontalier pour obtenir des conseils. Celui-ci vous aidera à évaluer si une réduction de votre assujettissement à l'impôt américain sur les successions à l'aide d'une FAVI l'emporte sur les coûts d'établissement d'une telle fiducie et les frais annuels associés à son maintien.

FIDUCIE TESTAMENTAIRE AU BÉNÉFICE DU CONJOINT ADMISSIBLE AU CANADA

Une fiducie testamentaire au bénéfice du conjoint admissible au Canada est un type spécial de fiducie au bénéfice du conjoint au Canada établie par le truchement de votre testament au profit de votre conjoint survivant, qui peut protéger les actifs transférés et la croissance future de l'impôt américain sur les successions tout en bénéficiant de l'imposition canadienne avantageuse.

Si une telle fiducie est bien structurée, elle permet une exemption des règles canadiennes de disposition réputée qui s'appliqueraient par ailleurs lorsque les actifs sont transférés à la fiducie et à chaque 21^e anniversaire de l'existence de la fiducie. Même si personne d'autre que le conjoint survivant ne peut être bénéficiaire de la fiducie et obtenir toute partie du capital de la fiducie de son vivant, des restrictions peuvent être imposées quant à la capacité du conjoint survivant à accéder au capital de la fiducie afin de la préserver au profit des autres bénéficiaires, comme les enfants et les petits-enfants.

Les actifs transférés à la fiducie et la croissance future peuvent être protégés de l'impôt américain sur les successions, à la condition que l'accès au capital de la fiducie soit limité aux paiements pour les standards vérifiables relatifs à la santé, à l'éducation, au soutien et à l'entretien.

À titre de fiducie testamentaire, l'imposition canadienne est fondée sur des taux d'imposition progressifs plutôt que sur le taux d'imposition marginal maximal. Cependant, dans le budget 2013, le gouvernement fédéral a manifesté son intention d'évaluer diverses mesures qui viseraient à éliminer l'avantage fiscal quant à l'application du taux d'impôt progressif au revenu de ces fiducies. Cette intention découle d'une inquiétude face au potentiel de croissance des fiducies testamentaires établies principalement pour des motifs de réduction d'impôt et qui aurait un effet négatif quant à l'assiette fiscale (du gouvernement). Un document de consultation a été rendu public afin d'offrir aux parties intéressées la possibilité de soumettre leurs commentaires.

PLANIFICATION POUR LE FUTUR

La planification successorale pour un citoyen américain au Canada doit tenir compte des lois fiscales et successorales canadiennes et américaines. Si certains membres de votre famille ne sont pas citoyens américains, la planification est plus complexe. Le présent article a présenté certaines stratégies de planification successorale, testamentaire et fiduciaire transfrontalières usuelles qui peuvent être envisagées afin de réduire l'exposition à l'impôt américain sur les successions. Cependant, cet article ne vous est proposé qu'à titre informatif. Il n'a pas pour but de vous offrir des conseils fiscaux ou juridiques. Les renseignements sur l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les successions aux États-Unis ne sont fournis qu'à des fins fédérales américaines et n'abordent pas des questions particulières propre à chaque état. Bien que de nombreuses règles et stratégies puissent s'appliquer aux détenteurs d'une carte verte américaine et aux résidents américains, cet article n'aborde pas précisément la planification pour ces personnes. Il est essentiel que vous obteniez des conseils professionnels d'un conseiller fiscal ou juridique agréé spécialisé en impôt transfrontalier et en planification fiscale transfrontalière avant d'agir par rapport à toute information fournie dans cet article. Ainsi, votre situation particulière sera prise en considération comme il se doit et vos décisions seront fondées sur la plus récente information qui soit.

DONS DE BIENFAISANCE

Les dons de bienfaisance de votre vivant ou par le truchement de votre testament peuvent réduire votre exposition à l'impôt américain sur les successions.

Les citoyens américains peuvent faire des dons de bienfaisance (qui ne sont pas assujettis à l'impôt américain sur les dons et réduisent le montant des actifs de leur succession) ou des legs de bienfaisance (qui peuvent être déduits du calcul de leur impôt américain sur les successions à payer). Les dons ou legs de bienfaisance doivent être faits à des organismes de bienfaisance étrangers ou américains admissibles. Les mêmes avantages peuvent être obtenus par un non-citoyen américain, sauf que celui-ci doit faire des dons ou legs d'actifs situés aux États-Unis seulement et que ceux-ci ne peuvent être que destinés à des organismes de bienfaisance américains admissibles.

Élaborer votre plan successoral afin de subvenir aux besoins d'un bénéficiaire handicapé peut poser un certain nombre de difficultés uniques.



PLANIFICATION SUCCESSORALE POUR LES BÉNÉFICIAIRES HANDICAPÉS

Il est essentiel d'avoir un plan successoral qui tienne compte de votre situation personnelle et financière, et vous devriez le mettre à jour au fur et à mesure que votre situation change. La protection des intérêts d'un conjoint, des enfants ou d'autres membres de la famille est généralement une priorité lorsque vous rencontrez votre conseiller juridique afin de discuter de votre plan successoral. Vous voulez vous assurer du bien-être de vos personnes chères au moment présent, pendant la durée de votre vie et après votre décès.

Un plan successoral bien conçu peut vous procurer la tranquillité d'esprit de savoir que les actifs que vous avez travaillé fort à accumuler passeront à vos héritiers selon vos volontés. Ce plan peut également intégrer des solutions personnalisées adaptées aux besoins particuliers de vos amis et des membres de votre famille. Une telle personnalisation peut être particulièrement importante si vous désirez faire bénéficier une personne ayant un handicap.

Un souci majeur dans le cadre d'une planification en faveur d'une personne invalide est le bien-être financier de celle-ci. Le fait de connaître les sources de revenus de votre bénéficiaire et de savoir s'il touche des prestations d'invalidité du gouvernement aura une incidence importante sur la manière dont vous devriez élaborer votre plan successoral.

EST-CE QUE LE FAIT DE TOUCHER UN HÉRITAGE AURA UNE INCIDENCE SUR LES PRESTATIONS DU GOUVERNEMENT QUE MON BÉNÉFICIAIRE REÇOIT?

Ce qu'il advient à la suite du décès de la personne qui offre le soutien financier dépend de la manière dont l'héritage est transféré au bénéficiaire. En règle générale, les gouvernements provinciaux fixent des limites sur les actifs qu'un particulier peut détenir et sur le revenu annuel qu'il peut

toucher lorsque celui-ci reçoit des prestations d'invalidité du gouvernement. Néanmoins, il existe des manières de structurer un héritage susceptible de contribuer à atténuer les répercussions de ces limites.

Vous trouverez ci-après des exemples de certains moyens fréquemment utilisés afin de structurer un héritage et quelques facteurs à prendre en considération au moment de choisir une structure particulière.

DON PUR ET SIMPLE

Si vous songez à faire un don pur et simple, il est intéressant de souligner que certains types de biens peuvent faire l'objet d'une exonération aux fins de l'évaluation de l'admissibilité de votre bénéficiaire à des prestations du gouvernement. Par exemple, selon le lieu de résidence de votre bénéficiaire, le don d'une propriété destinée à servir de résidence principale, ou d'une voiture qui sera le véhicule principal du bénéficiaire, pourrait faire en sorte que ces biens soient considérés comme étant exonérés.

Par ailleurs, si vous envisagez de donner une somme d'argent à un bénéficiaire, le don pourrait être considéré comme un bien exonéré s'il est affecté à l'achat de biens et de services liés aux limitations fonctionnelles et approuvés au préalable.



Il existe de nombreuses façons de structurer l'héritage de votre bénéficiaire et vous n'êtes pas limité à ne recourir qu'à une seule.

dont ils le seront. Souvent, ces précisions vous aideront à réaliser votre souhait d'assurer une sécurité financière à votre bénéficiaire. La structure de la fiducie peut également avoir des conséquences fiscales favorables, comme le fractionnement du revenu. Assurez-vous de discuter du mode de vie de votre bénéficiaire et de ses besoins futurs avec votre conseiller juridique. Ainsi, vous serez mieux en mesure de déterminer la manière de structurer la fiducie afin que vos bénéficiaires puissent avoir accès à un revenu et à du capital au moment voulu et d'une manière efficace sur le plan fiscal, et ce, sans compromettre leurs prestations gouvernementales.

PRODUIT D'ASSURANCE VIE

Si vous désirez désigner une personne invalide comme bénéficiaire au titre de votre police d'assurance vie, sachez que de nombreux programmes gouvernementaux provinciaux prévoient une limite relativement aux fonds provenant du produit d'une assurance vie. Certains territoires imposent un plafond à vie sur l'ensemble des fonds combinés pouvant provenir des fiducies et des polices d'assurance vie. Les fonds en excédent de ces plafonds peuvent compromettre le droit de votre bénéficiaire à un soutien du revenu et à d'autres prestations.

FONDS DÉTENUS DANS UNE FIDUCIE

Les programmes de soutien aux personnes invalides des gouvernements provinciaux permettent souvent aux bénéficiaires de toucher des fonds en fiducie, sous réserve de certains plafonds, ou de transférer les fonds qu'ils touchent dans une fiducie dans un délai précis. La valeur du capital de ces fonds et les revenus de placement que ceux-ci génèrent pourraient être exonérés tant qu'ils sont placés en fiducie et à la condition qu'ils ne dépassent pas les plafonds prévus. Cependant, selon le programme de soutien du revenu en question, les fonds peuvent être inclus dans le revenu annuel admissible de votre bénéficiaire lorsqu'ils sont retirés de la fiducie. N'oubliez pas ceci si vous songez à placer vos fonds dans une fiducie.

L'imposition des actifs de la fiducie et les conséquences potentielles pour votre bénéficiaire peuvent être un facteur important à prendre en considération au moment d'élaborer votre plan successoral. La structure de la fiducie peut vous permettre de préciser la manière dont vous souhaitez que les actifs soient gérés et qui en assurera la gestion ainsi que le moment où ils seront distribués et la manière

FIDUCIES ENTièrement DISCRÉTIONNAIRES OU FIDUCIES HENSON

Une fiducie Henson est un genre de fiducie discrétionnaire qui accorde au fiduciaire une discrétion absolue sur les actifs de la fiducie et ne l'oblige pas à effectuer des versements au titre du revenu ou du capital au bénéficiaire. La fiducie peut être établie de votre vivant ou selon les modalités de votre testament.

Sous réserve des modalités des programmes gouvernementaux provinciaux particuliers, les actifs détenus dans ce type de fiducie peuvent être considérés comme exonérés et il pourrait être possible de dépasser les plafonds applicables aux autres types de fiducie. Ainsi, les actifs pourraient s'accumuler dans la fiducie Henson, sans compromettre les prestations gouvernementales du bénéficiaire. Cependant, si le fiduciaire choisit d'effectuer un paiement pour le compte du bénéficiaire, le revenu reçu de la fiducie pourrait ne pas être considéré comme exonéré. Veuillez consulter les modalités du programme visant votre bénéficiaire, puisqu'il pourrait être possible que le revenu de la fiducie versé par la fiducie demeure exonéré s'il est utilisé à des fins autorisées particulières, comme l'achat d'articles associés à une invalidité ou une cotisation à un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI). Votre conseiller juridique peut vous conseiller sur la manière de vous assurer qu'une fiducie est admissible à titre de fiducie entièrement discrétionnaire.

RÉGIME ENREGISTRÉ D'ÉPARGNE-INVALIDITÉ (REEI)

Dans la plupart des provinces, les fonds détenus dans un REEI sont exonérés, en totalité ou en partie, à titre de revenu ou d'actifs aux fins de la détermination de l'admissibilité à des prestations d'invalidité du gouvernement.

Un REEI peut s'avérer une composante précieuse de votre plan successoral si votre planification vise un bénéficiaire handicapé. Une subvention et un bon peuvent également être offerts par le gouvernement, selon l'âge et le revenu familial net du bénéficiaire, afin de compléter les cotisations au REEI. Cependant, de nombreuses règles régissent l'exploitation des REEI, notamment la possibilité que la subvention ou le bon du gouvernement soient perdus, selon la manière et le moment où les retraits du régime sont effectués. Songez au moment où votre bénéficiaire aura vraisemblablement besoin d'un revenu dans le futur et discutez avec votre conseiller en gestion de patrimoine pour savoir si un REEI permettra ou non à votre bénéficiaire d'accéder aux fonds dont il aura besoin.

ACTIFS D'UN REER OU D'UN FERR

Si vous désirez faire bénéficier un enfant ou un petit-enfant atteint d'un handicap physique ou mental qui dépend financièrement de vous, songez à le désigner comme le bénéficiaire de votre REER ou FERR. Votre enfant ou petit-enfant pourrait être en mesure de transférer ces actifs à son REER ou son FERR, avec report d'imposition, sans égard à son âge. Ces actifs ne seront pas transférés par l'entremise de votre succession selon les modalités de votre testament et ne seront donc pas inclus dans le calcul des frais d'homologation.

Les actifs détenus dans un REER ou un FERR pourraient ne pas être considérés comme des actifs exonérés aux fins de la préservation du droit de votre bénéficiaire aux prestations d'invalidité provinciales. S'il s'agit d'un problème pour votre bénéficiaire, sachez qu'il existe une solution possible. En effet, il est possible de transférer le produit du REER ou du FERR d'une personne décédée au REEI de l'enfant ou du petit-enfant à la charge financière de la personne décédée. L'avantage, tel que mentionné plus tôt, c'est que les actifs détenus dans un REEI et le revenu tiré d'un REEI peuvent être considérés comme exonérés aux fins de la préservation des prestations du gouvernement. Le bénéficiaire peut « mettre à l'abri » les cotisations à concurrence de 200 000 \$ dans le REEI, en plus des revenus de placement et des gains en capital générés dans le régime.



LORSQUE DES PRESTATIONS GOUVERNEMENTALES NE SONT PAS NÉCESSAIRES

Si la famille détient suffisamment d'actifs pour subvenir aux besoins d'une personne invalide pour le reste de sa vie et que les prestations gouvernementales ne sont pas une priorité, les plafonds n'ont alors pas d'importance. Dans ce cas, vous pourriez vouloir créer une fiducie personnalisée et définir les circonstances précises dans lesquelles le bénéficiaire pourra toucher le revenu de la fiducie et le capital. Par exemple, si votre bénéficiaire jouit de toutes ses facultés mentales et n'a pas de capacité limitée de gagner un revenu, il pourrait bénéficier d'un legs direct et l'utiliser comme bon lui semble pour améliorer son mode de vie, cotiser à un compte d'épargne libre d'impôt ou investir pour ses besoins futurs. Il pourrait ne pas être nécessaire d'assortir l'utilisation des fonds de paramètres et votre planification pourrait être personnalisée selon les besoins de votre bénéficiaire.

ÉVALUER VOS OPTIONS

Il existe de nombreuses façons de structurer l'héritage de votre bénéficiaire et vous n'êtes pas limité à ne recourir qu'à une seule. Votre plan successoral pourrait intégrer plusieurs stratégies, selon la situation de votre bénéficiaire.

Chaque stratégie comporte des avantages et des inconvénients ainsi que des points particuliers que vous devez prendre en considération. Par exemple, si vous décidez qu'une fiducie Henson est une solution appropriée, vous devrez trouver un fiduciaire compétent. La personne ou l'organisation que vous nommerez détiendra le titre valable en droit des actifs de la fiducie et devra agir dans l'intérêt du



bénéficiaire, selon les dispositions de la fiducie. Elle devra assumer de nombreuses responsabilités et la nomination pourrait être à long terme. Tenez compte de l'expérience et de l'aptitude de votre fiduciaire pour la tâche, de son lieu de résidence, de son âge, dans le cas d'une personne, et de sa volonté à agir en cette qualité.

Songez à la destination éventuelle des fonds au décès de votre bénéficiaire. Avez-vous pensé à d'autres bénéficiaires? Par exemple, les actifs dans un REEI appartiennent légalement au bénéficiaire et, à son décès, le solde des fonds du régime sera transféré selon les modalités de son testament. Si le bénéficiaire est un mineur ou s'il n'est pas apte mentalement à faire un testament, les fonds du REEI

pourraient être transférés conformément aux lois sur les successions non testamentaires de la province où réside le bénéficiaire. Cela signifie que les fonds pourraient se retrouver dans les mains de personnes que vous n'avez pas l'intention de voir tirer ce bénéfice. Dans ce cas, vous pourriez vouloir rechercher d'autres stratégies qui vous permettront de rediriger les fonds vers d'autres bénéficiaires, comme le recours à une fiducie.

Votre conseiller fiscal et juridique peut vous conseiller sur les conséquences potentielles des diverses options et vous aider à prendre une décision.



POINTS PARTICULIERS À PRENDRE EN CONSIDÉRATION DANS LE CADRE DE LA PLANIFICATION POUR UNE PERSONNE INVALIDE

De nombreux facteurs influenceront sur votre décision relativement à la manière de structurer votre plan successoral si vous planifiez pour le bénéfice d'une personne invalide. Vous pourriez devoir tenir compte des facteurs suivants :

- est-ce que la personne pour qui je planifie est un mineur ou un adulte?
- est-ce que mon bénéficiaire adulte jouit de toutes ses facultés mentales? Dans la négative, est-ce qu'un tuteur nommé par les tribunaux se charge de lui prodiguer des soins personnels ou de s'occuper de ses biens et de prendre des décisions financières pour son compte?
- est-ce que mon bénéficiaire a une source de revenus? Est-ce que son invalidité l'empêche de gagner un revenu ou sa capacité à gagner un revenu est-elle limitée?
- quels sont les besoins de revenu actuels et futurs de mon bénéficiaire? Est-ce que ces besoins changeront plus tard au cours de sa vie?
- est-ce que mon bénéficiaire touche des prestations d'invalidité du gouvernement provincial en raison de son handicap?

Réfléchissez à chacune des questions ci-dessus et discutez des réponses avec votre conseiller juridique afin de vous assurer que votre plan successoral vous aidera à subvenir aux besoins de vos bénéficiaires comme vous le souhaitez.

UNE INTRODUCTION AU REEI

Le gouvernement canadien a créé le régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI) afin d'aider les familles à économiser en vue de pouvoir répondre aux besoins futurs de leurs proches atteints d'un handicap.

Une personne invalide ou le parent ou le tuteur d'une personne invalide pourrait pouvoir établir un REEI pour la personne invalide. Les cotisations ne sont pas déductibles d'impôt, mais les revenus de placement s'accumulent avec report d'imposition. Les retraits sont imposables entre les mains du bénéficiaire.

Pour être admissible à titre de bénéficiaire d'un REEI, la personne doit satisfaire aux critères suivants :

- être admissible au crédit d'impôt fédéral pour personnes invalides
- être un résident canadien
- posséder un numéro d'assurance sociale valide
- être âgé de moins de 60 ans.

Quiconque peut verser des cotisations à un REEI jusqu'à la limite cumulative à vie de 200 000 \$ par bénéficiaire du REEI. Afin de contribuer à accélérer la croissance d'un REEI, le gouvernement offre des subventions et des bons à concurrence de certaines limites annuelles. Le montant de la subvention et du bon dépend de ces plafonds ainsi que de l'âge du bénéficiaire et du revenu familial net.

Il n'y a pas de plafond de cotisation annuel; donc, en théorie, un parent ou un conjoint pourrait verser une seule cotisation de 200 000 \$ afin de profiter de la croissance du placement en franchise d'impôt. Cependant, il pourrait être opportun de répartir les cotisations afin de bénéficier des subventions du gouvernement, puisque les subventions ne sont pas versées au régime dans les années à venir pour les cotisations des années passées.



L'INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE NUIT-IL AU RENDEMENT?

L'une des préoccupations courantes concernant l'investissement socialement responsable (ISR) concerne le prix de la responsabilité sociale, qui diminuerait à coup sûr le rendement des investissements. Une étude exhaustive de la recherche empirique remet ce postulat en question. Le présent article remet en question le mythe des baisses de rendement à long terme pour les adeptes de l'ISR et offre un survol de la recherche actuelle à ce sujet.

INTRODUCTION

L'investissement socialement responsable (ISR) se pratique depuis plus d'un siècle. Dès le début ou presque, les praticiens, les théoriciens et le public investisseur se sont demandé si l'inclusion de considérations sociales et environnementales dans le processus décisionnel en matière d'investissement nuisait aux rendements.

La réponse à cette question est au coeur de l'avenir de l'ISR. Si l'ISR produit effectivement des rendements inférieurs, il ne sera alors jamais plus qu'un marché de créneau, attirant seulement les investisseurs qui, armés de solides convictions à l'égard des entreprises dans lesquelles ils veulent investir, acceptent de diminuer leurs attentes en matière de richesse matérielle pour apaiser leurs préoccupations. Si, par contre, on peut démontrer que l'ISR produit des rendements d'investissement supérieurs, il se taillera alors une place dans le marché et les gestionnaires de portefeuille traditionnels intégreront progressivement les principes de l'ISR dans leurs processus d'investissement afin de gonfler les rendements. Enfin, si la recherche démontre qu'il n'y a pas de différence importante entre le rendement des fonds ISR et celui des fonds de placement traditionnels, l'ISR se placera au rang de solution de rechange légitime pour les investisseurs qui croient que les entreprises devraient être tenues responsables de leurs pratiques sociales et environnementales.





Les détracteurs de l'ISR affirment que l'application de considérations non financières, comme les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), au processus d'investissement donne nécessairement des rendements inférieurs en raison de la réduction du nombre de possibilités d'investissement. Selon la théorie moderne du portefeuille, cette position, énoncée sommairement, veut que des portefeuilles de placement bâtis à partir d'un ensemble de 2 000 entreprises, par exemple, soient plus rentables (c.-à-d. qu'ils auront un rendement prévu supérieur ou une volatilité attendue inférieure) que les portefeuilles construits à partir d'un ensemble de 1 500 entreprises. Autrement dit, l'ISR évolue dans un univers de placement plus réduit et produit donc des rendements attendus ajustés au risque inférieurs.

Les tenants de l'ISR admettent d'emblée que le fait d'appliquer des critères d'ESG réduit les possibilités d'investissement – après tout, la raison d'être de l'ISR est d'exclure les entreprises « irresponsables » – mais font valoir que leur intégration dans le processus d'investissement offre des avantages qui compensent largement la perte de rentabilité du portefeuille résultant de la limitation des possibilités de placement. Les investisseurs socialement responsables croient que l'intégration de facteurs ESG dans le processus d'investissement éliminera les entreprises dont le rendement prévu est inférieur à celui de leurs concurrents. Les entreprises exclues sont engagées dans des activités ou des pratiques non durables qui, avec le temps, les rendront moins rentables.¹ Autrement dit, les sociétés qui adoptent la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) offriront de meilleurs résultats financiers que leurs concurrents, alors que les participants au marché négligent systématiquement ces facteurs positifs. Par conséquent, les promoteurs de l'ISR font valoir que toute perte de rentabilité du portefeuille à cause d'un choix plus restreint de placements est largement compensée par les caractéristiques attrayantes des entreprises restantes.

Un troisième point de vue, qui n'a pas beaucoup retenu l'attention à ce jour, stipule que, dans des conditions normales, il ne devrait pas y avoir de différence significative entre le rendement à long terme d'un vaste éventail de fonds ISR et celui d'un autre vaste univers de fonds de placement traditionnels, lorsqu'ils sont gérés avec un mandat comparable. Ce point de vue s'appuie sur trois prémisses :

- l'intégration de facteurs ESG dans le processus d'investissement, dans la mesure où elle emploie une démarche dite des « meilleurs du secteur »,² réduit l'univers de placements de façon aléatoire;
- le nombre de titres éliminés par l'intégration de critères ESG est restreint;
- la réduction de l'univers d'investissement n'entraîne pas une perte importante de la rentabilité des portefeuilles bâtis à partir de ce dernier.

Les défenseurs de ce point de vue se sont dissociés des débats idéologiques sur le rendement, meilleur ou pire, des fonds ISR par rapport aux fonds de placement traditionnels. Ils sont plutôt d'avis qu'on ne devrait s'attendre à aucune différence de rendement et que les mérites de l'ISR reposent entièrement sur les désirs des investisseurs particuliers. Selon cette opinion, l'ISR n'impose pas de dilemme faustien entre la conscience et le portefeuille des gens; il s'agirait plutôt d'une méthode d'investissement légitime qui peut produire un rendement comparable à celui de fonds de placement qui n'appliquent pas officiellement de principes d'investissement socialement responsable.

Au vu de ces théories divergentes, la question du rendement des portefeuilles d'ISR en comparaison de celui des portefeuilles traditionnels est, au bout du compte, de nature empirique. Les recherches sur cette question ont été menées selon quatre démarches :

- la comparaison du rendement des indices ISR à celui des indices traditionnels;
- la comparaison du rendement des fonds ISR à celui des fonds de placement ou des indices traditionnels;
- la création de portefeuilles hypothétiques d'entreprises très bien notées par rapport aux facteurs ESG et la comparaison de leur rendement à celui d'entreprises moins bien notées;
- la comparaison des résultats financiers des entreprises bien notées en matière de RSE à ceux des autres entreprises moins bien notées.

¹ Par exemple, les entreprises très polluantes risquent davantage de faire face à des poursuites concernant leurs émissions et leur production exigera davantage d'intrants.

² Plutôt que d'exclure toutes les entreprises d'un secteur jugé « mauvais », comme l'exploitation minière, la méthode des « meilleurs du secteur » cherche à repérer celles qui ont le meilleur rendement ESG par rapport à un groupe de pairs du même secteur.

La suite du présent article offre un aperçu des principales constatations de la recherche empirique menée en fonction de chacun de ces aspects. La principale conclusion de ces travaux est que l'investissement socialement responsable ne réduit pas le rendement des investissements.

COMPARAISONS DES INDICES

Un indice est un regroupement de titres créé pour représenter une classe d'actif ou un marché particulier. Citons par exemple l'indice composé S&P/TSX, un regroupement d'environ 250 entreprises représentant le marché boursier canadien, et l'indice S&P 500, un regroupement de 500 sociétés représentant le marché boursier américain. Bien que les règles de constitution diffèrent selon les indices, la plupart comportent deux caractéristiques importantes : (i) les titres à forte capitalisation pèsent davantage dans un indice que ceux à faible capitalisation et (ii) la composition de l'indice est rajustée régulièrement en fonction des décisions d'un comité de supervision et/ou d'une formule fondée sur des règles.

Les indices boursiers existent depuis plus d'un siècle. Bien qu'ils aient de nombreuses fonctions, l'une des plus importantes est de permettre aux gestionnaires de placements de comparer leur rendement à celui de l'ensemble du marché. Depuis 30 ans, le nombre des indices accessibles aux investisseurs a considérablement augmenté.³

Créé en mai 1990, le Domini 400 Social Index (aujourd'hui le FTSE KLD 400 Index), a été le premier indice à mesurer le rendement d'un grand éventail d'actions socialement responsables aux États-Unis. Depuis, un certain nombre d'indices ISR a vu le jour,⁴ notamment :

- l'indice KLD Global Sustainability (GSI) (2007);
- l'indice de rendement global MCSI North American ESG (NNASIU) (2010);
- le Dow Jones Sustainability North American Index (2001);
- le Dow Jones Sustainability Group Index pour les portefeuilles mondiaux (1999);
- le Jantzi Social Index (JSI) au Canada (2000);
- le Calvert Social Index aux États-Unis (2000);
- la famille d'indices ECPI pour les portefeuilles européens et mondiaux (2000);
- l'indice FTSE4Good pour les portefeuilles mondiaux (2001);
- l'indice ASPI Eurozone pour les marchés européens (2001);

- Johannesburg Stock Exchange SRI Index (2004);
- le Ethibel Sustainability Index Global (2002).

Une méthode permettant de déterminer si l'ISR réduit le rendement des placements est de comparer celui d'un indice ISR à celui d'un indice traditionnel semblable.

Ceci est illustré dans les graphiques de la page suivante, qui présentent des données pour le Canada et les États-Unis. Dans les deux cas, l'indice ISR affiche un rendement légèrement supérieur à celui de l'indice traditionnel, bien que les écarts soient faibles. Cependant, on peut observer des différences importantes, tant positives que négatives, sur de courtes périodes (p. ex., il n'est pas rare d'enregistrer des écarts de +/- 2 % sur une période d'un an, allant même jusqu'à 5 %).

L'étude des indices ISR offre l'avantage d'éliminer les effets de facteurs comme les coûts d'opération, la synchronisation et les aptitudes à la gestion, dont une étude semblable des fonds communs de placement ISR devrait tenir compte. Toutefois, une simple comparaison entre le rendement d'un indice ISR et celui d'un indice traditionnel semblable, bien qu'attrayante à première vue, ne suffit pas pour déterminer si l'ISR produit un rendement supérieur, inférieur ou égal à celui d'un indice traditionnel. Les écarts de rendement pourraient, par exemple, résulter de préjugés fondés sur le style de gestion, le secteur ou la taille de l'entreprise, qui ont une grande incidence sur le rendement durant la période de comparaison. Par exemple, on reconnaît que les indices ISR sont davantage axés sur la croissance comparativement aux indices traditionnels, ce qui pourrait engendrer des écarts entre les rendements de ces deux indices sur une période donnée. Cette réalité est illustrée dans une étude réalisée par Statman et Klimek (2005), qui ont constaté que les indices ISR ont surpassé l'indice S&P 500 vers la fin des années 1990, pendant la « bulle » technologique, pour ensuite rester en retrait du S&P 500 au début des années 2000.



³ Les cinq principaux fournisseurs d'indices boursiers à l'échelle mondiale sont : Standard & Poor's (S&P), Russell, FTSE, Morgan Stanley Capital International (MSCI) et Dow Jones.

⁴ Pour obtenir une liste plus complète ainsi que les définitions des indices, veuillez consulter « Vice vs. Virtue Investing Around the World », Sebastian Lobe et Christian Walkshäusl, Université de Ratisbonne, 9 mai 2011.

Elle est également mise en évidence dans une étude actualisée par Di Bartolomeo et Kurtz (2011). Ils ont effectué une analyse d'attribution à l'aide du modèle de risque fondamental des capitaux propres américains de Northfield; ils ont étudié les caractéristiques de risque et de rendement des indices S&P 500 et KLD 400 sur une période de 18 ans, entre janvier 1992 et juin 2010. Sur l'ensemble de la période, deux sous-périodes ont aussi été analysées : de janvier 1992 à novembre 1999, et de décembre 1999 à juin 2010. Le KLD 400 a surpassé le S&P 500 de janvier 1992 à novembre 1999, mais son rendement a été inférieur durant la seconde période. Di Bartolomeo et Kurtz ont conclu que la forte performance des années 1990 était exclusivement liée à certains facteurs, à une époque où l'indice KLD 400 affichait un bêta de marché plus élevé, et qu'il misait sur une évaluation supérieure et une position surpondérée dans le secteur de la technologie de l'information (c.à.d. les actions de croissance). On a prétendu que le sous-rendement qui a suivi le sommet de 1999 était attribuable à une confiance exagérée dans ces mêmes facteurs. Selon un résumé de cette étude publié dans le CFA Digest, on pouvait conclure que « les investisseurs à la recherche de rendement supérieur n'ont tiré ni avantages ni coûts importants à utiliser cet univers de placement (indice KLD 400) » et que « les prédictions d'un alpha négatif (pour les actions socialement responsables) étaient fausses ».

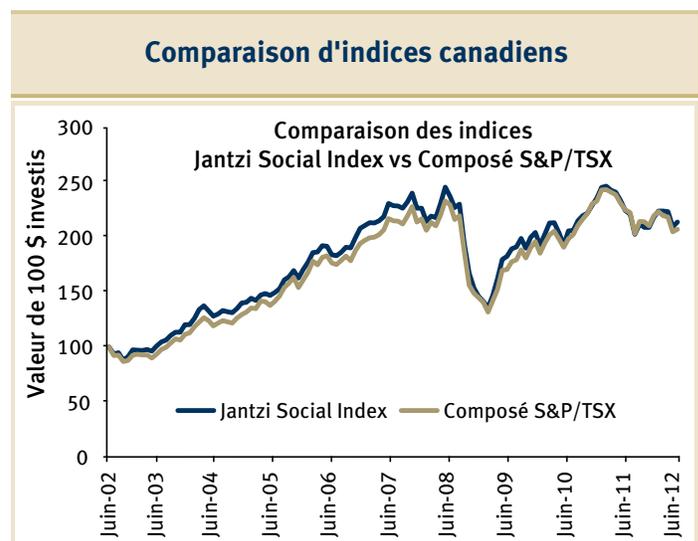
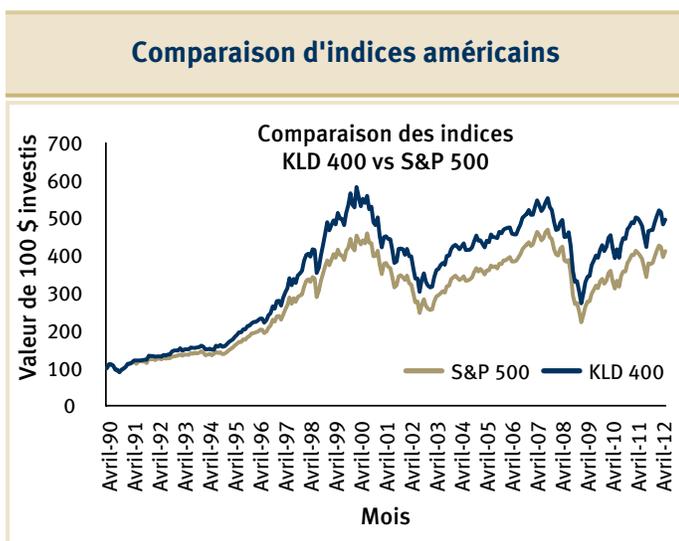
D'autres études ont été réalisées pour examiner le rendement relatif des indices socialement responsables.⁵ Dans leur revue exhaustive du rendement relatif aux É.-U., au Royaume-Uni (R.-U.) et au Japon dans les années 2000, Managi, Okimoto et Matsuda (2012) ont

conclu que les indices classiques n'ont pas surpassé les indices ISR et que « les investisseurs peuvent tenir compte des critères ESG sans sacrifier le risque ou le rendement ». Par contre, bien que Schroder (2005) abonde dans le même sens, il a découvert que 20 des 29 indices ISR internationaux qu'il a étudiés comportaient un risque plus élevé (volatilité) que leurs indices de référence. Ceci suggère qu'une fois ajustés en fonction du risque, les indices ISR pourraient se voir surpassés par les indices classiques.

À mesure que le nombre d'indices ISR augmente et que l'historique de leur rendement s'étoffe, il est à prévoir que d'autres études empiriques seront réalisées dans ce domaine. Pour le moment, la preuve est partagée, mais elle montre généralement qu'il y a peu ou pas de différence dans le rendement à long terme.

COMPARAISONS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

D'autres études ont tenté de déterminer si l'ISR réduit les rendements en comparant ceux des fonds communs de placement ISR à ceux de fonds communs de placement ou d'indices traditionnels. Ces recherches sont difficiles parce que l'échantillon des fonds communs de placement ISR est restreint et que l'historique du rendement de ces fonds dépasse rarement 10 ans. Une troisième difficulté est celle de former un groupe témoin approprié de fonds communs de placement traditionnels. Plusieurs études ont été réalisées malgré ces difficultés d'ordre méthodologique. Les principales conclusions de certaines de ces études sont présentées au tableau 1.



⁵ Voir Luck, Christopher J., « Domini Social Index Performance », et Dhrymes, Phoebus J., « Socially Responsible Investing: Is it Profitable? », The Investment Research Guide to Socially Responsible Investing, (Plano, Texas : The Colloquium on Socially Responsible Investing), 1998.

⁶ Voir Managi, Shunsuke, Tatsuyoshi Okimoto et Akimi Matsuda, « Do Socially Responsible Investment Indexes Outperform Conventional Indexes? », Munich Personal RePEc Archive, non publié, 2012.

À ce jour, les conclusions de ces études empiriques (et d'autres) se contredisent, à quelques exceptions près; dans tous les cas où des écarts (supérieurs ou inférieurs) ont été relevés, les auteurs ont conclu que ces derniers étaient petits ou statistiquement négligeables.

Trois études intéressantes ont contribué à préciser pourquoi les preuves empiriques recueillies à ce jour se contredisent. Une étude a conclu que, bien que les fonds ISR offrent un rendement semblable à celui des fonds traditionnels, les fonds traditionnels qui favorisent un peu plus l'ISR tendent à surclasser les fonds qui s'intéressent moins aux sociétés socialement responsables.⁷

La deuxième étude⁸ a conclu qu'il existe une relation curviligne entre le nombre de filtres qu'emploie un fonds et le rendement de ce dernier. En clair, cela signifie qu'à mesure que le nombre de filtres augmente, le rendement du fonds diminue d'abord et commence à s'accroître par la suite. Le graphique ci-dessous illustre cet effet.

L'explication proposée par les chercheurs est la suivante : lorsqu'on n'utilise qu'un nombre restreint de filtres, on supprime moins d'entreprises de son portefeuille, ce qui n'a pas une grande incidence sur le rendement. À mesure que le nombre de filtres augmente, de plus en plus de sociétés sont supprimées du portefeuille, ce qui en réduit la diversification et nuit au rendement. Cependant, une fois qu'on a atteint un certain nombre de filtres, les entreprises demeurant dans le portefeuille sont d'une plus grande qualité et présentent moins de risques intrinsèques, de manière que le rendement commence alors à

s'améliorer. Blancard et Monjon (2010) ont par la suite mis cette relation à l'essai et obtenu des résultats similaires.

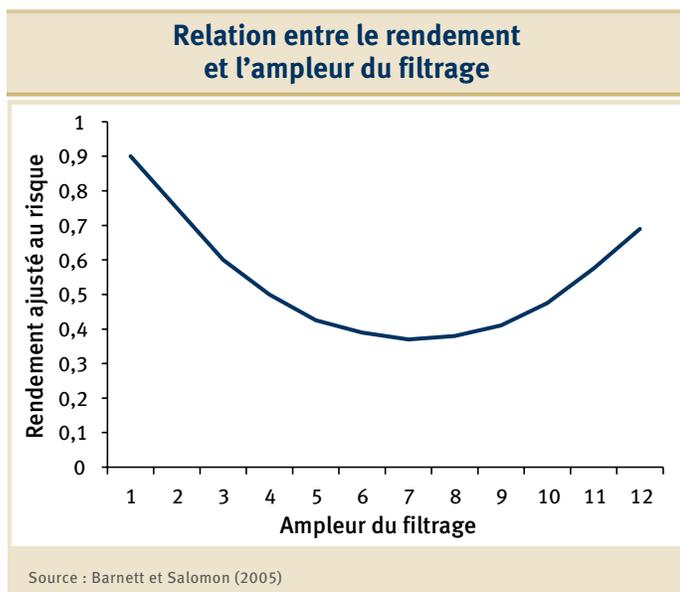
Par ailleurs, Cortez, Silva et Areal (2009) ont découvert que les fonds communs de placement ISR ont offert des rendements supérieurs en Europe, contrairement aux États-Unis. Cet écart peut être attribué, aux dires des auteurs, aux différences de style d'investissement ISR. L'approche européenne en matière d'ISR fait généralement appel à des critères positifs (choix de titres en fonction des sociétés les plus socialement responsables), tandis que l'approche américaine était davantage orientée vers un filtrage négatif (choix de titres fondé sur l'exclusion des sociétés les moins socialement responsables). Ces résultats soutiennent encore plus l'existence de la relation curviligne.

Cette étude, qui est attrayante à première vue, semble réconcilier les preuves contradictoires actuelles. Il sera cependant nécessaire de réaliser d'autres recherches de corroboration avant de tirer des conclusions. Il existe donc un nombre restreint de preuves permettant de conclure que les fonds ISR affichent systématiquement des rendements inférieurs à ceux des fonds communs de placement traditionnels; il en va de même pour les preuves permettant de croire que les fonds ISR surpassent les fonds traditionnels.

Dans le cadre d'examen distincts de ces études, deux banques d'investissement sont arrivées à des conclusions étonnamment semblables :

« Contrairement à ce qu'indique la théorie, la plupart des études universitaires démontrent que l'intégration de critères sociaux à un portefeuille ne nuit pas nécessairement au rendement. Des études portent à croire que les portefeuilles ISR produisent des rendements ajustés en fonction du risque semblables à ceux de leurs homologues traditionnels. » [traduction] (UBS Warburg, 2001, p. 14)

« [...] le reste de la preuve empirique appuie le point de vue selon lequel une méthode axée sur l'ISR n'occasionnera pas, de façon générale, de diminution du rendement ajusté au risque par rapport à la méthode traditionnelle. » [traduction] (ABM-AMRO, 2001, p. 93)



⁷ Voir Plantinga, Auke et Scholtens, Bert, "Socially responsible investing and management style of mutual funds in the Euronext stock markets", document de travail, Université de Groningue, 2001.
⁸ Barnett, Michael L. et Robert M. Salomon, « Beyond Dichotomy: The Curvilinear Relationship Between Social Responsibility and Financial Performance », Strategic Management Journal, vol. 27, n°11, novembre 2006, p. 1101-1122.

Tableau 1 : Résumé des études sur les fonds ISR

Étude	Pays/région	Données	Période	Conclusions relatives aux fonds ISR
Amenc, Sourd (2008)	France	62 fonds communs de placement comparés aux indices classiques	De janvier 2002 à décembre 2007	■ Aucun écart important entre les rendements
Areal, Cortez, Silva (2010)	États-Unis	38 fonds ISR comparés au fonds Vice et à l'indice de référence S&P 500	D'octobre 1993 à septembre 2009	■ Les fonds ISR ont offert de meilleurs rendements durant une crise ■ Preuves de rendements supérieurs et inférieurs
Asmundson et Foerster (2001)	Canada	Comparaison entre 2 fonds ISR et l'indice TSE 300 (sur une période de 10 ans)	De janvier 1990 à décembre 1999	■ Preuves de rendements supérieurs et inférieurs ■ Risque plus faible
Bauer et coll. (2002)	Allemagne, R.-U. et É.-U.	103 fonds ISR et 4 384 fonds communs de placement traditionnels	De janvier 1990 à mars 2001	■ Preuves de rendements supérieurs et inférieurs ■ Les écarts sont statistiquement négligeables.
Bauer et coll. (2006)	Canada	8 fonds communs de placement ISR et 267 fonds traditionnels	De janvier 1994 à janvier 2003	■ Pas de différence importante entre le rendement des fonds
Bello (2005)	États-Unis	42 fonds ISR et 84 fonds traditionnels	De janvier 1994 à mars 2001	■ Rendement ajusté au risque des fonds ISR identique à celui des fonds traditionnels ■ Aucune différence entre les caractéristiques des fonds des deux groupes
Cortez, Silva, Areal (2009)	États-Unis, Autriche, Belgique, France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, R.-U.	39 fonds communs de placement du marché européen et 7 fonds communs de placement américains comparés aux indices classiques et socialement responsables	Août 1996 à août 2008	■ Pas de différence de rendement importante pour les fonds européens ■ Sous-rendement important des fonds américains et autrichiens
Derwall et Koedijk (2005)	États-Unis	8 fonds d'obligations ISR	1987 - 2003	■ Rendement des fonds d'obligations ISR semblable ou supérieur à celui des fonds d'obligations traditionnels ■ Rendement semblable en période d'expansion économique et nettement supérieur en période de repli économique
Derwall et Koedijk (2008)	États-Unis	15 fonds communs d'obligations ISR et 9 fonds communs équilibrés comparés à leurs contreparties traditionnelles	1987 à 2003 (mois non précisés)	■ Rendements supérieurs ■ Pas de résultat statistiquement important ■ Les frais des fonds ISR n'ont pas entraîné de rendement inférieur
Geczy et coll. (2003)	États-Unis	35 fonds ISR sans frais d'acquisition et 859 fonds communs de placement traditionnels sans frais d'acquisition	De juillet 1963 à décembre 2001	■ Rendements inférieurs ■ Écart important dans certaines conditions
Gil-Bazo, Ruiz-Verdu, Santos (2008)	États-Unis	86 fonds communs de placement ISR comparés à 1761 fonds traditionnels	1997 à 2005 (mois non précisés)	■ Rendement ajusté au risque supérieur avant et après les frais
Kreander et coll. (2005)	Europe	30 fonds ISR à égalité avec 30 fonds communs de placement traditionnels	De janvier 1995 à décembre 2001	■ Aucune différence dans le rendement ajusté en fonction du risque
Magnier, Luchet, Schaff (2008)	Europe, Amérique du Nord, Australie, Asie	171 fonds communs de placement ISR comparés à des indices et des fonds traditionnels	D'octobre 2006 à octobre 2008	■ Aucun écart important entre les rendements ■ Les fonds les meilleurs de leur catégorie qui n'utilisent pas des critères d'exclusion ont obtenu un rendement supérieur à ceux qui en utilisent
Scholtens (2005)	Pays-Bas	12 fonds ISR comparés à des indices ISR et traditionnels	De novembre 2001 à avril 2003	■ Le rendement des fonds ISR a été légèrement supérieur à celui des indices ■ Le rendement des fonds ISR a été légèrement inférieur à celui des fonds traditionnels ■ Aucun des résultats n'était statistiquement important
Schroeder (2003)	Allemagne, É.-U. et R.-U.	30 fonds américains, 16 fonds allemands et suisses et 10 indices ISR	Données recueillies pendant au moins 30 mois avant 2002	■ Aucun écart important entre les rendements ■ Quelques fonds ISR ont affiché des rendements très peu supérieurs
Sourd (2012)	France	87 fonds ISR comparés à des indices plafonnés et des indices de référence efficaces	De janvier 2008 à décembre 2011	■ La plupart des résultats sont négligeables ■ Les valeurs importantes étaient négatives ■ Les indices de référence efficaces ont été surpassés moins souvent

* Tel que décrit dans ABN-AMRO (2001).



COMPARAISON ENTRE LE RENDEMENT DE SOCIÉTÉS TRÈS RECONNUES COMME SOCIALEMENT RESPONSABLES ET CELUI DE SOCIÉTÉS MOINS RECONNUES COMME SOCIALEMENT RESPONSABLES

Un troisième domaine de recherche en matière d'ISR s'est concentré sur la création de portefeuilles hypothétiques de sociétés socialement responsables à l'aide de données fournies principalement par Innovest Strategic Value Advisors.⁹ Dans la plupart des cas, ces études utilisaient la cote environnementale de la société comme principale variable indépendante.

Ce domaine de recherche, qui a évolué au cours des dix dernières années, peut être représenté par deux études. Dans le cadre de la première étude (2002), Blank et Daniel ont pris un portefeuille également pondéré de sociétés présentant toutes des cotes d'écocoefficacité élevées et ont établi trois comparaisons distinctes relativement au rendement :

1. avec un groupe également pondéré de sociétés toutes cotées par Innovest,
2. avec un portefeuille également pondéré de sociétés présentant de faibles cotes d'écocoefficacité,
3. avec le S&P 500 (on a utilisé le ratio de Sharpe pour comparer les rendements ajustés au risque).

Les chercheurs ont constaté, en effectuant les trois comparaisons, que le portefeuille de sociétés présentant une cote d'écocoefficacité élevée a affiché un rendement nettement supérieur au cours de la période d'observation (1997 à 2001). Les auteurs ont ensuite ajusté ces résultats bruts de manière à éliminer tout préjugé fondé sur le style de gestion et ont constaté que le portefeuille « écocoefficace » dépassait encore ses concurrents par une marge importante. Il s'agissait d'une importante constatation puisqu'on avait rarement établi un lien aussi clair entre la démarche axée sur l'ISR et l'amélioration des rendements auparavant.

La deuxième étude dans ce domaine a amené les recherches de Blank et de Daniel un peu plus loin en observant de plus près ce « casse-tête de primes d'écocoefficacité » (Derwell et coll. 2005).¹⁰ Cette étude a examiné de plus près le surrendement du portefeuille écocoefficace et, plus particulièrement, a tenté d'expliquer cette anomalie. Les auteurs ont constaté qu'un portefeuille de sociétés présentant une cote d'écocoefficacité élevée surclassait un portefeuille de sociétés présentant une faible cote d'écocoefficacité et que ce rendement supérieur ne pouvait s'expliquer par un rajustement en fonction des risques du marché, du style du placement ou de l'incidence du secteur. Par la suite, ils ont continué à démontrer comment construire un portefeuille écocoefficace capable d'offrir un rendement supérieur, même en tenant compte des coûts de transaction. Les auteurs soulignent dans leur conclusion que le rendement supérieur d'un portefeuille composé en se fondant principalement sur des facteurs environnementaux pourrait être l'exemple d'une mauvaise évaluation par le marché de l'information sur le rendement écologique des sociétés.

Des recherches plus récentes ont également offert d'autres explications d'ordre général.¹¹ On a noté que la prime d'écocoefficacité, qui n'existait pas au préalable, a évolué et augmenté considérablement avec le temps. Cette réalité porte à croire que les facteurs environnementaux ont de plus en plus d'incidence sur le rendement des sociétés et que le risque lié à l'environnement représente une proportion croissante du risque total.

Il existe également des recherches qui étendent cet effet à d'autres critères de responsabilité sociale. Une étude réalisée par Statman et Glushkov (2008) a conclu qu'un portefeuille d'actions fortement notées à l'égard d'une foule de caractéristiques de responsabilité sociale surpassait un portefeuille d'actions présentant de faibles notes. Les facteurs ayant la corrélation la plus forte avec le rendement sont des facteurs communautaires, de relations avec les employés et des facteurs environnementaux. Une autre étude menée

⁹ Innovest est un cabinet de recherche et de conseils en placement spécialisé dans l'analyse du rendement des sociétés en matière d'environnement, en utilisant une approche basée sur le meilleur d'une catégorie, qualifiée « d'écocoefficacité ».

¹⁰ Bauer, Rob, Jeroen Derwall, Nadja Guenster et Kees Koedijk, « The Eco-Efficiency Premium Puzzle », *Financial Analysts Journal*, vol. 61, n°2, mars/avril 2005.

¹¹ Bauer, Rob, Jeroen Derwall, Nadja Guenster et Kees Koedijk, « The Economic Value of Corporate Eco-Efficiency », *Limburg Institute of Financial Economics (LIFE)*, document de travail 05-09, 9 juin 2005.



par Edmans (2007) a découvert qu'il pourrait exister également une prime de satisfaction des employés. Les conclusions du chercheur laissent entendre que « le marché boursier n'évalue pas entièrement les impondérables, même s'ils sont vérifiés indépendamment au moyen d'une enquête hautement publique » (p. ex. « les 100 meilleures sociétés américaines où il fait bon travailler » du magazine Fortune), et « les filtres ISR fondés sur le bien-être des employés peuvent améliorer le rendement du marché des placements ».

Bien que ce domaine de recherche relativement nouveau ait donné d'intéressants résultats, davantage d'analyses empiriques nous permettraient de mieux comprendre les facteurs qui motivent cette prime d'efficacité et comment elle a évolué au fil du temps. Des résultats fondés sur d'autres ensembles de données et du rendement de portefeuilles réels seraient des avenues particulièrement utiles dans ce domaine de recherche. Quoi qu'il en soit, ce domaine continuera d'être un terrain intéressant et fertile de recherche sur l'ISR dans les années à venir.

RENDEMENT DES ENTREPRISES SUR LE PLAN SOCIAL

La quatrième méthode visant à déterminer si l'ISR influe sur le rendement des placements consiste à examiner le rendement financier de sociétés qui reçoivent, à divers égards, une note élevée au chapitre de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) par rapport à celles qui en reçoivent une moins élevée. Les tenants de l'ISR font valoir que les entreprises socialement responsables devraient afficher un rendement financier supérieur. Certains des avantages que devrait procurer la RSE comprennent notamment¹² :

- une capacité accrue d'attirer et de conserver de meilleurs employés;
- des avantages concurrentiels sur le plan des technologies de production conçues pour éliminer le gaspillage;
- une main-d'oeuvre plus productive;
- de meilleures ventes et des clients plus fidèles;

- une réduction des frais juridiques;
- une réduction des coûts environnementaux;
- un accroissement de la valeur de la marque et une meilleure réputation;
- une meilleure gestion du risque et des crises;
- de bonnes relations avec le gouvernement et les collectivités.

Les tenants de l'ISR font valoir que ces avantages se traduiront par un meilleur rendement financier.

Quant à ses détracteurs, ils ne sont pas convaincus que la RSE procure des avantages significatifs aux sociétés et soutiennent que, même s'il est possible de prouver l'existence de ces avantages, ils ne se traduisent pas par un meilleur rendement financier. Au mieux, prétendent les détracteurs, la responsabilité sociale d'entreprise ne procure aucun avantage financier. Certains opposants de l'ISR vont jusqu'à affirmer que les sociétés socialement responsables affichent en réalité un rendement inférieur parce que la responsabilité sociale distrait la direction de sa priorité : maximiser les profits.¹³

Il va sans dire que cette question a donné lieu à beaucoup d'études théoriques; plus de 100 études empiriques ont tenté de déterminer s'il existe une relation entre le rendement des sociétés sur le plan financier et celui de la responsabilité sociale. Ces recherches peuvent être divisées en deux principales catégories¹⁴ :

- **Études d'événements** – mesure de l'incidence d'un événement majeur lié à la RSE sur le rendement financier subséquent d'une société. Un « événement lié à la RSE » peut être positif (p. ex., obtention d'un prix pour la bonne gestion de l'environnement) ou négatif (p. ex., déversement d'un polluant ou rappel d'un produit).
- **Analyse de régression en coupe transversale** – examen des relations entre un ou plusieurs indicateurs de la RSE et un ou plusieurs indicateurs de rendement financier.

¹² Ces avantages ainsi que d'autres bienfaits de la RSE sont mis de l'avant par divers organismes non gouvernementaux faisant la promotion de la responsabilité sociale des entreprises.

¹³ Pour un aperçu de ce point de vue, voir Friedman, Milton, « The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits », New York Times Magazine, 13 septembre 1970.

¹⁴ ABN-AMRO Asset Management, Does Socially Responsible Equity Portfolios Perform Differently from Conventional Portfolios? If So: How and Why?, septembre 2001, p. 27-28.



Un certain nombre d'études dites « anecdotiques », fondées sur des études de cas précis pour illustrer les bienfaits de la responsabilité sociale des entreprises, a également été réalisé. Dans la plupart des cas, ces « études » ont été parrainées ou préparées par des organismes non gouvernementaux cherchant à promouvoir l'adoption à grande échelle de la RSE; elles sont donc d'une valeur empirique restreinte.

Bien que la majorité de ces études aient mis au jour des preuves permettant d'établir un lien entre le rendement social et le rendement financier des entreprises¹⁵, elles présentent de nombreuses lacunes d'ordre méthodologique ne permettant pas de tirer aisément des conclusions probantes. Les lacunes d'ordre méthodologique les plus importantes comprennent les trois suivantes :

■ **Définition des variables indépendantes :**

Les chercheurs tentent de déterminer si la RSE améliore le rendement financier. Trois méthodes ont été utilisées pour préciser la variable indépendante : (i) l'utilisation d'un attribut de la RSE – comme la bonne gestion de l'environnement ou la bonne gouvernance d'entreprise – pour représenter la RSE, (ii) l'utilisation de plusieurs attributs de la RSE comme variables indépendantes distinctes et (iii) la conversion de plusieurs variables de la RSE en un seul « indice » de la RSE, que l'on utilise ensuite comme variable indépendante. De plus, bon nombre de variables de la RSE comportent un important aspect qualitatif, ce qui rend difficile leur conversion en valeurs numériques (une étape nécessaire à l'analyse statistique). Ces difficultés en matière de définition font en sorte qu'il est souvent difficile de comparer directement les travaux de recherche sur la RSE, ce qui mine la capacité d'en tirer des conclusions générales probantes.

■ **Spécification erronée du modèle/omission de variables :**

Le plus souvent, ces études ont employé des modèles de régression linéaires plutôt simples pour déterminer s'il existe une relation statistique entre la RSE et le rendement financier. Jusqu'à tout récemment, ces études omettaient souvent d'autres variables pouvant influencer sur le rendement financier. Quelques-unes des

meilleures études récentes ont intégré des variables de la RSE à un modèle plus général d'évaluation de l'actif.

■ **Corrélation ne signifie pas causalité :**

Ce n'est pas parce qu'on établit un lien positif entre la RSE et le rendement financier que la RSE en est la cause. En fait, il se pourrait que l'inverse soit vrai. La RSE est peut-être un « bien de luxe » que des sociétés déjà très rentables cherchent à obtenir. Selon ce point de vue, les entreprises affichant un faible rendement financier ne peuvent pas se permettre d'être « socialement responsables » et se concentrent davantage sur les activités de production de base conçues pour améliorer le rendement financier à court terme.

Bien qu'il soit difficile de tirer des conclusions des études réalisées jusqu'ici, un groupe¹⁶ a tenté de surmonter ces difficultés d'ordre méthodologique et d'autres en effectuant une « méta-analyse » d'une somme imposante de données tirées d'un grand nombre d'études indépendantes. Cette technique leur a permis d'effectuer une analyse globale de la relation entre la RSE et la performance financière des entreprises (PFE), plutôt que d'étudier chaque aspect individuel de la RSE, en plus de leur permettre d'éliminer les préjugés intrinsèques aux études antérieures. La méta-analyse a permis de tirer les conclusions suivantes :

- en règle générale, il existe un lien de causalité positif et bidirectionnel entre la bonne RSE et la PFE de tous les secteurs;
- contrairement à ce qu'on pourrait penser, le rendement sur le plan de l'environnement a une moins grande incidence sur la PFE que sur d'autres aspects de la RSE (p. ex., les principes de gestion, la réputation de l'entreprise relativement à l'embauche de minorités, etc.);
- la bonne RSE se reflète davantage sur le rendement comptable que sur le rendement boursier, peut-être en raison du fait que le marché perçoit l'exagération de la RSE comme une tentative délibérée de l'entreprise de gérer les impressions externes à son égard.

¹⁵ Voir Griffin, Jennifer J. et John F. Mahon, « The Corporate Social Performance and Corporate Financial Debate: Twenty-Five Years of Incomparable Research », *Business & Society*, mars 1997, et ABM-AMRO (2001) pour obtenir un compte-rendu de ces études.

¹⁶ Orlitzky, Marc, Frank L. Schmidt et Sara L. Rynes, « Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis », *Organizational Studies* 24(3), 2003, p. 403-441, gagnant du prix Markowitz 2002.



Baron, Harjoto et Jo (2009) ont par la suite analysé la relation entre la RSE et la PFE selon une échelle holistique en établissant les liens entre la performance sociale des entreprises (PSE) et la pression sociale, entre la performance financière des entreprises (PFE) et la pression sociale et entre la PSE et la PFE. On a constaté un lien positif important entre la PSE et la pression sociale, de même qu'un lien négatif considérable entre la PFE et la pression sociale, mais aucun lien notable entre la PFE et la PSE. On a cependant observé que la PSE était plus grande et la pression sociale moindre dans les secteurs d'activité plus concurrentiels, suggérant que la PSE puisse être stratégique plutôt qu'imposée.

Trois études récentes ont également apporté une intéressante perspective sur la RSE en examinant des aspects quelque peu différents du sujet. La première¹⁷, provenant de la Harvard Business School, a examiné l'effet d'une « culture de durabilité des entreprises » à l'égard de la performance financière. Les sociétés à durabilité élevée (qui ont depuis longtemps adopté des politiques guidant leur impact social et environnemental) ont surpassé celles ayant une faible durabilité (qui n'ont adopté aucune de ces politiques) tant sur le marché boursier que selon des mesures comptables sur une période de 18 ans, alors que le marché ne s'attendait pas à un tel rendement. Une autre découverte digne de mention de cette étude souligne que les entreprises mettant l'accent sur la durabilité ont été plus avantagées dans les secteurs amplement publicisés (axés sur le consommateur) et les secteurs où les produits des entreprises sont dépendants de l'extraction de ressources naturelles. La deuxième étude¹⁸ fournit un nouvel appui à ces conclusions, en démontrant que les obligataires devraient prévoir un risque de défaillance plus grand parmi les emprunteurs dont les pratiques environnementales sont moins rigoureuses.

La troisième étude¹⁹ examinait pour sa part la RSE en lien avec le coût des capitaux propres. Les chercheurs ont conclu que les sociétés mettant largement l'accent sur des pratiques d'ESG jouissaient habituellement d'un financement par capitaux propres plus abordable que celles qui insistaient moins sur des pratiques d'ESG. Ceci peut s'expliquer par le fait que les sociétés à faible score en matière d'ESG attirent moins d'investisseurs et sont perçues comme un investissement plus risqué.

On commence à observer d'intéressants travaux de recherche qui indiquent que les facteurs de RSE s'intègrent de plus en plus dans la perception globale du risque des marchés. Ce qui importe pour les gens qui souhaitent investir dans des fonds ISR, c'est que ce document n'offre aucune preuve convaincante permettant d'affirmer que les entreprises minent leur rendement financier en cherchant à être socialement responsables. Cette conclusion abonde

dans le même sens que les études réalisées dans les trois autres domaines de recherche, qui ont conclu que l'ISR ne nuit pas au rendement des placements.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

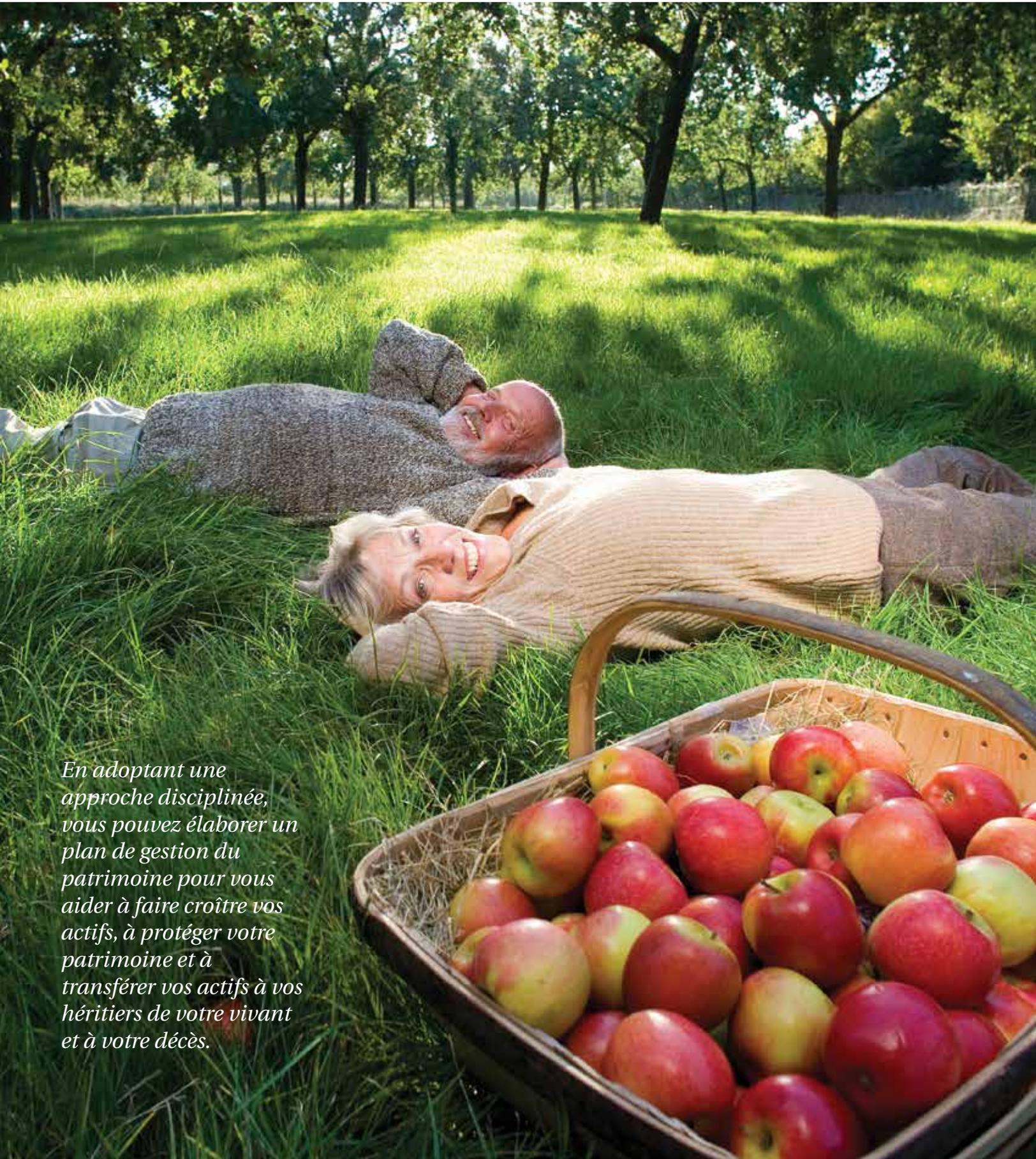
Le présent article a passé en revue les études empiriques effectuées pour tenter de répondre à la question suivante : l'investissement socialement responsable réduit-il le rendement des placements? Quatre catégories de recherche distinctes ont abordé cette question. La première a examiné le rendement des indices ISR par rapport à celui des indices boursiers traditionnels; la deuxième s'est penchée sur le rendement des fonds communs de placement ISR par rapport à celui des fonds communs de placement et indices boursiers traditionnels; la troisième a établi une comparaison entre le rendement financier relatif de portefeuilles hypothétiques composés d'actions d'entreprises socialement responsables et celui d'indices et de portefeuilles traditionnels, et la quatrième a tenté de déterminer s'il existe un lien entre la responsabilité sociale des entreprises et l'amélioration du rendement financier. La principale conclusion de ces recherches établit que l'investissement socialement responsable ne réduit pas le rendement des investissements. Il s'agit d'une conclusion importante parce qu'elle permet de démontrer aux investisseurs particuliers et aux fiduciaires de fonds institutionnels que, lorsqu'ils adoptent un programme d'investissement socialement responsable, ils peuvent s'attendre à ce que leurs placements affichent un rendement semblable à celui des options d'investissement traditionnelles.

Finalement, il est important de noter que la question qui établit si l'ISR réduit ou non le rendement des investissements ne sera jamais tranchée définitivement. En partie parce qu'il s'agit d'une question empirique difficile et qu'il existera toujours un débat légitime sur la qualité des données et sur la méthodologie la plus appropriée à utiliser. Peut-être plus important encore, cette question n'obtiendra jamais de réponses satisfaisantes pour tous, parce que plusieurs des personnes engagées dans ce débat apportent avec elles un lourd bagage idéologique. Les opposants à l'ISR rejettent la notion d'une quelconque influence sur la valeur d'un titre par tout ce qui n'appartient pas à des facteurs financiers et que « les poules auront des dents » avant qu'ils acceptent cette notion. Dans la même veine, certains partisans de l'ISR sont tellement imbus de leur propre supériorité morale qu'ils ne peuvent même pas entrevoir la possibilité que l'intégration de facteurs d'ESG n'ait pas d'effet bénéfique sur les rendements. Le défi que doivent relever tous les autres investisseurs consiste à faire fi de la rhétorique qui émane ces positions extrêmes et de se concentrer sur les faits.

¹⁷ Eccles, Robert G., Ioannis Ioannou et George Serafeim, « The Impact of a Corporate Culture of Sustainability on Corporate Behaviour and Performance », Harvard Business School, 2012.

¹⁸ Bauer, Rob et Daniel Hann, « Corporate Environmental Management and Credit Risk », Université de Maastricht, 23 décembre 2010.

¹⁹ El Ghoul, Sadok, Omrane Guedhami, Chuck C.Y. Kwok et Dev R. Mishra, « Does Corporate Social Responsibility Affect the Cost of Capital? », Journal of Banking & Finance, vol. 35, n°9, 2010, p. 2388-2406.



En adoptant une approche disciplinée, vous pouvez élaborer un plan de gestion du patrimoine pour vous aider à faire croître vos actifs, à protéger votre patrimoine et à transférer vos actifs à vos héritiers de votre vivant et à votre décès.

DIX CONSEILS POUR ÉLABORER UN PLAN DE GESTION DU PATRIMOINE

Un plan de gestion du patrimoine bien structuré peut être essentiel à l'avenir financier de votre famille. La liste ci-dessous, bien qu'elle ne soit pas exhaustive, présente dix éléments clés d'un plan de gestion du patrimoine efficace. Selon votre situation familiale, une partie ou la totalité de ces éléments s'appliquera à votre situation. Commencez par déterminer les points que vous avez déjà abordés, éliminez ceux qui ne s'appliquent pas à votre situation et établissez la priorité des éléments restants. Puis, avec l'aide de votre conseiller en gestion de patrimoine, commencez à élaborer un plan d'action pertinent pour vous et votre famille.

Conseils pour la constitution du patrimoine

1. FRACTIONNEMENT DU REVENU À L'AIDE D'UN PRÊT ENTRE CONJOINTS OU D'UNE FIDUCIE FAMILIALE

Si vous êtes imposé au taux d'imposition marginal le plus élevé, vous savez à quel point le régime fiscal canadien progressif peut être punitif. Pour de nombreux Canadiens, les impôts représentent la plus importante dépense annuelle. Mais si un membre de la famille gagne peu ou n'a pas de revenu imposable, vous pourriez être en mesure de réduire le montant global d'impôt sur le revenu payé par votre ménage à l'aide d'un prêt à taux prescrit afin de fractionner le revenu avec un membre de la famille dont la fourchette d'imposition est inférieure. L'utilisation d'un prêt formel au taux prescrit par l'Agence du revenu du Canada constitue une excellente manière de fractionner légalement le revenu avec vos enfants adultes, votre conjoint ou par l'intermédiaire d'une fiducie avec vos enfants mineurs.

2. UTILISEZ LE CRÉDIT EFFICACEMENT

En plus d'être axée sur vos actifs, une stratégie de gestion du patrimoine bien conçue devrait également tenir dûment compte de vos besoins d'emprunt et de crédit. La bonne combinaison de produits de financement, conçue spécialement pour répondre aux besoins de votre famille, peut améliorer votre mode de vie, que vous empruntiez pour rénover votre maison, acquérir un bien immobilier, acquitter les frais de scolarité, agrandir votre entreprise ou financer d'autres occasions de placement. L'évaluation de vos besoins de crédit et de financement pourrait réduire ou éliminer les dettes non nécessaires. Restructurez vos dettes existantes afin que l'intérêt soit déductible d'impôt dans la mesure du possible et songez à utiliser un « bon endettement », comme le prêt entre conjoints afin de réduire potentiellement le montant d'impôt à payer.



Conseils pour protéger vos actifs

Vous avez travaillé fort, avez épargné et avez investi judicieusement afin d'arriver où vous êtes. Un régime d'assurance complet peut vous aider à protéger vos actifs actuels et vos avoirs futurs.

3. ASSUREZ VOTRE RETRAITE

Avez-vous examiné vos sources de revenu de retraite et vous êtes-vous demandé si vous auriez un revenu suffisant à la retraite pour maintenir le mode de vie que vous désirez? Vous avez peut-être des épargnes grâce à un REER ou à un régime de retraite de l'employeur, mais vous devez vous assurer que vous êtes en voie d'atteindre vos objectifs de revenu à l'âge de la retraite. Si vous êtes propriétaire d'une entreprise, vous pourriez utiliser le capital de votre entreprise afin de créer un revenu de retraite. Un plan financier détaillé préparé avec professionnalisme peut vous aider à développer une plus juste perspective sur votre situation actuelle et à déterminer si vous devez apporter des changements ou non afin d'atteindre vos objectifs de retraite.

4. GÉREZ LE RISQUE PAR L'ASSURANCE

Vous avez travaillé fort, avez épargné et avez investi judicieusement afin d'arriver où vous êtes. Un régime d'assurance complet peut vous aider à protéger vos actifs actuels et vos avoirs futurs. L'assurance est un outil de planification de patrimoine très souple et indispensable qui, non seulement, couvre les « impondérables » de la vie, mais peut aussi permettre de constituer et de protéger le patrimoine le long de votre vie et au moment du règlement de votre succession. Un plan d'assurance vous permet de voir comment tirer profit de l'assurance pour procurer, à vous et à votre famille, une sécurité financière en cas d'imprévu, mettre à l'abri de l'impôt vos actifs de placement et de succession et fournir un revenu de retraite et des prestations-décès libres d'impôt.

5. ÉTABLIR UNE PROCURATION (OU MANDAT EN CAS D'INAPTITUDE AU QUÉBEC)

Excellent outil, la procuration devrait représenter un élément fondamental de votre plan financier. Elle devient encore plus importante si vous devenez invalide et ne pouvez pas vous acquitter vous-même de vos tâches quotidiennes normales. Ces tâches pourraient inclure le paiement des factures et la gestion de vos placements. Il est important de

comprendre comment la procuration est créée et la nature du pouvoir que vous donnez à votre mandataire. Vous pourrez ainsi établir une procuration renfermant les clauses qui permettront à votre ou vos mandataires d'exaucer vos souhaits. En général, une procuration doit satisfaire à certaines exigences prévues par la loi pour être valide et ces exigences peuvent différer d'un territoire à l'autre. Il est fortement recommandé de faire préparer votre procuration par un conseiller juridique compétent.

6. RÉDUCTION DE LA VOLATILITÉ AU MOYEN D'UN PORTEFEUILLE BIEN DIVERSIFIÉ

La diversification est considérée comme l'une des « règles d'or » des placements pour réduire le risque et pourrait maximiser votre potentiel de rendement au fil du temps. Les sondages menés auprès des investisseurs indiquent que les plus fortunés d'entre eux ouvrent de multiples comptes du même type, auprès de différentes institutions financières et avec différents conseillers, soit parce que les choses se sont passées ainsi au fil du temps, soit qu'ils croient que cela constitue une façon efficace de diversifier. Mais la diversification, ce n'est pas une question d'endroit où vous placez votre argent, mais la façon dont vous le placez. Les investisseurs chevronnés connaissent les principes fondamentaux en matière de diversification : la pondération des titres d'un portefeuille ne doit pas être trop élevée dans une région, un secteur ou une catégorie d'actifs. Investir dans une multitude de comptes et avec une multitude de conseillers plutôt que de regrouper vos actifs auprès d'une seule personne digne de confiance peut nuire à la diversification et même vous exposer à un risque plus grand.

7. PLANIFIER LA RELÈVE DE VOTRE ENTREPRISE

Une entreprise familiale représente souvent une partie importante du patrimoine d'un propriétaire. Par conséquent, si une grande partie de votre valeur nette est liée à votre entreprise, la diversification de votre portefeuille de retraite risque d'être inférieure à celle d'un portefeuille de retraite plus traditionnel.

Conseils pour le transfert du patrimoine et la création d'un héritage



Contrairement à un salarié, il vous incombe de financer votre retraite et vous avez donc besoin d'élaborer une stratégie à cet égard. Planifiez-vous vendre votre entreprise afin de financer une retraite confortable? Avez-vous pensé à établir un régime de retraite individuel? Les décisions que vous prenez auront des répercussions incommensurables pour vous et votre famille. La planification peut protéger l'entreprise que vous avez bâtie et assurer votre prospérité future. Vos conseillers en gestion de patrimoine, votre conseiller fiscal et votre conseiller juridique peuvent vous aider à prendre les décisions critiques, peu importe où vous vous situez dans le cycle de vie de votre entreprise.

8. CHOISISSEZ VOTRE EXÉCUTEUR TESTAMENTAIRE (OU LIQUIDATEUR AU QUÉBEC)

Lorsque vous choisissez un exécuteur testamentaire, examinez les actifs qu'il devra administrer et la manière dont vous souhaitez que votre succession soit gérée. Avez-vous des affaires commerciales complexes ou souhaitez-vous que des actifs soient gérés en fiducie pour une longue période? Si c'est le cas, qui sera le bon exécuteur? Vous voudrez peut-être nommer des membres de la famille plus jeunes, des conseillers en fiscalité et en droit ou des amis qui ont une expérience financière ou commerciale. Vous seriez bien avisé de nommer un remplaçant à un exécuteur principal que vous nommez au cas où ce dernier serait dans l'impossibilité d'agir en cette qualité ou non disposé à le faire. Lorsque vous nommez un exécuteur, assurez-vous que la personne est disposée à agir à ce titre.

Pour bien des raisons, comme dans le cas de frictions familiales ou la possibilité que votre succession soit complexe, vous pourriez vouloir nommer un exécuteur indépendant, comme une société de fiducie. Les sociétés de fiducie sont des experts dans les questions successorales, fiduciaires et fiscales. Elles sont outillées pour régler les successions complexes et peuvent s'assurer que vos bénéficiaires sont traités de manière juste et impartiale. Par ailleurs, bon nombre de sociétés de fiducie offrent des services pour aider les exécuteurs à s'acquitter de leurs tâches.

9. ÉLABORER UN PLAN SUCCESSORAL FISCALEMENT AVANTAGEUX

Les stratégies qui donnent lieu à une réduction des charges fiscales peuvent être un facteur important dans le cadre de la conception de votre plan

successoral. Un transfert de vos actifs fiscalement avantageux pourrait exiger le retrait des actifs de votre succession, par exemple, par la désignation de bénéficiaires au titre de vos régimes enregistrés ou l'intégration d'une assurance ou d'une planification fiduciaire à votre plan général. Il existe également des manières d'optimiser les possibilités de report d'impôt des actifs transférés à vos bénéficiaires selon les modalités de votre testament. Un plan successoral bien conçu peut laisser une plus grande partie de votre succession à vos bénéficiaires plutôt qu'à l'impôt, et peut réduire les délais et les dépenses non nécessaires susceptibles de réduire votre succession. Il est également important de revoir périodiquement votre choix de bénéficiaires au titre de vos régimes enregistrés afin de vous assurer de bien comprendre les conséquences des désignations que vous avez faites, que ces désignations reflètent votre volonté et qu'elles ne soient pas en conflit avec votre testament. Votre conseiller juridique peut vous aider à concevoir et à mettre en œuvre un plan successoral qui répond aux besoins de votre famille.

10. EXAMINER LES DONS DE BIENFAISANCE DANS VOTRE TESTAMENT

Désirez-vous faire des dons dans votre testament à votre collectivité ou aux causes qui vous tiennent à cœur? Les dons de bienfaisance font souvent partie d'un plan successoral. Ils peuvent prendre différentes formes et peuvent donner lieu à un crédit d'impôt précieux au titre de votre dernière déclaration de revenus. Ce crédit pourrait faire épargner à votre succession un montant d'impôt considérable, si vous avez des REER ou des avoirs assortis d'importants gains en capital non réalisés qui seront réputés avoir fait l'objet d'une disposition à votre décès. Votre exécuteur peut demander un crédit pour des dons de bienfaisance pouvant aller jusqu'à 100 % de votre revenu net au cours de l'année de votre décès et de celle qui précède. Bien entendu, les intentions quant aux dons de bienfaisance peuvent changer au fil des années. Lorsque vous faites un legs dans votre testament, vous pouvez révoquer ou changer le don; il suffit de revoir votre testament. Si vous souhaitez faire des dons de bienfaisance, discutez-en avec votre conseiller fiscal et votre conseiller juridique. Ils peuvent vous orienter dans les différentes règles et les différentes options de dons à des organismes de bienfaisance qui vous sont offertes afin de vous assurer que vos objectifs de dons de bienfaisance se réaliseront.



ÉLIMINER L'ASPECT ÉMOTIF DE L'INVESTISSEMENT

L'un des plus importants obstacles pour faire des placements profitables est un trait de caractère inné en chacun de nous. Il est responsable de notre tristesse et de notre colère tout comme de notre joie, et c'est ce trait de caractère qui fait en sorte que nous tombons en amour. Les émotions font de nous des humains, mais elles peuvent aussi nous conduire à prendre des décisions contreproductives, parfois mauvaises.

Plusieurs des erreurs les plus courantes commises par les investisseurs individuels peuvent être retracées à un facteur : les émotions. Lorsque les marchés sont en hausse, les investisseurs tendent à manifester un excès de confiance et à prendre des risques qu'ils ne prendraient pas normalement. Par ailleurs, lorsque les marchés sont en baisse, ils deviennent nerveux ou paniquent, et prennent des décisions irréflechies qu'ils regrettent par la suite.

Même s'il est impossible de faire complètement abstraction du facteur émotif dans le processus de prise de décision, il existe des manières de potentiellement limiter et même d'atténuer ses effets afin de l'empêcher de mettre nos objectifs de placement en péril.

Les investisseurs qui adoptent une approche de placement plus disciplinée relativement aux décisions visant leur portefeuille personnel, comme le font les investisseurs institutionnels, pourraient constater que leurs émotions ont moins d'incidences sur leurs choix de placement. Les termes « investisseur institutionnel » ou « approche de placement institutionnelle » font habituellement référence aux organisations qui ont d'importants actifs à investir durant un horizon temporel prolongé. Les caisses de retraite, les fondations et les grandes sociétés sont des exemples courants d'investisseurs de catégorie institutionnelle.

Bien que les investisseurs individuels peuvent ne pas avoir accès aux mêmes ressources et au même niveau d'expertise qui sont disponibles aux investisseurs institutionnels, les investisseurs individuels peuvent malgré tout appliquer les mêmes principes au moment de mettre en oeuvre une stratégie d'investissement. Dans cet article, nous résumons six pratiques qu'un investisseur, peu importe l'importance de son portefeuille et moyennant un horizon temporel raisonnablement long (de sept à 10 ans), pourrait considérer adopter afin de mettre en pratique une approche d'investissement plus disciplinée.

ÉLABORER ET SUIVRE UN PLAN

Comme tout dans la vie, un plan efficace est souvent une partie critique d'une issue favorable. Même les personnes qui ont mis en oeuvre un plan efficace peuvent se heurter à des obstacles en tentant de suivre ce plan à long terme. L'une des raisons principales des risques de déroger de son plan est l'influence des émotions, particulièrement en temps d'incertitude. Contrairement aux institutions, les personnes ont tendance à être touchées sur un plan émotionnel par les facteurs externes changeants et peuvent être tentées d'abandonner leur plan. Les investisseurs individuels tendent à obtenir des rendements inférieurs à ceux des marchés, et ce, principalement parce qu'ils effectuent des changements fréquents en réponse aux aléas du marché. L'émotion peut influencer une personne à acheter ou vendre aux pires moments, mais le fait d'avoir un engagement à l'égard d'un plan peut aider à contenir l'émotivité, même lorsque les décisions qui sont prises semblent contre-intuitives.

Janet Engels, directrice générale, Groupe de recherche sur la clientèle privée, à RBC Gestion de patrimoine, indique que l'émotion peut être le problème le plus important pour les investisseurs individuels. Elle ajoute que la clé de la réussite consiste à éliminer l'aspect émotif du processus décisionnel. Les investisseurs institutionnels reconnaissent ce fait. Ils utilisent des documents de référence détaillés et ont souvent un conseil formé de personnes qui font valoir leur point de vue. Il y a un système de freins et de contrepoids en place afin de s'assurer que les décisions ne soient pas prises sous l'impulsion du moment.

L'analyse quantitative du comportement des investisseurs (QAIB) de Dalbar de 2012 examine l'incidence du comportement des investisseurs sur les rendements obtenus sur une période de 20 ans, terminée en décembre 2011. Le rapport examine les divers facteurs psychologiques de la finance comportementale, l'un de ces facteurs étant l'aversion pour les pertes. Lorsque les investisseurs perdent confiance dans le marché, ils recherchent souvent la sécurité perçue dans d'autres instruments de placement à plus faible risque. Cependant, cela peut mener à un portefeuille qui ne parvient pas à représenter leurs objectifs de placement. Un investisseur se doit d'évaluer l'adéquation d'investissements de tous les niveaux de risque, et ce, même en période d'incertitude.

Dans le cadre du processus de planification des placements, les investisseurs individuels doivent reconnaître qu'ils sont humains et qu'ils peuvent, par conséquent, être portés à prendre des décisions impulsives. En reconnaissant cette possibilité, l'investisseur pourra prendre des mesures pour écarter toute tentation. Les premières mesures essentielles consistent à établir des attentes raisonnables et à comprendre le seuil de tolérance au risque qui convient à l'investisseur individuel. En fin de compte, la préparation est la clé. Les investisseurs qui sont bien préparés et ont confiance en leur plan sont moins susceptibles de prendre des décisions émotives et potentiellement discutables au final.

DÉTERMINER LE MODÈLE DE RÉPARTITION D'ACTIFS DE VOTRE PORTEFEUILLE

Bien que l'on parle beaucoup du suivi des indices de référence et des indices du marché, ceux-ci sont généralement des nombres arbitraires qui ne sont peut-être pas pertinents à la situation ou aux objectifs personnels d'un investisseur individuel. Ces indices de référence comprennent souvent des sociétés qui sont inadéquates pour un portefeuille individuel. De plus, plusieurs indices de référence ont une plus forte proportion de titres de certains secteurs, comme le secteur bancaire, et une proportion limitée de titres dans d'autres secteurs, comme le secteur de la technologie.

Maarten Jansen, vice-président du Groupe-conseil en gestion de portefeuille à RBC Dominion valeurs mobilières, mentionne que les indices de référence du marché peuvent ne pas répondre aux besoins des investisseurs individuels. Il est recommandé aux particuliers de concevoir une répartition d'actifs susceptible de générer le taux de rendement qu'ils ont établis pour eux-mêmes et de tenir compte de la combinaison d'actions, de produits à revenu fixe et de liquidités dont ils ont besoin pour obtenir ce taux de rendement. Cette méthode peut être préférable à un indice de référence général qui ne reflète pas nécessairement leurs objectifs et les risques qu'ils sont disposés à courir.

Un autre facteur à prendre en considération est le compromis entre le risque et le rendement. Par exemple, si un investisseur avait besoin d'un taux de rendement de 5 pour cent et qu'il avait un portefeuille géré de manière à générer un taux de rendement de 10 pour cent, il pourrait être prudent d'examiner si le risque accru et la volatilité

potentielle dans le portefeuille valent le rendement supplémentaire prévu. Un rendement plus élevé représente généralement un risque plus élevé. Les investisseurs pourraient être bien avisés de reconnaître ce dont ils ont besoin par opposition à ce qu'ils veulent.

SUIVRE VOS PROGRÈS

Il est nécessaire d'effectuer des examens périodiques (trimestriels, semestriels ou annuels) avec votre conseiller en gestion de patrimoine, afin de rester sur la bonne voie en vue d'atteindre les objectifs de placement que vous vous êtes fixés. Sans suivi périodique, les investisseurs peuvent déroger de leur plan, psychologiquement et pratiquement. Le processus d'examen peut s'avérer inestimable pour aider à mettre en relief si vos objectifs ont changé en réponse à des circonstances personnelles ou aux fluctuations du marché. Vous pourrez alors apporter les ajustements nécessaires, tout en gardant à l'esprit que, bien que le plan puisse nécessiter de petits changements ici et là, l'essentiel du plan, s'il a bien été pensé au départ, devrait demeurer essentiellement le même.

Comme pour tout plan à long terme, il y aura inévitablement des moments où le plan sera en avance sur les cibles fixées et d'autres moments où il accusera un retard par rapport à celles-ci. Les investisseurs doivent s'y attendre. L'histoire nous révèle que les rendements ne suivent jamais une courbe rectiligne. Il y aura toujours des fluctuations de marché, mais une planification permettra à l'investisseur de considérer à l'avance tant les événements potentiels positifs que négatifs qui sont susceptibles de survenir et de se préparer émotivement à faire face aux deux.

ÊTRE DISCIPLINÉ EN MATIÈRE DE RÉÉQUILIBRAGE

L'un des plus grands pièges dans lequel de nombreux investisseurs individuels tomberont est l'absence de rééquilibrage du portefeuille. L'établissement et le respect d'une composition de l'actif donnée dans un plan de placement offrent au portefeuille une meilleure chance de réussite à long terme. En fait, le rééquilibrage périodique peut potentiellement accroître considérablement le rendement à long terme. Cependant, les investisseurs sont souvent réticents à procéder au rééquilibrage de leur portefeuille en raison du conflit inhérent entre l'imposition et le taux de rendement.

Néanmoins, le rééquilibrage est essentiel pour aider à gérer et maintenir un niveau de risque acceptable. Par exemple, un portefeuille qui pouvait être composé initialement à 50 pour cent d'actions et 50 pour cent d'obligations pourrait facilement afficher une répartition à 80/20, sans rééquilibrage. Si un titre augmentait significativement de valeur dans le portefeuille de l'investisseur et que celui-ci ne prenait pas les mesures nécessaires pour le rééquilibrer, le portefeuille pourrait alors présenter une concentration élevée dans ce seul placement. Cela pourrait s'avérer catastrophique si le titre se dépréciait considérablement. Les investisseurs pourraient davantage préserver leur patrimoine et réduire le risque y associé en exerçant un suivi régulier sur celui-ci et en rééquilibrant leur portefeuille.



Que le marché soit à la hausse ou à la baisse, le fait d'avoir un calendrier de rééquilibrage préétabli dans le cadre d'une stratégie de placement élimine le besoin de prendre des décisions émotives. Le rééquilibrage devient un processus automatique de sorte que le portefeuille est rééquilibré, peu importe ce qu'il advient dans les marchés. Jim Allworth précise que le rééquilibrage consiste à gérer la psychologie de l'investisseur individuel.

Lorsque les émotions guident la prise de décision, la décision de rééquilibrer le portefeuille peut être difficile. Intuitivement, personne ne veut acheter lorsque les marchés sont à la baisse ni vendre lorsqu'ils sont à la hausse. Or, c'est exactement ce qu'il faut faire pour maintenir l'équilibre du portefeuille. Le rééquilibrage crée une structure qui offre un équilibre à long terme entre les actions, les obligations et les liquidités, ce qui peut aider les investisseurs à s'adapter aux grands bouleversements ou aux baisses importantes du marché. Lorsque le processus est intégré à la stratégie de placement plus générale, l'approche est disciplinée, comme dans le cas d'un investisseur institutionnel, ce qui, au final, rend l'expérience de placement plus facile.

SAVOIR QUAND S'ASSOCIER

Les institutions ont souvent un conseil d'administration qui doit répondre de la gestion des fonds. Lorsque les membres du conseil n'ont pas d'expertise en matière de placements, ils ont recours à des conseillers pour les aider à trouver les solutions appropriées pour la gestion de leurs fonds. Les investisseurs individuels peuvent tirer profit de cette stratégie et devraient être encouragés à envisager de recourir à une équipe, plutôt qu'à une seule personne, laquelle équipe les aidera à atteindre leurs objectifs de gestion de

patrimoine. En général, un bon conseiller professionnel aura accès à une expertise en planification financière, ainsi qu'en matière successorale, juridique et fiscale au sein de son entreprise.

En mettant sur pied une équipe qui collabore, les investisseurs individuels pourront, à l'instar des investisseurs institutionnels, bénéficier de différentes perspectives et d'un plus grand éventail de spécialistes. Il est également important d'envisager une solution intégrée qui combine les placements, le crédit et les services bancaires dans une seule relation. Ainsi, l'équipe pourra optimiser son efficacité et offrir un avantage maximal en brossant à tous un portrait général.

ASSEMBLER TOUS LES ÉLÉMENTS

La peur et le manque d'expérience sont d'importants facteurs qui peuvent entraver les investisseurs individuels dans la mise en œuvre d'une approche disciplinée de placement. Il est difficile de faire fi de ses émotions dans un contexte où le marché fluctue et où la couverture et les prévisions de la presse financière occupent une place prépondérante dans le quotidien, ce qui peut biaiser le jugement. Il y a un torrent constant d'information sur les problèmes régionaux, nationaux et mondiaux qui ont une incidence sur les marchés au Canada et dans le monde.

Cependant, pour l'investisseur qui peut faire abstraction des distractions, accepter de prendre des décisions en maîtrisant le plus possible ses émotions, trouver la bonne équipe de placements et mettre en œuvre de manière efficace les stratégies qu'ils ont conçues, l'adoption d'une stratégie de placement disciplinée peut offrir des avantages considérables à long terme.

*« Serai-je le héros de ma propre histoire ou
quelque autre y prendra-t-il cette place? C'est
ce que ces pages vont apprendre au lecteur. »*

Charles Dickens, David Copperfield

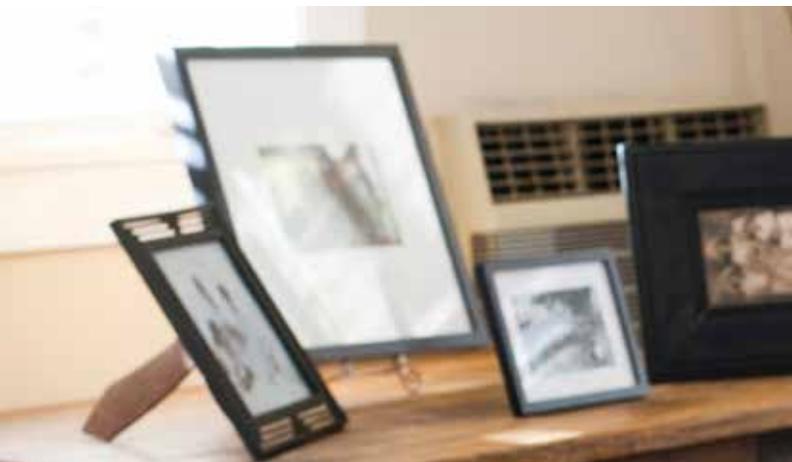


« RELEVER LE DÉFI » :

Ce que tout « baby-boomer » au Canada devrait savoir sur les procurations

Bon nombre d'entre nous désirent être le héros de leur propre vie. Charles Dickens s'est peut-être lui-même demandé ce qui arrive lorsque nous ne sommes plus capables d'écrire notre propre histoire, qui écrira notre épilogue – le dernier chapitre qui résumera l'essence de notre vie, ce qu'elle a signifié pour nous, notre famille et nos amis.

Heureusement pour nous et peut-être moins pour Dickens, une procuration peut vous aider à choisir l'auteur de la suite de votre récit lorsque vous ne pourrez plus le faire. Ainsi, on pourra se rappeler ce que vous avez accompli dans votre vie, plutôt que de clore le dernier chapitre sur des disputes familiales, des relations brisées et la dilapidation de vos actifs. La procuration (mandat en cas d'inaptitude au Québec) est une partie essentielle de la planification successorale et, lorsqu'elle est à jour, peut garantir le respect de votre volonté à l'égard de votre patrimoine, vos avoirs et vos soins personnels. Cette planification est cruciale puisque l'écart entre l'espérance de vie en santé et l'espérance de vie normale varie de neuf à 11 années pour les Canadiens.¹ Toutefois, 71 % des Canadiens adultes n'ont pas signé de procuration.²



spécifiques quant à la planification successorale ainsi que pour établir une procuration, nous vous recommandons de vous adresser à un conseiller juridique qualifié en matière de droit successoral.

PROCURATION RELATIVE AUX BIENS ET À LA GESTION FINANCIÈRE

Une procuration est un document juridique dans lequel une personne accorde à une ou plusieurs personnes le pouvoir d'agir en son nom. De façon générale, une procuration relative aux biens accorde, à votre mandataire, le droit de prendre des décisions, en toute légalité, à l'égard de vos finances et de vos biens lorsque vous n'êtes plus en mesure de le faire vous-même (c'est ainsi que ces mandataires peuvent être qualifiés de « durables »). Dans certaines provinces et territoires, il faudra un document juridique distinct pour vous permettre de déléguer les décisions concernant vos soins personnels, alors qu'ailleurs, un seul document pourrait vous permettre de regrouper à la fois les soins personnels et la gestion de finances et des biens.

En règle générale, on s'attend à ce que la procuration soit mise de l'avant lorsque la personne ayant donné le pouvoir (le mandant), n'est plus en mesure d'agir et de prendre seule ses décisions. Toutefois, le mandataire peut avoir le pouvoir légal d'exercer son pouvoir en tout temps, même si vous êtes encore apte. Les termes de la procuration, les mécanismes concernant sa mise en application et la loi de la province ou du territoire où réside le mandant détermineront à quel moment la procuration peut être invoquée.

Le présent article n'aborde que les procurations relatives aux finances et aux biens et seulement en cas d'incapacité. Veuillez consulter votre conseiller juridique afin d'obtenir une procuration qui prendra en compte votre situation particulière.

LE VIEILLISSEMENT DE LA GÉNÉRATION DES BABY-BOOMERS

De plus en plus de Canadiens avancent en âge et courent le risque de faire face à une incapacité, ainsi, la planification et la mise en place de procuration revêt une importance capitale.

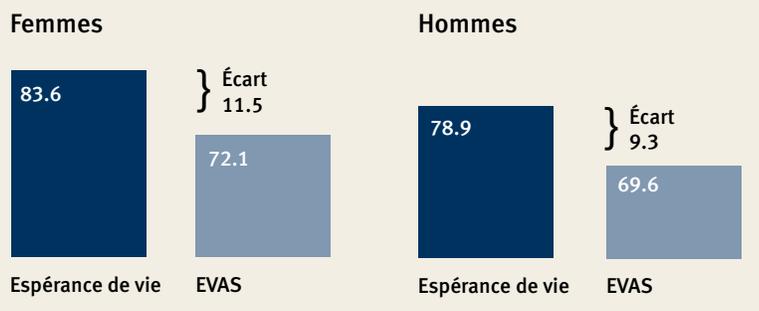
Vous avez sûrement accordé beaucoup d'importance au choix du spécialiste en placement qui gère votre portefeuille, au conseiller juridique qui a rédigé votre testament ainsi qu'au courtier immobilier qui a vendu votre maison ou l'entrepreneur qui l'a rénovée. Vous avez prévu des rencontres ou des entrevues pour leur faire part de vos intentions afin qu'ils comprennent et respectent vos choix et pour vous assurer d'être sur la même longueur d'onde. Il vous a sûrement été important de ressentir un niveau de confiance élevée. Or, avec quelle rigueur choisirez-vous la personne qui prendra les décisions financières à votre place et qui gèrera vos avoirs lorsque vous ne pourrez plus le faire vous-même?

Bien que vous soyez certainement au courant des conséquences liées à l'absence de procuration, l'évolution des dynamiques familiales, des soins de santé ainsi que de la fraude au Canada impliquent un risque de plus en plus présent, même en présence d'une procuration. Les Canadiens devraient donc mettre autant de rigueur à choisir leur(s) mandataire(s) qu'à choisir un conseiller professionnel.

Le présent article abordera la protection qu'offre une procuration ainsi que les éléments à considérer pour atténuer les risques lors du choix d'un ou plusieurs mandataires. Pour obtenir des conseils

ESPÉRANCE DE VIE EN SANTÉ CANADIENNE

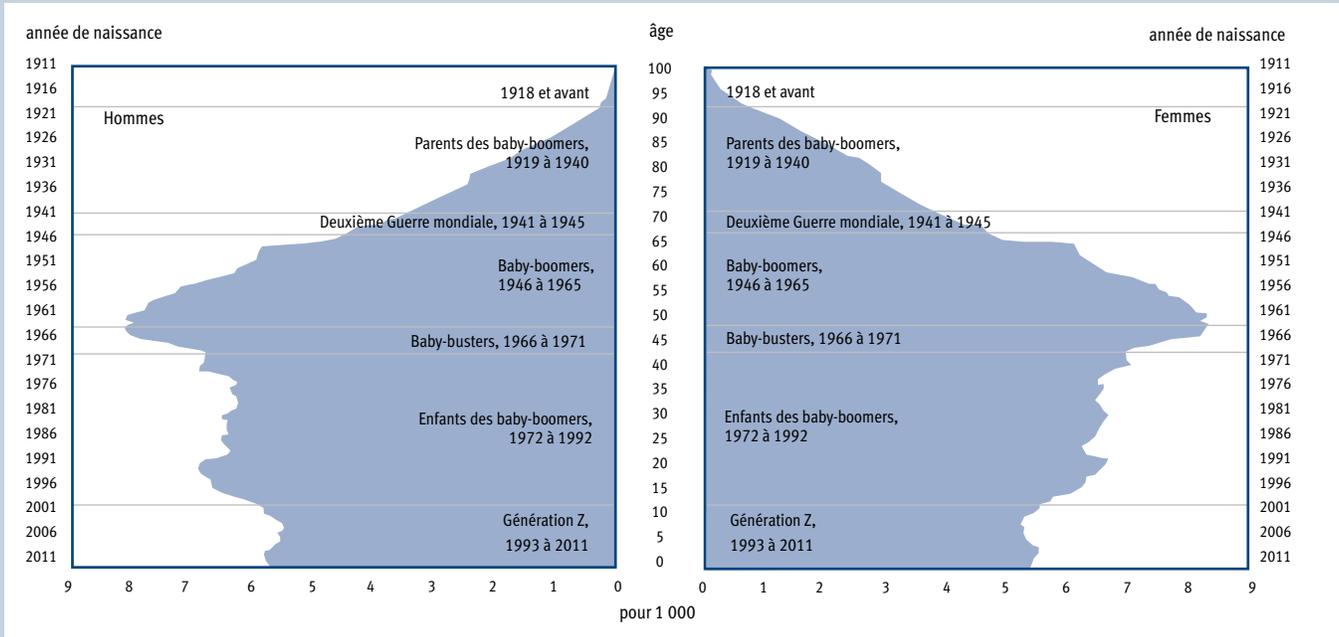
Grâce à un meilleur niveau de vie et aux percées médicales, les Canadiens vivent plus longtemps que la génération qui les précède. Toutefois, l'écart entre une espérance de vie normale et « l'espérance de vie en santé » – en tenant compte du nombre d'années en santé et sans incapacité auxquelles s'attendent les hommes et les femmes – est une toute autre histoire. L'espérance de vie en santé est de 69,6 ans pour les hommes, et de 72,1 ans pour les femmes.³ En moyenne, les Canadiens vivront donc de 9 à 11 années au-delà de leurs « années en santé ».



Moyenne de l'espérance de vie (EV) et espérance de vie ajustée en fonction de l'état de santé (EVAS) selon le sexe et l'âge, Canada (excluant le Québec, le Nunavut et les Territoires du Nord-Ouest).

PORTRAIT DES GÉNÉRATIONS CANADIENNES⁴

Les baby-boomers constituent le plus important segment de la population canadienne. Bon nombre d'entre eux perdront certaines de leurs fonctions cognitives au cours de leur vie, ce qui rend d'autant plus important le fait d'établir une procuration valide et de la tenir à jour.



Un nombre disproportionné de Canadiens sont nés entre 1945 et 1965. Cette cohorte (que l'on désigne communément par baby-boomers) a eu – et a encore – un impact significatif sur tous les aspects de la société canadienne. En 2011, près de 15 % de la population, soit environ 5 millions de personnes, était âgée de 65 ans et plus.⁵ Ce pourcentage s'est accru de presque 14 % depuis 2006, alors que le nombre de Canadiens âgés de 65 ans et plus était de 4,3 millions. D'ici 2036, ce nombre doublera pour atteindre 10,4 millions; et d'ici 2051, près d'un Canadien sur quatre devrait avoir 65 ans ou plus.⁶

Cette situation démographique devrait engendrer une demande de plus en plus forte pour des mandataires qui devront gérer de façon responsable les avoirs des baby-boomers. Ceci implique qu'un nombre croissant de mandataires pourra résider ou travailler dans une autre ville, province ou territoire. Il est possible qu'ils ne disposent pas du temps ou des connaissances nécessaires pour mener à bien une telle tâche. De plus, l'intérêt croissant du gouvernement à réglementer les activités des mandataires contribuera à rendre la tâche de plus en plus laborieuse et complexe.

PLANIFICATION EN VUE D'UNE INCAPACITÉ

Plus de 100 000 Canadiens développeront une certaine forme de démence cette année et rejoindront les rangs des plus de 500 000 Canadiens déjà aux prises avec la maladie.⁷ La prévalence de la démence augmentant considérablement après 85 ans, un nombre croissant de Canadiens seront atteints de maladies qui

compromettront leurs fonctions cognitives alors que l'espérance de vie s'allonge.⁸

Puisque nous aurons probablement tous besoin d'aide pour la prise de décisions à un moment ou l'autre de notre vie, il pourrait être plus avantageux de choisir soi-même notre mandataire plutôt que d'imposer à nos proches un processus judiciaire long et coûteux afin d'en faire désigner un. Une procuration sert à protéger vos intérêts, en vous donnant la possibilité de choisir la personne qui parlera en votre nom et à lui donner les instructions relatives aux soins que vous aimeriez recevoir ainsi que la façon de gérer vos affaires tout au long de votre vie.

Votre province ou territoire a édicté des règles très précises quant à la tutelle et les décisions à prendre pour assurer la gestion de vos affaires en l'absence de procurations valides. De nombreuses personnes tiennent pour acquis que leur conjoint ou leurs proches se verront automatiquement assigner cette responsabilité (ou qu'ils l'accepteront volontiers). Or, sans une ordonnance du tribunal, l'accès à vos renseignements financiers ne sera généralement pas possible même s'il s'agit de votre conjoint ou d'un parent proche. Afin d'accéder à vos actifs, votre famille doit en appeler au gouvernement provincial ou aux tribunaux pour que soit nommée une personne qui gèrera vos affaires. Un tuteur nommé par la cour peut aussi être tenu de verser une caution en rapport à la valeur totale de votre propriété. Ce processus peut être long et coûteux. De plus, des demandes concurrentes peuvent être complétées, ce qui augmente les coûts et peut causer des délais additionnels.



FINANCEMENT DES SOINS PERSONNELS

Votre mandataire jouera un rôle essentiel dans les soins que vous recevrez au fil du temps. Il devra gérer vos actifs de façon prudente tout en s'assurant qu'il y aura suffisamment de fonds pour acquitter les soins requis votre vie durant. Il est difficile de prévoir les soins dont vous aurez besoin dans le futur, qu'il s'agisse de soins professionnels dispensés à la maison ou en établissement de soins de longue durée.

Beaucoup de gens croient que le gouvernement assumera les coûts de ces soins.⁹ Bien qu'ils puissent fournir une certaine aide financière, des restrictions peuvent vous obliger à défrayer vous-mêmes certains services et à financer un niveau de soins plus spécialisé. Ces coûts peuvent être considérables. À titre d'exemple, l'hébergement en établissement de soins de longue durée (maison de retraite ou établissement de soins) peut varier entre 1 600 \$ et 9 000 \$ par mois selon la chambre et le niveau de financement offert dans votre province ou territoire. Il est tout à fait probable que ces coûts iront en augmentant à long terme.¹⁰

La tâche de votre mandataire consistera essentiellement à gérer vos finances de façon à couvrir les coûts des soins de santé dont vous aurez besoin. À titre d'exemple, si vous détenez un portefeuille de placements d'un million de dollars, votre mandataire devra déterminer comment votre portefeuille sera géré et quels placements serviront à défrayer vos soins afin de s'assurer que vos besoins soient adressés tout en respectant vos objectifs successoraux à long terme.

Bien que le présent article traite de l'importance de protéger vos actifs financiers, il y aura inévitablement un chevauchement entre cet objectif et celui de veiller à ce que vous obteniez les soins dont vous aurez besoin. Dans l'hypothèse où le mandataire aux biens et le mandataire à la personne sont deux personnes distinctes, ils pourront travailler de concert afin de s'assurer que vos objectifs soient atteints. Par exemple, votre mandataire à la personne est responsable des décisions ayant trait à vos soins de santé, votre logement, votre habillement, votre hygiène et votre sécurité. Si vous perdez vos moyens, et que votre mandataire à la personne décide qu'un établissement de soins de longue durée s'occupera de vous, le mandataire aux biens sera appelé afin de s'assurer que vous disposez des ressources financières pour acquitter ces coûts supplémentaires.

CHOIX DU MANDATAIRE

Il peut sembler logique de nommer votre conjoint, un enfant adulte ou un ami proche comme mandataire. En fait, le choix du mandataire peut être une décision encore plus importante que celui de l'exécuteur testamentaire (ou liquidateur au Québec) de votre succession, puisque vous serez toujours en vie pour subir les conséquences de votre choix si jamais les choses s'envenimaient. De plus, une mauvaise gestion de vos actifs durant votre vie peut avoir une incidence sur les clauses testamentaires et sur votre planification successorale dans la mesure où la succession serait réduite.

Le choix de votre mandataire devrait s'effectuer avec autant de rigueur que s'il s'agissait de choisir un conseiller professionnel, tel qu'un avocat, notaire, comptable ou autre professionnel de confiance. Voici quelques éléments à considérer lors du choix d'un mandataire :

- ses connaissances financières
- la proximité de son lieu de résidence ainsi que son habileté à se déplacer, le cas échéant
- sa disponibilité, son âge et le stade de vie dans lequel il se trouve
- son sens de l'organisation
- son degré d'impartialité

LES CONNAISSANCES FINANCIÈRES DU MANDATAIRE

Votre mandataire est un fiduciaire qui doit agir avec diligence, honnêteté et en toute bonne foi pour votre seul bénéficiaire. Selon votre province ou territoire de résidence, les responsabilités du mandataire peuvent inclure les dépenses liées à vos soins personnels ainsi que ceux des personnes à votre charge. Il peut être tenu de consulter les membres de votre famille et vos amis, gérer vos avoirs, tenir un registre détaillé de toutes les opérations liées à votre propriété et s'assurer de produire vos déclarations de revenus. Ces tâches peuvent s'avérer lourdes, surtout si votre mandataire est inexpérimenté dans la gestion financière. Veuillez consulter l'annexe pour la liste détaillée des tâches à accomplir pour un mandataire.

On constate une tendance au niveau de la législation provinciale et territoriale d'accorder une surveillance accrue des tâches des mandataires, surtout quant à la rigueur de la tenue de registre et de la comptabilité. Cette surveillance tend à ressembler aux lois visant à protéger les consommateurs. Bien que les mandataires aient toujours été tenus de répondre aux normes les plus strictes, ces tendances

démontrent qu'ils devront maintenant consacrer davantage de temps et d'efforts à maintenir des registres détaillés afin de pouvoir faire la preuve qu'ils remplissent leurs obligations sans quoi ils peuvent s'exposer à des conséquences judiciaires.

Par conséquent, il est important de vous assurer que la (ou les) personne(s) que vous choisirez aura (auront) le temps de s'occuper de l'administration associée au rôle de mandataire, les qualités nécessaires afin d'assumer ses obligations juridiques et qu'elle sera prête à assumer le risque de se faire poursuivre lorsqu'elle agit comme mandataire.

LE LIEU DE RÉSIDENCE DU MANDATAIRE

Il se peut que la personne que vous souhaitez nommer mandataire ne réside pas dans la même province ou territoire que vous, ni même dans le même pays. Les membres de votre famille ont peut-être émigré pour poursuivre leur carrière dans un autre coin du monde. Les parents et grands-parents peuvent vivre dans un pays, alors que leurs enfants et petits-enfants (issus de multiples relations et mariages) résident dans un autre.

Le fait que votre mandataire réside sur un autre territoire peut entraîner des risques supplémentaires en raison des ramifications juridiques, logistiques et administratives à la gestion de vos affaires à distance. Il en va de même si vous avez des biens répartis sur plusieurs territoires. Si vous détenez des propriétés dans différents pays et que vous partagez votre temps entre elles, il pourrait être nécessaire d'avoir des procurations valides pour chacune des juridictions puisqu'une procuration générale préparée dans un endroit spécifique pourrait ne pas être reconnue dans un autre. Dans l'accomplissement de ses tâches, votre mandataire devra relever des défis d'ordre pratique, comme la proximité physique, ainsi que les questions relatives à la conformité. Par exemple, s'il réside aux États-Unis, un conseiller financier canadien, qui n'est pas inscrit en vertu des lois américaines sur les valeurs mobilières, ne sera pas autorisé à lui donner des conseils de placement ou à donner suite à ses directives de placement.

Choisir un mandataire qui habite loin peut aussi avoir une incidence sur sa carrière et son stress, surtout s'il doit aussi veiller à vos soins personnels. La distance entre le mandataire, le fournisseur de soins et la personne à soigner fait également croître le taux d'absentéisme. Un sondage auprès de Canadiens, âgés de 45 ans et plus et qui prenaient soin d'un parent, révélait que 13 % d'entre eux vivaient dans la même maison, 46 % vivaient dans le voisinage (à moins de 30 minutes à pied ou en autobus), 20 % résidaient dans les environs ou dans la même collectivité (moins d'une heure en voiture), 15 % vivaient à une heure ou à moins d'une demi-journée en voiture et, finalement, 7 % résidaient à plus d'une demi-journée en voiture.¹¹ Étant donné que le nombre et la fréquence des soins risquent d'augmenter au fil du temps, les déplacements peuvent devenir exigeants, surtout si la météo ne collabore pas ou que les frais de déplacement sont élevés.

LA DISPONIBILITÉ DE VOTRE MANDATAIRE

Souvent, le rôle du mandataire s'échelonne sur plusieurs années et le niveau de soins requis tend à augmenter avec le temps.

Si vous envisagez de nommer un enfant adulte, demandez-vous s'il fait partie de la « génération sandwich ». Cette expression désigne les 30 à 50 ans qui subissent le stress financier et émotionnel associé aux soins de leurs parents et de leurs enfants à charge, tout en planifiant les prochaines étapes de leur propre vie. Ils en sont à une période de leur vie où ils devraient normalement commencer à économiser sérieusement en vue de leur retraite. Or, cette génération se retrouve soudainement en train de consacrer beaucoup de temps et d'argent non seulement aux enfants, mais aussi aux soins des membres de la famille vieillissants et même d'amis. Les gens se marient et ont des enfants à un âge plus avancé qu'avant, ce qui signifie qu'ils ont à assumer leurs obligations financières familiales tout en prenant soin de leurs parents. De tout temps, les familles ont eu à prendre soin de leurs parents plus âgés et des jeunes enfants en même temps. Cependant, une combinaison de facteurs signale le début d'une tendance qui devrait être plus lourde et longue.

Avant de choisir votre mandataire, surtout s'il fait partie de la génération sandwich, il serait important de tenir compte de ses contraintes personnelles en matière de temps dans la mesure où il doit jongler avec le temps à consacrer aux enfants, à la carrière ainsi qu'aux soins de parents vieillissants.

Il est également important de prévoir ce qui arrivera si la personne nommée mandataire est incapable d'agir le moment venu pour cause physique et/ou mentale. Si vous êtes toujours apte, vous pouvez nommer une autre personne. Dans le cas contraire, l'autre personne que vous aviez choisie devra prendre la relève. En l'absence d'un substitut ou si votre substitut est également inapte, quelqu'un d'autre pourrait être formellement nommé dans la gestion de vos affaires.

L'IMPARTIALITÉ DE VOTRE MANDATAIRE

Si le mandataire est un membre de la famille, il est possible que ses émotions prennent le dessus et l'empêche d'agir avec l'objectivité nécessaire à sa tâche. De plus, surtout dans des situations de dynamiques familiales complexes, il pourrait aussi être influencé par des membres de la famille qui font pression sur lui et ainsi être amené à agir d'une façon qui va à l'encontre de vos intentions. Un mandataire émotionnellement affecté par votre incapacité ou susceptible d'être influencé par d'autres membres de la famille pourrait avoir de la difficulté à assumer sa tâche en toute impartialité. Finalement, votre mandataire pourrait être placé dans une situation de conflit d'intérêts lorsque les coûts de vos soins personnels peuvent affecter une partie de son héritage.

DÉSIGNATION DE PLUSIEURS MANDATAIRES

Étant donné les facteurs mentionnés ci-dessus, vous pourriez choisir de désigner plus d'une personne à titre de mandataire. Si tel est le cas, il est important de comprendre les nuances entre les différentes désignations que vous pouvez faire. Par exemple, vous pouvez demander à ce que vos mandataires agissent de concert, soit conjointement ou vous pouvez leur accorder la flexibilité d'agir seuls, mais solidairement. Plusieurs personnes apprécient la sécurité que procure le fait d'avoir plus d'un décisionnaire qui agit ensemble, puisque cela réduit les risques que les avoirs soient mal gérés.

Compte tenu de vos circonstances, il est possible que cela ne soit pas convenable de demander à vos mandataires de prendre des décisions conjointement. Vous pourriez alors considérer leur accorder des pouvoirs décisionnaires indépendants pour des tâches différentes. Vous pourriez, par exemple, vous arranger pour que les affaires bancaires quotidiennes soient conduites par une personne et que les décisions concernant vos placements soient exécutées par une autre, dès lors que cet arrangement fait partie de votre procuration. Un autre moyen de différencier ces rôles peut être accompli en ayant une procuration d'ordre générale et une autre procuration à pouvoirs limités. Il est important que vous obteniez un avis légal afin de bien comprendre quelles actions chaque mandataire peut faire individuellement et quelles actions doivent être exécutées conjointement, ainsi que la façon d'adresser les divergences d'opinions ou les instructions contradictoires.

DÉSIGNER UNE SOCIÉTÉ DE FIDUCIE EN TANT QUE MANDATAIRE

Pour plusieurs raisons, y compris celles mentionnées ci-dessus, certaines personnes choisissent une société de fiducie pour agir en tant que leur mandataire; celle-ci étant autorisée à dispenser ce service.

Le fait de traiter avec une société de fiducie peut vous sécuriser quant à votre planification successorale. Vous disposerez d'un document formel, signé par vous et comportant tous les détails concernant les responsabilités à remplir en votre nom. Alors que des membres de la famille pourraient ne pas être familiers avec les lois ou la terminologie quant à la planification successorale, une société de fiducie fournira des conseils spécifiques basés sur les exigences et les règlements en vigueur. La plupart des sociétés de fiducie qui dispensent ces services peuvent vous proposer un contrat taillé sur mesure pour vous et correspondant à vos besoins. Ces services peuvent inclure la garde de valeurs, la tenue de livres et la comptabilité afférente, ainsi que le support quant à l'investissement de vos avoirs en fiducie.

PROTECTION CONTRE LA VIOLENCE FAITE AUX AÎNÉS

En se basant sur la moyenne des données, on estime que 4 à 10 % des adultes Canadiens plus âgés sont victimes de violence, d'une façon ou d'une autre.¹² La violence envers les aînés peut inclure des violences physiques, verbales, psychologiques et sexuelles, mais le type d'abus le plus répandu semble être celui sur le plan financier.¹³

Malgré vos meilleures intentions, lorsque vous accordez un pouvoir à une autre personne aux termes d'une procuration, il existe toujours un risque qu'elle en abuse. Malheureusement, il est de plus en plus fréquent que des personnes qui agissent à titre de mandataires se retrouvent empêtrées dans un imbroglio juridique. Un mandataire

peut encourir une responsabilité pénale s'il est déclaré coupable d'exploitation financière ou de vol punissables en vertu de l'article 331 du Code criminel (Canada), L.R.C. (1985), ch. C.-46 (le « Code »). En vertu de l'article 334 du Code, si la valeur du vol dépasse 5 000 \$, le mandataire est passible d'une peine d'emprisonnement.

En décembre 2012, le gouvernement fédéral a adopté un projet de loi qui favorise des peines plus sévères pour ceux qui s'en prennent aux aînés. La Loi sur la protection des personnes âgées au Canada, L.C. 2012, ch. 29, a reçu la sanction royale le 14 décembre 2012 et est entrée en vigueur 30 jours plus tard.



LA TENDANCE EST À UNE RESPONSABILITÉ ACCRUE EN CE QUI CONCERNE LA LÉGISLATION CANADIENNE SUR LES PROCURATIONS

Les histoires de disputes concernant l'usage et l'abus de procurations ainsi que la violence faite aux aînés et aux personnes plus vulnérables deviennent de plus en plus courantes et les impacts se font sentir partout ainsi qu'en témoignent les publicités gouvernementales et les changements législatifs. La surveillance apportée à l'administration des biens d'autrui par l'entremise d'une procuration ne peut que croître dans le futur. Les modifications aux lois provinciales telles que celles apportées à la « Power of Attorney Act » en Colombie-Britannique sont des exemples de cette tendance à faire porter une responsabilité accrue aux mandataires. Le signalement obligatoire des cas de violence envers les aînés est aussi en train de trouver son chemin dans plusieurs lois provinciales.

En Colombie-Britannique, la loi prévoit que votre mandataire peut faire des cadeaux, des dons de bienfaisance et octroyer des prêts dans la même mesure que vous l'auriez fait, mais seulement jusqu'à concurrence de 5 000 \$ et uniquement si vous disposez d'actifs en surplus de ceux requis pour vous permettre de subvenir à vos besoins (et ceux de vos personnes à charge). En outre, la loi exige désormais que vos actifs et vos passifs soient comptabilisés ainsi qu'une estimation de leurs valeurs.

Bien qu'il soit peu probable que cela soit sanctionné sous sa forme actuelle, le projet de loi intitulé « Loi sur la protection des personnes vulnérables et des personnes âgées contre les mauvais traitements (procurations) » a été déposé à l'Assemblée législative de l'Ontario en 2011. Une disposition de ce projet de loi qui est digne de mention concerne l'exigence inédite que le mandataire fasse une reddition de comptes annuelle au bureau du Tuteur et curateur public de l'Ontario et, à sa demande, au mandant, soit la personne qui a nommé le mandataire.

De plus, le projet de loi prévoit l'instauration d'un registre des mandataires renfermant, si le mandant décide de communiquer ces renseignements, son nom et son adresse ainsi que ceux de son mandataire, les restrictions imposées aux pouvoirs du mandataire, le cas échéant, la date à laquelle les pouvoirs du mandataire ont pris effet et le nom des personnes à qui le mandant autorise le Tuteur et curateur public à communiquer des renseignements.

Bien que les modifications promulguées en Colombie-Britannique et celles proposées en Ontario remplissent leur fonction de protection pour les citoyens les plus vulnérables, elles ont pour conséquence d'imposer de lourdes responsabilités aux mandataires qui devront s'y préparer.

EXEMPLE D'UN ABUS ENVERS UN AÎNÉ COMMIS PAR UN MANDATAIRE

* Les noms ainsi que les circonstances ont été changés.

Un cas d'abus dans l'Est canadien envers un aîné remontant à 2011 démontre la valeur d'un mandataire avisé et l'importance d'effectuer un contrôle diligent avant de nommer un mandataire.

Henri* était le neveu de la victime, Samantha, et l'unique bénéficiaire de sa succession. En 2009, Henri a obtenu une procuration afin d'administrer les affaires de sa tante. Samantha vivait seule chez elle et conservait quelques économies dans un compte bancaire. En mars de la même année, la maison de la tante a été enregistrée en copropriété avec Henri. Un rapport médical indiquait que Samantha souffrait d'une forme sévère de démence chronique. Peu après, Henri a fait déménager Samantha dans une résidence privée de soins infirmiers et a signé le contrat à titre de mandataire. La résidence de soins n'avait reçu que trois versements, mais Henri n'avait pris aucune disposition concernant les versements subséquents pour régler les soins de santé de Samantha. Henri a vendu la maison de sa tante et s'est approprié le produit de la vente. Il a retiré tous les fonds

du compte bancaire de sa tante et a déménagé dans une autre province. En plus de s'approprier ces fonds, Henri touchait les prestations de la Sécurité de la vieillesse (SV) et du Régime de pensions du Canada (RPC) de sa tante à sa nouvelle adresse. Puisqu'Henri avait rompu tout contact avec la résidence de soins infirmiers, ainsi qu'avec sa tante, Samantha était laissée à son sort dans un établissement de soins où elle croupissait, seule, privée de tout soutien familial. Elle n'avait pas d'argent pour payer les soins personnels de base qui ne sont pas compris dans le gîte et le couvert, notamment la coupe de cheveux, l'habillement, le soin des pieds et les fournitures pour incontinence.

La situation de Samantha a été finalement signalée au bureau du curateur public, désigné légalement comme son tuteur. Le curateur public a engagé des poursuites au civil contre Henri, qui a été par ailleurs accusé de vol à l'endroit de sa tante. Henri a plaidé coupable, a remboursé intégralement le montant volé et s'est fait condamner.

La procuration devrait faire l'objet d'un examen et de discussions avec un conseiller juridique, ce qui vous permettra de bien connaître les pouvoirs et responsabilités de votre mandataire.



LISTE DE VÉRIFICATION DES TÂCHES DU MANDATAIRE

Pour bien des gens, être pressenti à titre de mandataire et se voir confier les fonctions importantes qui s’y rattachent est un honneur. De l’examen du testament à la gestion des comptes bancaires, des contrats d’assurance et des placements, la liste suivante, bien que non exhaustive, est assez longue pour justifier que le choix de la personne qui gèrera un jour vos affaires en votre nom soit mûrement réfléchi.

Puisque chaque situation est différente, il appartiendra au mandant de déterminer quelles fonctions doivent être remplies par le mandataire. Certaines de ces tâches pourraient ne pas s’appliquer. Si le mandant est apte, le mandataire devrait suivre les instructions du mandant pour ce qui est des fonctions à remplir en son nom.

1. Repérer et revoir le testament du mandant et documenter toutes les instructions particulières relatives aux biens et aux legs.
2. Aviser toutes les banques et institutions financières et tous les courtiers avec qui le client faisait affaire que vous agissez à titre de mandataire pour le mandant; vérifier si le mandant a établi d’autres procurations avec eux et réacheminer les relevés, au besoin.
3. Annuler toutes les cartes de débit.
4. Annuler toutes les cartes de crédit et les retourner aux institutions émettrices.
5. Vérifier sur le site Web de la Banque du Canada s’il y a des soldes non réclamés au nom du mandant.
6. Trouver les originaux de tous les certificats de placement, actions, obligations, actes de propriété, etc., et les documenter.
7. Aviser les institutions pertinentes et faire réacheminer les rentes, pensions et fonds enregistrés.
8. Évaluer le portefeuille de placements et tout surplus de liquidités, et procéder à toutes les modifications nécessaires et permises pour combler les besoins de liquidités.
9. Identifier et documenter tous les autres actifs personnels.
10. Aviser l’Agence du revenu du Canada, lui fournir une copie de la procuration et demander un relevé de compte indiquant tous les impôts dus, les remboursements et les acomptes provisionnels payés jusqu’à aujourd’hui.
11. Remplir et produire toutes les déclarations de revenus en suspens et celles de l’année courante, et payer l’impôt exigé.
12. Aviser les autorités compétentes et faire réacheminer les prestations du RPC/de la RRQ, de la SV, les versements de la pension d’invalidité des anciens combattants et les crédits pour la TPS/TVH.
13. Aviser les compagnies d’assurance et autres institutions responsables des assurances vie, invalidité, auto et habitation que vous agissez comme mandataire et faire réacheminer les relevés, au besoin.
14. S’assurer que les biens sont protégés par une assurance adéquate et veiller à l’entretien de la propriété.
15. Établir les versements des prestations d’assurance invalidité, au besoin.
16. Annuler l’immatriculation de l’automobile et résilier l’assurance auto, le cas échéant, et percevoir tous les remboursements.
17. Vérifier toutes les dettes du mandant et les consigner au dossier.
18. Affecter les liquidités excédentaires au remboursement des dettes et obtenir les reçus.
19. Dresser la liste complète des actifs et des dettes du mandant en date de votre première démarche.
20. Dresser la liste continue des acquisitions et des liquidations faites au nom du mandant (p. ex., argent reçu, placements effectués, dettes contractées ou remboursées).
21. Établir un budget mensuel comprenant toutes les sources de revenus prévues et les paiements à faire en vue de combler les besoins immédiats et futurs du mandant.
22. Documenter toute rémunération reçue en contrepartie de vos tâches de mandataire, y compris les actifs utilisés dans les calculs.
23. Consulter la personne désignée pour prendre des décisions touchant les soins médicaux, la sécurité et l’hébergement du mandant; obtenir une description écrite des décisions prises et prendre toutes les dispositions financières nécessaires.
24. Si aucune personne n’a été désignée pour prendre des décisions touchant les soins de santé, obtenir l’avis d’un conseiller juridique concernant la situation actuelle du mandant.
25. Aviser les préposés aux soins personnels, les aides ménagères, les jardiniers, etc., de votre rôle à titre de mandataire et les conseiller, au besoin.
26. Mettre en vente des actifs, au besoin.
27. Annuler les adhésions et abonnements, le cas échéant.



COURSE POUR LES ENFANTS RBC

Au profit du Family Navigation Project de l'hôpital Sunnybrook

Quiconque connaît quelqu'un aux prises avec un problème de santé mentale ou de dépendance est conscient des répercussions qu'un tel problème peut avoir sur une personne de même que sur sa famille. Les défis à relever peuvent être particulièrement difficiles lorsque la personne qui en souffre est un jeune, en ce qu'il s'agit souvent de la période au cours de laquelle divers diagnostics et traitements sont explorés.

Le thème de la santé mentale chez les enfants en est un qui commence à attirer de plus en plus d'attention au Canada. Dr Anthony Levitt de l'hôpital Sunnybrook de Toronto contribue à sensibiliser tout un chacun à ce problème. Dr Levitt est coprésident du Family Navigation Project, un nouveau programme développé par le service de pédopsychiatrie de l'hôpital Sunnybrook.

Le Family Navigation Project sera le premier du genre au Canada à aider les familles à trouver les ressources nécessaires en matière de santé mentale chez les jeunes. En effet, il n'existe présentement aucune feuille de route pour trouver les services et les ressources disponibles. Le projet verra à jumeler des « navigateurs » experts avec des familles dans le besoin, en vue de les aider à cheminer dans le système complexe des soins de santé mentale.

« Nous tentons de trouver un endroit où les familles en crise pourront se rendre afin de trouver les ressources appropriées. Tous les jours, dans cette province, des vies sont à risque. Il est plus que temps qu'on ait accès à ce genre de ressource », de mentionner Dr Anthony Levitt, coprésident, Family Navigation Project.





Le Family Navigation Project sera un programme à but non lucratif conçu spécifiquement pour les jeunes de 14 à 24 ans aux prises avec un problème de santé mentale ou de dépendance. En tissant des liens avec les prestataires, les centres et les programmes de soins, le Family Navigation Project aidera à faciliter le contact avec les familles et les jeunes dans le besoin. Une fois établi, l'objectif sera de rejoindre 1 000 familles par année et de servir de modèle pour d'autres programmes à venir.

« Jusqu'à 2 millions de jeunes au Canada sont aux prises avec un problème de santé mentale ou de dépendance, et malgré cela, seulement 1 sur 5 recevra un traitement spécialisé », d'indiquer Dr Levitt. « Le Family Navigation Project vise à faire en sorte qu'une proportion plus élevée de jeunes reçoivent l'aide qui leur est nécessaire et qu'ils méritent. »

La Course pour les enfants RBC a été annoncée en mai dernier en vue d'aider à lancer le Family Navigation Project. La course a eu lieu les 21 et 22 septembre derniers et les personnes avaient le choix de participer dans une course de 5 km ou de 25 km. Les enfants étaient également les bienvenus et pouvaient marcher ou courir un total de 15 km dans le cadre du 15K Youth Challenge, une épreuve conçue spécialement pour les jeunes et consistant en une marche/course de 10 km, dans la période de quatre mois précédant le jour de l'événement, et une marche/course de 5 km le jour de l'événement. Les fonds recueillis à l'occasion de la course aideront à lancer le Family Navigation Project à Sunnybrook en début d'année 2014.

RBC est résolument engagée envers la santé mentale des jeunes par l'entremise de son projet Santé mentale des enfants RBC et, depuis 2008, a versé plus de 16 millions \$ en dons à plus de 200 organismes. Comme plusieurs problèmes de santé mentale se manifestent à l'adolescence, une intervention précoce est une tactique importante pour traiter et gérer la maladie mentale. RBC vise également à dissiper les préjugés souvent associés avec la maladie mentale en appuyant des programmes éducatifs qui accroissent la sensibilisation et la compréhension de la maladie mentale chez les enfants. Grâce à un diagnostic, un traitement et une éducation précoces, plusieurs jeunes pourront grandir heureux et en santé.

Pour obtenir plus d'informations sur la Course pour les enfants RBC, veuillez visiter www.rbcrunforthekids.ca.

Pour plus de renseignements sur le Family Navigation Project, veuillez vous rendre au site <http://sunnybrook.ca>

RÉFÉRENCES - RELEVER LE DÉFI (PAGE 45)

- ¹ L'Agence de la santé publique du Canada, L'espérance de vie ajustée en fonction de l'état de santé au Canada : Rapport de 2012, 2012. [En ligne].
[<http://www.phac-aspc.gc.ca/cd-mc/hale-evras-fra.php>], page 38 (Consulté le 10 juin 2013).
- ² Assurance LawPRO, Selon un sondage, plus de la moitié des Canadiens n'ont pas de testament signé, Communiqué, le 7 mai 2012, [En ligne].
[<http://www.newswire.ca/en/story/968861/selon-un-sondage-plus-de-la-moitie-des-canadiens-n-ont-pas-de-testament-signé>] (Consulté le 10 juin 2013).
- ³ L'Agence de la santé publique du Canada, L'espérance de vie ajustée en fonction de l'état de santé au Canada : Rapport de 2012, 2012. [En ligne].
[<http://www.phac-aspc.gc.ca/cd-mc/hale-evras-fra.php>], page 38 (Consulté le 10 juin 2013).
- ⁴ Statistique Canada, Recensement de la population, 2011. [En ligne].
[http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/98-311-x/2011003/fig/fig3_2-2-fra.cfm] (Consulté le 10 juin 2013).
- ⁵ Statistique Canada, Recensement de la population, 2011. [En ligne].
[<http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/98-311-x/98-311-x2011001-fra.pdf>] (Consulté le 10 juin 2013).
- ⁶ Calculs de RHDCC basés sur les données de Statistique Canada. Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe au 1er juillet, Canada, provinces et territoires, annuel (tableau CANSIM 051-0001); et Statistique Canada. Population projetée, par scénario de projection, sexe et groupe d'âge au 1er juillet, Canada, provinces et territoires, annuel (tableau CANSIM 052-0005). Statistique Canada, 2011. [En ligne].
[<http://www4.rhdcc.gc.ca/.3nd.3c.1t.4r@-fra.jsp?iid=33>] (Consulté le 10 juin 2013).
- ⁷ Société Alzheimer du Canada, Raz-de-marée : Impact de la maladie d'Alzheimer et des affections connexes au Canada, (2010), [En ligne].
[http://www.alzheimer.ca/~media/Files/national/Advocacy/ASC_Rising%20Tide%20Full%20Report%20%20FR.ashx] (Consulté le 10 juin 2013).
- ⁸ Société Alzheimer du Canada, Facteurs de risque, [En ligne].
[<http://www.alzheimer.ca/fr/About-dementia/Alzheimer-s-disease/Risk-factors>] (Consulté le 10 juin 2013).
- ⁹ L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, Guide sur l'assurance soins de longue durée, 2012, [En ligne].
[[http://www.clhia.ca/domino/html/clhia/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/resources/Consumer+Brochures/\\$file/Brochure_Guide_Long_Term_Care_FR.pdf](http://www.clhia.ca/domino/html/clhia/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/resources/Consumer+Brochures/$file/Brochure_Guide_Long_Term_Care_FR.pdf)] (Consulté le 10 juin 2013).
- ¹⁰ RBC Assurances, Les soins de longue durée en Ontario – 2010.
- ¹¹ Statistique Canada, Catalogue no. 11-008-X, Aider un parent qui habite loin de chez soi : les répercussions, 26 Janvier 2010, [En ligne].
[<http://www.statcan.gc.ca/pub/11-008-x/2010001/article/11072-fra.pdf>] (Consulté le 10 juin 2013).
- ¹² Conseil national des aînés, Rapport du Conseil national des aînés sur les mauvais traitements envers les aînés, 2007, [En ligne].
[http://www.conseildesaines.gc.ca/fr/recherche_publications/traitements_aines/2007/hs4_38/hs4_38.pdf], page 5. (Consulté le 10 juin 2013).
- ¹³ Ibidem, page 8.

Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (RBC DVM)*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc. (RBC PH&N SCP), RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA), la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leurs sociétés affiliées, RBC Placements en Direct Inc. (RBCPD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Chacune de ces sociétés, leurs sociétés affiliées et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. * Membres-Fonds canadien de protection des épargnants. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants en fonds communs de placement de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP et par la Division Clientèle privée de RBC GMA, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes des services fiduciaires employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en œuvre une stratégie. Ainsi, leur situation particulière sera prise en considération comme il se doit et les décisions prises seront fondées sur la plus récente information qui soit.

Les renseignements contenus dans le rapport « L'investissement socialement responsable nuit-il aux rendements? » ont été préparés par RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA) à partir de sources qu'elle juge dignes de foi, toutefois, aucune déclaration ou garantie, expresse ou implicite, n'est faite ou donnée par RBC GMA, ses sociétés affiliées ou toute autre personne quant à l'exactitude ou à l'intégralité de ces renseignements. Les opinions et les estimations contenues dans ce rapport représentent le jugement de RBC GMA en date du présent rapport et peuvent être modifiées sans préavis ; elles sont présentées de bonne foi, mais n'impliquent aucune responsabilité légale. Les fonds RBC et les fonds PH&N sont offerts par RBC GMA et distribués par des courtiers autorisés.

NOTE SUR LES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Le présent rapport peut contenir des déclarations prospectives. L'emploi des modes conditionnel ou futur et des termes « pouvoir », « se pouvoir », « devoir », « s'attendre à », « soupçonner », « prévoir », « croire », « planifier », « anticiper », « évaluer », « avoir l'intention de », « objectif » ou d'expressions similaires permet de repérer les déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne garantissent pas le rendement futur. Les déclarations prospectives comportent des risques et des incertitudes de sorte qu'il se peut que les prédictions, les prévisions, les projections et les autres déclarations prospectives ne se réalisent pas. Nous vous recommandons de ne pas vous fier indûment à ces déclarations puisqu'un certain nombre de facteurs importants pourraient faire en sorte que les événements ou les résultats réels diffèrent considérablement de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans les déclarations prospectives. Ces facteurs comprennent notamment les facteurs généraux d'ordre économique et politique ou liés au marché du Canada, des États-Unis et du monde entier, les taux d'intérêt et les taux de change, les marchés mondiaux des actions et des capitaux, la concurrence, les évolutions technologiques, les changements législatifs et réglementaires, les décisions judiciaires et administratives, les actions en justice et les catastrophes. La liste ci-dessus de facteurs importants pouvant influencer sur les résultats futurs n'est pas exhaustive. Avant de prendre une décision de placement, nous vous invitons à prendre en compte attentivement ces facteurs et d'autres. Toutes les opinions contenues dans les déclarations prospectives sont sujettes à changement sans préavis et sont fournies de bonne foi, mais sans responsabilité légale.



RBC Gestion de patrimoine