

PERSPECTIVES

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

GESTION MULTIGÉNÉRATIONNELLE DE PATRIMOINE FAMILIAL



- Il est prévu qu'environ 400 milliards \$CA en patrimoine seront transférés au cours de la prochaine génération.
- Un conseil pour élever des enfants instruits et confiants financièrement : commencer alors qu'ils sont jeunes.
- Une planification hâtive aide à se préparer à transférer et recevoir un patrimoine chez toutes les générations.



Gestion
de patrimoine



Votre vaste expérience est
votre plus grand legs.

Préparer la prochaine génération tient autant à la transmission de connaissances que de patrimoine. Chez RBC Gestion de patrimoine, nous pouvons aider vos clients à façonner un héritage en fonction de leurs propres valeurs et aspirations. Nous sommes résolus à forger des relations fondées sur la confiance, l'intégrité et un service exceptionnel.

Pour en apprendre davantage sur comment nous aidons nos clients à accumuler plus qu'un patrimoine, veuillez visiter rbcwealthmanagement.com



**Gestion
de patrimoine**

Du bureau de David Agnew



Comblent vos besoins en gestion de patrimoine débute par une compréhension de vos objectifs financiers et de ceux de votre famille — de vos parents à votre conjoint, à vos enfants et aux générations à venir.

Dans ce numéro, nous discutons de l'importance d'une planification de patrimoine multigénérationnelle afin de vous aider à protéger votre patrimoine tout au long de votre vie. Une recherche récente menée par RBC Gestion de patrimoine a conclu que seulement 22 pour cent des Canadiens fortunés ont mis en place une stratégie exhaustive de transfert de patrimoine, que 52 pour cent ont un testament et qu'environ 60 pour cent des parents canadiens éprouvent peu de confiance quant à la capacité de leurs enfants à préserver ou accroître leur héritage. En relation avec ces conclusions, vous trouverez dans les prochaines pages de cette édition notre perspective quant au transfert de patrimoine dans une perspective homme-femme, nous vous proposerons une liste de contrôle pour le transfert de patrimoine afin de vous aider à considérer les principaux aspects de la planification en vue de laisser un legs durable, nous vous offrirons six conseils en planification financière pour les personnes de la génération millénaire et nous reverrons l'importance de la planification de la relève pour les propriétaires d'entreprise. Finalement, nous soulignons la relation entre la santé cognitive des femmes et leur bien-être financier, en mettant en lumière le rôle important joué par la Women's Brain Health Initiative, une organisation de bienfaisance que RBC Gestion de patrimoine soutient fièrement.

Pour consulter *Perspectives* en ligne, veuillez visiter www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/perspectives.

Pour vous abonner à *Perspectives* en ligne, envoyez un courriel à perspectives@rbc.com.

En plus d'aborder le thème de transfert de patrimoine, nous abordons l'intérêt grandissant que suscite l'investissement responsable — intégrant des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance dans la pratique globale de l'investissement — et nous discutons de dons de bienfaisance multigénérationnels.

Nous célébrons également la diversité et l'inclusion chez RBC en présentant le profil de trois dirigeantes nommées par le Réseau des femmes exécutives pour l'année 2016 parmi le Top 100 des Canadiennes les plus influentes. Nous apprendrons plus en détail ce qui les distingue comme personnes modèles et leaders. Pour célébrer le 150^e anniversaire du Canada, nous partagerons avec vous une sélection d'histoires inspirantes de jeunes dans le cadre de notre campagne « Un 150 qui compte pour vous ».

Je vous encourage donc à contacter votre conseiller de RBC Gestion de patrimoine afin de discuter des thèmes abordés dans ce numéro et d'explorer d'autres façons de satisfaire vos besoins et d'atteindre vos objectifs en gestion de patrimoine — pour vous, votre famille et votre entreprise.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'D. Agnew'.

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



Liste de contrôle de transfert de patrimoine pour les particuliers et les familles ... 6

Des femmes de RBC nommées parmi les femmes les plus influentes au Canada ... 14



La santé cérébrale féminine et la santé financière – la connexion importante ... 20

Une perspective féminine du transfert et de la planification de patrimoine ... 48



Volume 5, numéro 1
Publication de Services de gestion de patrimoine RBC
Des questions, des commentaires ou s'abonner à Perspectives en ligne :
Envoyez un courriel à perspectives@rbcc.com
Page des Archives – Perspectives :
<https://www.rbccwealthmanagement.com/ca/fr/perspectives>

Table des matières



LISTE DE CONTRÔLE DE TRANSFERT DE PATRIMOINE POUR LES PARTICULIERS ET LES FAMILLES
10 aspects majeurs à considérer pour une planification réussie

6



DES FEMMES DE RBC NOMMÉES PARMİ LES FEMMES LES PLUS INFLUENTES AU CANADA
Reconnaître la diversité, l'inclusion et les leaders influentes

14



LA SANTÉ CÉRÉBRALE FÉMININE ET LA SANTÉ FINANCIÈRE – LA CONNEXION IMPORTANTE
Une compréhension améliorée des enjeux cognitifs peut influencer positivement sur la sécurité financière

20



RECETTE : SAUMON AU CITRON AVEC SALADE DE BROCOLI AU CURCUMA
Le curcuma contient de la curcumine aux propriétés anti-inflammatoires

29



LES COMPLEXITÉS DE LA RELÈVE D'ENTREPRISE ET COMMENT RÉUSSIR SON TRANSFERT
Aider les entrepreneurs d'entreprise à prendre les mesures les plus appropriées et efficaces en matière de planification

30



RECETTE : POIVRON FARCI ET SALADE D'HARICOTS
Une diète riche en haricots nourrit le cerveau des aminoacides et de glucose qui lui sont si nécessaires

37



UNE APPROCHE HOLISTIQUE À L'INVESTISSEMENT RESPONSABLE
L'intégration de critères ESG dans les processus globaux de l'investissement

40



CONSEILS DE PLANIFICATION FINANCIÈRE POUR MILLÉNAUX
Six aspects majeurs à travailler pour acquérir de solides compétences en gestion financière

44



UNE PERSPECTIVE FÉMININE DU TRANSFERT ET DE LA PLANIFICATION DE PATRIMOINE
Un examen des tendances, réalités et enjeux chez les femmes

48



UN GUIDE AUX DONS DE BIENFAISANCE
Les dons de bienfaisance et la philanthropie d'un point de vue familial, successoral et fiscal

56



LE TRANSFERT DE PATRIMOINE ET LA PROCHAINE GÉNÉRATION
Être proactif en vue d'impliquer et d'aider ceux et celles qui seront les bénéficiaires de ce patrimoine

62



UN 150 QUI COMPTE
Inspirer et habiliter les leaders de demain

70



PROMOUVOIR LA SANTÉ CÉRÉBRALE À TOUT ÂGE
Deux facteurs importants associés aux habitudes de vie et ayant un grand impact sur le bien-être cognitif

74



Liste de contrôle de transfert

de patrimoine pour
les particuliers et les familles

10 aspects majeurs à considérer pour une planification réussie.

Canada

Pendant ce qui a été convenu de désigner « de plus grand transfert de patrimoine de l'histoire » qui se déroulera au cours des décennies à venir, il est prévu que plus de 4 trillions \$US en patrimoine seront transférés d'une génération à la prochaine en Amérique du Nord et au Royaume-Uni — pour les Canadiens et Canadiennes, ce transfert serait de l'ordre de 400 milliards \$CA. Ce transfert de patrimoine entraînant des répercussions d'une ampleur phénoménale, il est devenu essentiel, maintenant plus que jamais, que les particuliers et les familles consacrent davantage d'efforts à la planification de transfert de patrimoine et à en discuter de façon détaillée. Bien que plusieurs personnes soient des mieux intentionnées en ce qui concerne le transfert de leur patrimoine, la réalité est à l'effet qu'environ le quart seulement des gens se sont dotés d'une stratégie exhaustive pour ce faire.¹

Afin de combler le fossé entre les intentions et une planification réussie, il est important de reconnaître que les approches les plus efficaces sont de nature holistique — qu'elles dépassent la seule question des structures et stratégies formelles, en ce que la promotion d'un legs durable mise beaucoup sur un dialogue ouvert, des communications continues au sein de la famille et l'éducation. Ceci étant, cette liste de contrôle vous propose des conseils et des aspects de planification importants axés tout autant sur des éléments techniques qu'interrelationnels de la planification, dont des renseignements pratiques destinés aux deux générations, soit celle qui lègue et celle qui reçoit un legs.



Utiliser un **plan financier exhaustif** comme point de départ



Préparer et constamment tenir **à jour son testament**, et reconnaître que la **planification successorale** n'est pas statique



Comprendre qu'il existe toute une **gamme de stratégies** et d'options pour satisfaire des situations et des besoins divers



Soupeser soigneusement ses **préférences personnelles** et les **stratégies fiscales possibles**



Discuter et définir les **valeurs familiales**



Promouvoir un dialogue ouvert et une **communication** continue



Trouver le juste équilibre quant au **partage d'information**



Départager les **concepts d'équitable et d'égal**, et reconnaître diverses méthodes pour l'égalisation



Avoir recours à **l'éducation sur la littératie financière** comme outil supplémentaire



Considérer la valeur des **dons philanthropiques**

1

Utiliser un plan financier exhaustif comme point de départ

Pour plusieurs personnes, envisager son futur entraîne de nombreuses questions associées à leur retraite, le transfert de leur patrimoine et leur succession. Quelques-unes des préoccupations les plus courantes se traduisent par les questions suivantes :

- Serais-je en mesure de maintenir mon style de vie désiré à la retraite ?
- Comment puis-je m'assurer de ne pas épuiser mes actifs avant mon décès ?
- Quels pourraient être des coûts imprévus et comment pourrais-je y faire face ?

- Si je décédais de façon imprévue, qui prendra soin de ma famille ?

Toutes ces questions sont importantes et méritent qu'on s'y attarde; un plan financier exhaustif s'avérera très utile à cet égard. Bien que l'ampleur de ces plans englobe bien plus que la succession et le transfert de patrimoine, le développement d'un plan exhaustif fournit une direction plus claire à une planification stratégique pour certains scénarios, ce qui permet aux personnes d'être mieux préparées pour prendre des décisions informées et stratégiques quant au moment, aux montants appropriés et aux meilleures méthodes de léguer leur patrimoine.

monGPS^{MC} de RBC Gestion de patrimoine offre une approche nouvelle et intégrée pour aider les personnes à identifier, planifier, suivre et atteindre leurs objectifs de patrimoine. monGPS^{MC} est un outil utile pour définir et faire rapport sur les options potentielles pour aider à satisfaire ses besoins et objectifs de gestion de patrimoine, et peut même s'avérer un complément efficace à une planification exhaustive. Pour plus ample information sur monGPS^{MC}, veuillez prendre connaissance de « [Une approche intégrée avec monGPS](#) » dans l'édition de l'automne 2016 du magazine Perspectives de RBC Gestion de patrimoine ou discutez-en avec votre conseiller professionnel.

<https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/une-approche-integree-a-la-planification-de-gestion-de-patrimoine-avec-mongps/detail/>

Préparer et constamment tenir à jour son testament, et reconnaître que la planification successorale n'est pas statique

2

Lorsqu'il s'agit de transfert de patrimoine, avoir un testament valide est une condition sine qua non, étant donné que le testament agit comme document directeur dans l'administration de la succession de même que comme outil pour le transfert d'actifs et de fonds. Si une personne décédait sans testament valide (c'est-à-dire « ab intestat »), ce sont les législations provinciales qui détermineraient le règlement de la succession. Bref, cette personne perdrait tout contrôle sur des choix aussi fondamentaux tels que, la désignation du liquidateur et des bénéficiaires.

En plus de se doter d'un testament adéquatement documenté, il est également important de revoir régulièrement ses décisions et les détails de son testament afin de s'assurer que celui-ci demeure à jour. Il en est ainsi parce que tout au long de la vie d'une personne, il peut survenir de nombreux changements et événements, dont un mariage, un remariage, la rupture d'une relation, la naissance d'un enfant ou d'un petit-enfant, des problèmes majeurs de santé, le décès d'un membre de la famille, des changements dans la situation

personnelle ou le statut matrimonial d'un héritier, des changements dans sa situation patrimoniale ou dans la législation, qui pourront avoir

des répercussions considérables sur ses plans. Mis à part les événements importants de la vie, une pratique judicieuse consisterait à revoir son testament chaque trois à cinq ans afin de s'assurer qu'il reflète bien ses circonstances, ses volontés et ses intentions. En plus de le tenir à jour, il est tout aussi important de s'assurer que son conjoint, ses enfants ou les autres personnes qui recevront un legs ainsi que son liquidateur soient tenus au courant des changements apportés à son testament, de la création d'un nouveau testament et de l'endroit où vous conservez votre testament et autres documents importants.

Fournir des services-conseils d'experts et une aide exhaustive

Une considération additionnelle dans une planification successorale globale consiste à planifier proactivement pour une inaptitude éventuelle en se dotant d'une procuration (désignée de mandat de protection au Québec) pour veiller à l'administration de ses biens ainsi qu'à la prestation de ses soins personnels. Lorsqu'on est désigné de fondé de pouvoir ou de mandataire à la personne, on doit s'attendre à y consacrer beaucoup de temps et à assumer des responsabilités considérables. On doit donc choisir soigneusement son représentant, étant donné les conflits familiaux potentiels que cela peut susciter et le fardeau que cela représente. Pour ce qui est de l'administration des biens, il pourrait être avantageux de nommer une tierce partie neutre; il s'agit d'ailleurs d'un des champs de compétences professionnelles de Successions et fiducies RBC.

Successions et fiducies RBC est déterminée à aider les personnes et leur famille à se doter d'une planification efficace en proposant des solutions personnalisées en matière de succession, de fiducie et d'inaptitude. Qu'il s'agisse d'assumer le rôle de liquidateur ou d'aider à l'administration d'une fiducie, d'offrir ses conseils en matière de procuration/mandat d'inaptitude ou de satisfaire d'autres besoins en lien avec les fiducies ou successions, les professionnels de RBC Successions et fiducies sont conscients que ces aspects de la planification peuvent être complexes et émotionnels, et comprennent l'importance d'un soutien personnalisé et expert afin de procurer la tranquillité d'esprit pour ce qui est de la préservation et du transfert de patrimoine aux générations futures. Pour plus d'information, veuillez visiter le site <https://estateandtrust.rbcwealthmanagement.com/fr/>.

3

Comprendre qu'il existe toute une gamme de stratégies et d'options pour satisfaire des situations et des besoins divers

En matière de planification de transfert de patrimoine, l'incertitude quant à la prise en compte de besoins uniques ou de dynamiques familiales complexes peut être perçue comme un empêchement majeur par certains. Pour surmonter ces préoccupations, il est important de reconnaître qu'il existe de nombreuses approches et stratégies pour répondre à toutes les situations.

Un élément essentiel d'une planification exhaustive consiste

en un examen approfondi du pour et du contre d'un transfert d'une partie de votre patrimoine, de votre vivant plutôt qu'à votre décès, et la détermination des approches spécifiques les plus avantageuses, qu'il s'agisse des méthodes les plus simples tels que des dons et des legs purs et simples, les désignations de bénéficiaires ou la copropriété avec gain de survie, ou de méthodes plus complexes dont des fiducies entre vifs et des fiducies testamentaires. Quels que soient les défis ou les situations du point de vue d'un particulier ou de la famille, il existe des structures qui peuvent être adaptées pour être en adéquation avec tous les besoins et objectifs.

Soupeser soigneusement ses préférences personnelles et les stratégies fiscales possibles

Il est compréhensible que pour plusieurs personnes, ses préférences personnelles et sa détermination à aider dès maintenant des membres plus jeunes de la famille pèseront lourd dans la balance du processus décisionnel. Bien que ces aspects personnels soient très importants dans le cadre d'une planification de patrimoine, l'objectif premier devrait être de soupeser ses préférences tout en considérant les implications ou les avantages fiscaux de ses choix. Par exemple, il pourrait être avantageux au plan fiscal de transférer le titre de propriété d'actifs investissables à un enfant si celui-ci se trouvait dans une fourchette d'imposition

moins élevée, étant donné que le revenu de placement serait alors imposé à son taux moindre. (Note : l'économie d'impôt variera selon la province de résidence du contribuable.)

Pour des stratégies comme celles-ci, il est important de miser sur la collaboration d'un conseiller fiscal qualifié, les règlements concernant les types d'actifs et le statut d'un enfant, à savoir s'il est considéré comme un mineur ou un adulte, étant souvent complexes.

4

Discuter et définir les valeurs familiales

L'importance de cet aspect de la planification en est malheureusement une qui est sous-estimée par plusieurs personnes. Lorsqu'on considère le transfert de patrimoine dans son ensemble, ses principaux objectifs incluent la création d'un legs durable (soit familial ou d'une entreprise), de s'assurer que la famille ne manquera de rien et de fournir la santé financière aux plus jeunes générations afin qu'elles puissent poursuivre leurs objectifs et réussir. Prendre le temps de discuter et d'identifier les principales valeurs au sein de la famille, que ce soit en lien avec l'éducation, la vie professionnelle, la collectivité, le sport, la philanthropie ou

autrement, sert souvent de facteur unificateur pour les familles. Pour la génération qui reçoit un patrimoine, cela aide aussi à clarifier le raisonnement qui sous-tend le processus décisionnel, en plus de fournir aux héritiers une direction et des buts quant à la façon dont l'héritage devrait leur servir.

5



Au moment de déterminer ce qui est équitable et ce qui est égal en matière de transfert de patrimoine, des enjeux pourront survenir étant donné que les définitions de ces concepts pourront varier d'une personne à l'autre.

6

Promouvoir un dialogue ouvert et une communication continue

Indépendamment de la dynamique familiale et des circonstances de tout un chacun, créer un environnement qui favorise des conversations sur la planification patrimoniale ne peut qu'être avantageux aussi bien pour la génération qui lègue ses biens que pour la génération légataire. On peut aisément comprendre que cet aspect

de la planification en est souvent un qui est très émotif, mais l'avantage d'une communication ouverte est que celle-ci enlève tout élément de surprise ou tout choc qui pourrait survenir le moment venu, lesquels pourraient s'avérer très négatifs et nuire au processus de transfert patrimonial, sans parler de l'harmonie régnant dans la famille. Une des approches les plus efficaces à considérer consiste en des réunions annuelles ou semi-annuelles (en personne, au téléphone ou par vidéoconférence), ces réunions étant un forum productif pour permettre aux donneurs de partager leurs intentions, le raisonnement sous-tendant leurs décisions et leur mise en place, de même qu'une occasion pour connaître le point de vue d'autres membres de la famille. Pour les membres de la génération légataire, ces réunions peuvent permettre une

meilleure compréhension des méthodes et des approches utilisées, offrir un contexte quant au pourquoi de certaines décisions, s'assurer qu'ils soient tenus au courant et leur offrir l'occasion d'exprimer leurs intérêts, questions ou préoccupations. Grâce à ces discussions, chacune des générations sera mieux renseignée, ce qui devrait faciliter la prise de décision et contribuer au maintien de l'harmonie familiale.

En plus des membres de la famille, un autre individu qui doit absolument être au courant et comprendre vos objectifs et décisions grâce à une information continue est votre liquidateur. En effet, les liquidateurs jouent un rôle actif dans le processus de transfert de patrimoine, étant donné qu'ils ont la responsabilité de préparer un inventaire des actifs et passifs, de payer les dettes, et de distribuer les actifs résiduels selon les conditions stipulées dans le testament. Étant donné l'ampleur et la complexité de ce rôle, les individus doivent soigneusement soupeser la volonté, les capacités et les connaissances de la personne qu'ils s'approprient à choisir comme liquidateur et ils pourraient vouloir considérer les mérites d'avoir recours aux services d'une tierce partie pour assumer ce rôle.

Trouver le juste équilibre quant au partage d'information

Au même titre que chaque individu est différent, il en est de même avec les niveaux de confort quant à la transparence en matière de planification. Plusieurs personnes de la génération des donateurs sont souvent préoccupées pour ce qui est de partager trop d'information trop hâtivement avec la prochaine génération. De façon plus spécifique, leurs préoccupations seront souvent axées sur la possibilité que la divulgation de montants pourrait avoir des incidences négatives sur les héritiers prévus, en créant chez

eux un sentiment de « tout leur est dû » ou une baisse de motivation dans la poursuite de leurs propres objectifs. Toutefois, partager des détails avec leurs héritiers pourrait au contraire leur offrir l'occasion de planifier de manière proactive et de façon plus réaliste en fonction du patrimoine qu'ils sont appelés à recevoir. Au moment de prendre cette décision, les personnes devront considérer aussi bien les avantages que les risques, en fonction de la situation personnelle de chacun et la dynamique familiale.

Partager des détails avec leurs héritiers pourrait au contraire leur offrir l'occasion de planifier de manière proactive et de façon plus réaliste en fonction du patrimoine qu'ils sont appelés à recevoir.



Départager les concepts d'équitable et d'égal, et reconnaître diverses méthodes pour l'égalisation

Au moment de déterminer ce qui est équitable et ce qui est égal en matière de transfert de patrimoine, des enjeux pourront survenir étant donné que les définitions de ces concepts pourront varier d'une personne à l'autre. Par exemple, ce que le donneur pourra interpréter comme étant équitable pourrait différer du point de vue ou des attentes des enfants et d'autres bénéficiaires. Comme tel, il importe que vous différenciez ces concepts d'équité et d'égalité relatifs à votre situation particulière, et que vous structuriez ensuite vos décisions de telle sorte qu'elles soient les plus

égalitaires possible afin de limiter l'éventualité d'un ressentiment futur parmi les héritiers. Certains des principaux facteurs d'inégalité à

considérer sont les actifs non imposables, les situations de familles recomposées, les dons viagers versus des legs, et les situations financières différentes parmi les enfants.

9

Avoir recours à l'éducation sur la littératie financière comme outil supplémentaire



Le concept de littératie financière englobe bien plus que le seul transfert de patrimoine, mais son application est cruciale pour toute personne appelée à hériter d'un patrimoine ou de biens. Les personnes de la génération des donateurs pourront jouer un rôle important en tant qu'éducateurs, et il s'agit d'ailleurs d'une raison impérative d'impliquer les membres de la famille dans des discussions sur le transfert de patrimoine, étant donné que leur implication les exposera aux divers aspects des processus et des approches utilisés. D'un point de vue de l'âge, il n'est jamais trop tôt pour commencer à éduquer des membres plus jeunes de la famille

et d'avoir des discussions avec eux sur les grands principes de la gestion financière. Il existe d'ailleurs plusieurs recherches qui concluent que plus tôt les jeunes acquièrent des compétences en littératie financière, plus ils seront confiants en matière de gestion et de décisions financières au fur et à mesure qu'ils gagneront leur indépendance financière. Au-delà d'un soutien familial ou de programmes éducatifs formels, le fait d'inclure des héritiers éventuels dans des rencontres préliminaires avec votre équipe de conseillers professionnels pourrait s'avérer un autre moyen intéressant de parfaire leur littératie financière.

Considérer la valeur des dons philanthropiques

Pour plusieurs particuliers et familles, avoir un plan philanthropique clairement défini est une composante centrale de toute planification de patrimoine. Son objectif et ses avantages sont doubles, en ce qu'un tel plan comporte des avantages fiscaux certains en redirigeant des fonds qui seraient autrement assujettis à l'imposition. Aussi, du point de vue de la famille, la mise en place d'un plan philanthropique, voire même d'une fondation de bienfaisance, peut s'avérer un vecteur important d'unification des membres de la famille et fonctionner comme un moyen de promotion des valeurs familiales auprès des générations à venir.

Référence :

1. Information tirée des conclusions du Rapport sur le transfert de patrimoine 2017 de RBC Gestion de patrimoine.

10

Pour un aperçu plus détaillé sur certains des principaux aspects et des questions à propos de la planification de gestion de patrimoine, veuillez consulter le rapport spécial de RBC Gestion de patrimoine : « [Cinq questions clés à examiner dans le cadre de la planification successorale et de la transmission de patrimoine](#) »

<http://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/special-reports/five-key-questions-in-estate-planning-and-wealth-transfer>

Profil de femmes d'influence



« Nous croyons que pour bien servir un marché, il nous faut être le reflet de ce marché. Le Canada est un pays riche d'une grande diversité, avec une longue histoire d'inclusion de gens de partout à travers le monde. RBC comprend profondément que la diversité de nos expériences passées et de nos pensées mène non seulement à de meilleurs résultats d'affaires, mais également à une culture de prospérité et de richesse. »

— **Jennifer Tory, chef de l'administration, RBC, sur la culture de diversité et d'inclusion de RBC.**



« Je considère que chacune d'entre nous prêchons l'exemple quotidiennement, particulièrement lorsque nous assumons des rôles plus importants. Nous avons la responsabilité de partager nos expériences, nos erreurs et nos apprentissages en cours de route comme partie intégrante de ce rôle. »

— **Shauneen Bruder, vice-présidente exécutive, Exploitation, Services bancaires aux particuliers et entreprises, sur être une personne modèle chez et à l'extérieur de RBC.**

Chez RBC, nous respectons au plus haut point notre engagement envers la diversité et l'inclusion, et ce, non seulement dans notre culture d'entreprise, mais également comme une de nos valeurs centrales partout au monde. En effet, nos valeurs centrales partagées sont les fondements mêmes de notre façon d'exercer nos activités, de même que celle dont nous traitons les uns les autres ainsi que nos clients. En adoptant pleinement et en s'appuyant sur la force de la diversité et de l'inclusion, nous comprenons leur puissance comme vecteurs d'innovation et de croissance, et nous reconnaissons que chaque individu y contribue son point de vue, ses expériences de travail, son style de vie et sa culture qui lui sont propres.

Pour plus d'information sur le Réseau des femmes exécutives ou la liste du Top 100 des Canadiennes les plus influentes, veuillez visiter le site <https://www.wxnetwork.com/fr/>.



Reconnaître la diversité, l'inclusion et les leaders influentes



« Il n'y a aucun doute que ce sont les gens et les relations que j'ai forgées au cours des années qui ont fait la différence dans ma carrière. Avec le recul, je ne peux que constater la contribution précieuse de plusieurs collègues, leaders et clients, de même que de nombreuses expériences formidables qu'il s'agisse d'avoir aidé des clients à développer leur entreprise et fructifier leurs avoirs personnels, réaliser des mandats difficiles ou redonner à la communauté grâce à mon implication dans de nombreuses initiatives d'entreprise citoyenne de RBC. »

— **Laura Gainey, vice-présidente, Service & Exploitation, RBC Assurances, sur atteindre ses objectifs professionnels chez RBC.**

Une célébration de la culture et des valeurs de RBC et un hommage à trois femmes d'influence nommées parmi les Canadiennes les plus influentes.

Notre organisation est impliquée dans des initiatives de diversité depuis le milieu des années 1970, et notre perspective n'a cessé de s'enrichir au gré du temps. Au cours de notre périple en faveur de la diversité, s'il est une chose que nous avons apprise c'est que la diversité aide à créer des milieux de travail plus productifs, un environnement d'inclusion, d'attraction, de rétention et de mobilisation de gens talentueux, la prestation de solutions et de produits supérieurs pour nos clients en plus de contribuer à l'offre d'une expérience client exceptionnelle. La véritable réussite associée à nos efforts en faveur de la diversité est bien plus qu'un choix — en effet, il s'agit d'intégrer la diversité dans nos activités quotidiennes et d'en

faire une partie intrinsèque de nos stratégies en lien avec nos gens, nos clients, notre culture et les communautés que nous servons.

En misant sur une approche résolument tournée vers le futur en matière de diversité et d'inclusion, la vision de RBC est de se positionner parmi les sociétés les plus inclusives et fructueuses, en s'appuyant sur la diversité pour aider ses employés, ses clients et les communautés à s'épanouir. Dans le cadre de son engagement envers la diversité au niveau des communautés, RBC cherche souvent à nouer des partenariats avec d'autres organisations et initiatives qui partagent une mission et des valeurs similaires, un exemple étant son soutien aux Prix du Top 100

du Réseau des femmes exécutives (Women's Executive Network (WXN)). WXN est la première organisation en importance au Canada vouée à l'avancement et la reconnaissance de femmes dans des rôles de gestionnaires, de dirigeantes, de professionnelles et d'administratrices. Avec ses 18 500 membres au Canada, WXN offre plus de 120 événements annuellement, dont des opportunités de réseautage, de mentorat ainsi que d'épanouissement professionnel et personnel. Chaque année, WXN souligne les réalisations de professionnelles partout au Canada grâce à ses Prix Top 100 des Canadiennes les plus influentes, et RBC est fière de retrouver trois de ses leaders talentueuses parmi ces femmes d'exception de 2016.



LAURA GAINÉY

JENNIFER TORY

SHAUNEEN BRUDER



Nous vous présentons Jennifer Tory

Chef de l'administration, RBC

Pour Jennifer Tory, on tire une grande fierté de travailler pour une organisation fondée sur des valeurs et au sein de laquelle tous les employés sont guidés par un objectif commun et une vision collective consistant à aider les clients à s'épanouir et les communautés à prospérer. « RBC offre un environnement où on nous présente constamment des défis, où nous avons l'opportunité de travailler avec certaines des personnes les plus talentueuses, et où nous pouvons vraiment avoir à une carrière fructueuse et enrichissante, » nous confie Jennifer.

En se rappelant de ses débuts professionnels, Jennifer nous révèle qu'elle savait déjà généralement ce qu'elle voulait faire, mais qu'elle n'a pas toujours su où elle se retrouverait en bout de ligne chez RBC. « Je suis d'avis que mes expériences variées dans différents secteurs de l'organisation m'ont préparée pour les rôles que j'ai assumés. Le secteur bancaire et celui de l'entreprise en général évoluent dans une période exaltante, et je ressens un sentiment d'humilité à faire partie de l'équipe incroyable que nous avons ici. » Tout récemment, Jennifer a été nommée au poste de chef de l'administration de RBC, une nouvelle aventure où elle continuera d'appuyer RBC dans sa mission et ses objectifs collectifs.

En se remémorant sa carrière jusqu'à aujourd'hui, un certain nombre de moments et d'expériences ont marqué son parcours. Jennifer a été promue au poste de chef de groupe des Services bancaires aux particuliers et aux entreprises (SBPE) en 2014 et elle est très honorée d'avoir été la première femme à diriger une

plateforme commerciale au sein de l'organisation. Par rapport à deux prix décernés récemment à son équipe — « La meilleure banque au monde du secteur détail » en 2015 selon *Retail Banker International* et « Le premier rang en matière de satisfaction de la clientèle » des cinq grandes banques de détail selon l'enquête 2016 de J.D. Power sur la satisfaction envers les services bancaires de détail au Canada — Jennifer souligne rapidement que, « Le mérite pour ces prix revient à nos employés qui ne cessent de donner priorité aux besoins de nos clients dans tout ce qu'ils accomplissent. »

Le nombre croissant de femmes dans des postes de leadership est un autre aspect dont elle est très fière. « Au Canada, nous avons réalisé des progrès significatifs à un tel point qu'en décembre 2016, les femmes chez RBC occupaient 46 pour cent des postes de gestion et de niveaux plus élevés, et 41 pour cent des postes de cadres supérieurs; notre conseil d'administration est d'ailleurs composé de 33 pour cent d'administratrices, » mentionne Jennifer. Quant à son implication dans la communauté, elle se dit d'ailleurs privilégiée d'avoir été en mesure de consacrer du temps à plusieurs organisations au cours des années et souligne à quel point elle a tiré une grande satisfaction personnelle de son service communautaire et d'avoir redonné à la communauté.

Au sein du WXN, les femmes qui sont nommées dans le Top 100 sont décrites comme « des modèles, des pionnières et des leaders, » et Jennifer compte déjà trois nominations avec ces Prix 2016 (au moment où elle était chef de groupe des Services bancaires aux particuliers et entreprises, SBPE). « C'est un grand honneur que de se retrouver parmi ce groupe de femmes incroyablement talentueuses et accomplies. J'espère sincèrement que nous avons aidé à tracer la voie à

la prochaine génération de femmes leaders afin qu'elles aient la conviction qu'il n'y a aucune limite à ce qu'elles peuvent accomplir, » ajoute-t-elle. « Ces méthodes de reconnaissance jettent un éclairage important sur les accomplissements de professionnelles partout au pays, ce qui devrait inspirer la prochaine génération de femmes leaders, en leur montrant ce qui est possible et en les encourageant à repousser leurs limites. »

Quant à ses propres modèles, Jennifer rend crédit à son père maintenant défunt comme celui dont l'influence a été la plus déterminante pour elle. « Mon père m'a inculqué la notion que je pouvais faire tout ce que je voulais dans ma carrière et dans ma vie — et il m'a traitée de la même façon qu'il traitait mes trois frères. Il n'entrevoit aucun obstacle à la réussite et c'est ainsi que j'ai adopté ses principes. Je me suis surprise moi-même mais probablement que lui ne l'aurait pas été. En qualité de personne influente, il m'a inspirée en m'enseignant les valeurs de travailler dur et de la persévérance, et il m'a convaincue que je pouvais accomplir tout ce que je désirais, » nous confie-t-elle.

Quant aux générations à venir, Jennifer offre son propre message inspirant aux jeunes hommes et jeunes femmes : « Par-dessus tout, soyez confiants, croyez en vous-mêmes et restez fidèles à vous-mêmes. Il est très important de sortir de votre zone de confort et de prendre des risques tôt dans votre carrière afin de gagner en expérience et d'acquérir des compétences diversifiées. Puis, lorsque vous trouverez ce qui vous passionne, allez-y à fond. Vous devez aussi être honnêtes avec vous-mêmes pour ce qui est de définir ce que représente la réussite pour vous, et ce, tant au plan professionnel que personnel. Et pour véritablement réussir et être heureux, vous devrez vous assurer d'y arriver à vos conditions. »



Nous vous présentons Shauneen Bruder

Vice-présidente exécutive, Exploitation, Services bancaires aux particuliers et aux entreprises (SBPE)

En se remémorant sa carrière jusqu'à aujourd'hui, Shauneen Bruder se sent privilégiée d'avoir passé la plus grande partie de celle-ci au sein d'une organisation qui valorise véritablement ses employés, et Shauneen identifie la diversité comme une des valeurs qui lui tient le plus à cœur. « Je m'identifie et je me retrouve pleinement dans toutes les valeurs centrales de RBC, et il s'agit là de quelque chose qui a certainement contribué à ma longue carrière ici, » nous révèle-t-elle. Tout au long de sa carrière, Shauneen s'est sentie très fière de chacun des rôles qu'elle a assumés, reconnaissant entre autres la croissance continue et les défis qui lui ont été présentés, et sa capacité à faire une différence dans chacun des postes occupés. Elle accorde aussi beaucoup de crédit et d'appréciation à ses équipes, comme celles-ci lui ont été d'un précieux secours pour l'aider dans ses apprentissages, sa croissance et le développement de solides compétences en leadership.

En tant que personne influente et leader, Shauneen prend très au sérieux ses responsabilités et tire beaucoup de fierté d'être en mesure d'offrir ses compétences, son expérience et ses points de vue afin d'aider autrui à atteindre leur plein potentiel. « J'ai aussi eu la chance d'agir comme mentor pour plusieurs hommes et femmes et, au plan personnel, je suis aussi très fière d'avoir élevé trois enfants merveilleux avec mon mari tout en menant ma carrière. J'ai également

eu l'opportunité de réinvestir dans la communauté de plusieurs façons significatives, » d'ajouter Shauneen.

En réfléchissant à ses débuts professionnels, Shauneen mentionne qu'elle avait déjà des objectifs clairs et des priorités définies, mais qu'elle n'avait pas toujours envisagé d'assumer ses fonctions présentes. « Lorsque j'ai amorcé ma carrière, je n'aurais pas imaginé assumer le rôle qui est le mien aujourd'hui. Par ailleurs, je me suis toujours efforcée à travailler dur, à ajouter de la valeur et à faire une différence. Je suis d'avis qu'il est très important de rechercher activement des rôles qui nous permettent d'avoir un impact. Je suis aussi très chanceuse de travailler pour une organisation qui investit dans ses employés, » explique-t-elle.

Pour Shauneen, être reconnue parmi le Top 100 de 2016 du WXN est particulièrement gratifiant comme il s'agit de la quatrième fois qu'elle est ainsi reconnue parmi les Canadiennes les plus influentes — ce quatrième prix étant accompagné d'un honneur encore plus grand, soit son intronisation au temple de la renommée du Top 100 de WXN. « Non seulement en 2016, mais chaque fois que j'ai été nommée par le Réseau des femmes exécutives, il s'est agi d'un exercice d'humilité que de se trouver parmi un groupe de femmes aussi accomplies. Je suis tellement inspirée par la diversité et la profondeur de ces femmes si remarquables et talentueuses qui font partie du Top 100, aussi bien cette année que par les années passées, » nous dit-elle. Aussi,

lorsqu'il s'agit d'organisations et d'initiatives comme le WXN et les Prix Top 100, Shauneen appuie sans réserve leurs objectifs, et ce, aussi bien pour les femmes que pour la société dans son ensemble. « Je crois qu'il est important de reconnaître, de dresser un profil et de célébrer les accomplissements des femmes d'une façon qui motive et qui encourage d'autres femmes. Il s'agit d'une occasion de rédiger des récits et je suis d'avis que de tels récits sont une merveilleuse source d'inspiration en ce qu'ils créent des possibilités pour la prochaine génération. »

Lorsqu'on lui demande quelle a été la personne la plus influente de sa vie, Shauneen nomme sans hésiter son père qui a été son principal modèle. « Bien que j'ai eu la chance d'avoir plusieurs personnes influentes, mon père a été le premier et celui dont l'influence a été la plus forte. Certaines des valeurs qui l'ont animé et dont il était le plus fier étaient le travail acharné, la compassion, l'épanouissement d'autrui et la générosité. » Ces valeurs ont inspiré Shauneen tout au long de sa carrière et imprègnent les conseils judicieux qu'elle prodigue aux générations plus jeunes : « D'abord et avant tout, il faut travailler dur et être prêt à prendre des risques avisés avec sa carrière. À cet effet, je crois que si on n'a pas un peu peur, c'est qu'on ne s'est pas suffisamment « étiré ». Puis, il est important d'élargir vos horizons aussi tôt que possible et de saisir toute opportunité pour s'impliquer et faire de nouveaux apprentissages, comme ceux-ci sont la source de nouvelles opportunités. »



Nous vous présentons **Laura Gainey** Vice-présidente principale, Service & Exploitation, RBC Assurances

Pour Laura Gainey, amorcer sa carrière chez RBC il y a 35 ans de cela a été une des décisions les plus importantes de sa vie. « Lorsque je regarde en arrière, je me sens très chanceuse d'avoir joint les rangs de RBC à un stade aussi hâtif de ma carrière. Bien que nous soyons une organisation mondiale de 80 000 personnes, chez RBC on se sent comme dans une famille très soudée et j'ai toujours été très fière de notre vision et de nos valeurs partagées. » Comme l'explique Laura, le maintien de la culture organisationnelle chez RBC tient à la volonté de tous de ne pas être complaisants et de ne pas la prendre pour acquis : « Chez RBC, la diversité est encouragée par l'entremise de processus plutôt que par la seule évolution organique, et nous comprenons à quel point la diversité est essentielle à notre capacité d'innovation, d'adaptation et de réussite dans un environnement aussi concurrentiel et en évolution rapide. Je suis reconnaissante de faire partie de cet environnement si stimulant où la diversité et l'inclusion sont si imbriquées dans le tissu même de l'organisation, bien qu'on doit toujours se donner des défis pour se surpasser. »

Une ardente défenseuse de la croissance et de l'épanouissement des employés, Laura a agi comme mentor auprès de plus de 100 employés tout au long de sa carrière, aidant ainsi à faciliter la croissance et la relève des futurs leaders de RBC. Il n'est donc pas surprenant qu'une des plus grandes fiertés de Laura est de voir de si nombreux hommes et femmes qu'elle a aidés poursuivre leur parcours et accomplir de grandes choses. « Je crois fermement qu'un des rôles les plus importants d'un leader est d'attirer, d'épanouir et de développer des talents pour l'organisation. Nous avons la responsabilité d'éliminer

les obstacles et de trouver des façons d'encourager, d'appuyer et de promouvoir nos meilleurs talents de façon ouverte et visible. En pratique, il s'agit de parler en leur nom, d'ouvrir de façon proactive des portes afin de leur permettre d'atteindre leur plein potentiel, et de prendre des risques afin de s'assurer d'aider nos futurs leaders à s'épanouir et se développer; et il est tellement gratifiant de voir ses efforts récompensés. »

Les Prix 2016 du Top 100 du WXN marquent la première fois que Laura est nommée parmi les Canadiennes les plus influentes, une expérience qu'elle décrit comme une grande leçon d'humilité. « Il s'agit d'un grand honneur que de joindre une communauté qui inclut tellement de femmes célèbres et inspirantes, » nous mentionne-t-elle, bien qu'elle s'empresse de noter l'importance d'utiliser de telles plateformes pour continuer à accélérer la cadence des changements. Au-delà du WXN, Laura est une fervente partisane des initiatives et organisations qui motivent et reconnaissent les femmes et leurs accomplissements. « Lorsque nous célébrons le succès de ces femmes inspirantes et que nous publicisons leurs réalisations, cela aide à améliorer leur visibilité comme personnes influentes auprès de plus de femmes partout au Canada. Alors que nous mettons tout en œuvre pour éliminer des préjugés inconscients, les mesures que nous mettons en place aujourd'hui profiteront aux générations futures, et bien que la reconnaissance soit une tactique précieuse, celle-ci doit s'accompagner de pratiques d'embauche plus solides, de programmes d'épanouissement professionnel, de mentorats fondés sur les compétences, et d'un soutien visible aux femmes dans le milieu de travail. »

Lorsqu'il s'agit de montrer l'exemple, la personne la plus influente dans la vie de Laura a été sa mère : « Ma mère m'a énormément influencée et elle m'a inculqué plusieurs des valeurs qui me guident aujourd'hui :

le maintien d'une réputation, de valeurs et de principes sans faille, de même que le respect, l'intégrité et la bonté. » La mère de Laura s'est retrouvée veuve à un jeune âge et en tant que mère au foyer traditionnelle, elle a dû acquérir rapidement de nouvelles compétences et prendre des décisions difficiles pour sa famille. « Son exemple m'a démontré la force d'un travail assidu et ce qui devenait possible lorsqu'on s'armait de courage et de détermination dans tout ce qu'on entreprend, et toujours sa force et sa résilience m'ont inspirée. »

Laura a récemment annoncé son intention de prendre sa retraite plus tard cette année, et invitée à offrir le meilleur conseil comme modèle à de jeunes hommes et femmes, elle partagerait avec eux le message précieux suivant : « La santé est avant tout l'atout le plus précieux que nous ayons. Il s'agit de la pierre d'assise de notre bien-être et de notre capacité à réussir tant dans notre vie personnelle que professionnelle. Dans le monde d'aujourd'hui qui ne cesse d'évoluer rapidement et où on se doit d'être toujours branché, il est plus important que jamais de trouver un juste équilibre travail-famille et de prendre le temps de se ressourcer. J'encourage aussi fortement les jeunes à trouver des façons de s'impliquer tant dans leur communauté locale que dans leur communauté professionnelle. Tirer profit de programmes de mentorat, s'impliquer comme bénévoles dans des projets qui vous posent des défis et vous permettent d'acquérir de nouvelles habiletés, être passionnés et avides de nouvelles connaissances, et utiliser ses compétences et ses connaissances pour avoir un impact positif et redonner à sa communauté locale. Selon mon expérience, dépasser son seul rôle professionnel offre de grandes récompenses, incluant l'opportunité de rencontrer de nouvelles personnes, de bâtir sa confiance en soi, de tisser de nouvelles relations et d'étendre ses réseaux de connaissances professionnelles. »



Pour plus d'information sur la Women's Brain Health Initiative, veuillez visiter www.womensbrainhealth.org.

LA SANTÉ CÉRÉBRALE FÉMININE ET LA SANTÉ FINANCIÈRE

– la connexion importante

Comment une compréhension améliorée des enjeux cognitifs associés à l'âge peut influencer positivement sur la sécurité financière.



La santé cognitive et les conditions cérébrales associées à l'âge sont des sujets qui ont attiré toujours plus d'attention dans divers champs de recherche au cours des dernières décennies. Il n'y a aucun doute que les progrès significatifs réalisés dans nos connaissances à cet égard ont aidé à sensibiliser les Canadiens et Canadiennes aux enjeux de santé mentale et de vieillissement cérébral. Bien que ces développements ont été généralement positifs, en ce que les enjeux de santé cognitive sont mieux compris et davantage discutés, il n'en demeure pas moins, malheureusement, que les femmes ont été plutôt ignorées du point de vue de la recherche. Bien qu'il existe des différences fondamentales entre le cerveau des hommes et celui des femmes, la recherche n'a majoritairement porté que sur celui des hommes. En effet, ça n'est que tout récemment — grâce à des initiatives et des organisations comme la *Women's Brain Health Initiative (WBHI)* — que des biais dans la recherche et le choix d'examiner séparément des enjeux cérébraux chez les femmes versus ces mêmes enjeux chez les hommes ont commencé à avoir lieu.

Six mesures pour protéger la santé cérébrale

Nutrition équilibrée

Activité physique

Gestion du stress

Stimulation mentale

Sommeil adéquat

Engagement social



Lynn Posluns
Fondatrice et présidente,
Women's Brain Health Initiative

Cette réalité pourrait en surprendre plusieurs, puisque les femmes sont bien plus enclines à succomber à des maladies et des conditions associées au vieillissement cérébral. En fait, deux fois plus de femmes que d'hommes succombent à la dépression et la démence, et de tous les nouveaux diagnostics d'Alzheimer, 70 pour cent seront des femmes.¹ Des statistiques comme celles-ci ont de quoi surprendre et motivent grandement la *WBHI* et ses commanditaires et partenaires comme RBC Gestion de patrimoine (RBC GP). En s'employant à faire reconnaître la nécessité d'égaliser les études scientifiques et en se servant de programmes éducatifs comme moyen, on espère développer une meilleure compréhension chez les femmes de leur santé cérébrale, les autonomiser en leur offrant les outils pour effectuer des changements positifs dans leur vie, associer la santé cérébrale au bien-être financier et, ce faisant, faire valoir l'importance d'une planification à cet égard.

Women's Brain Health Initiative

Lancée en 2012, la *Women's Brain Health Initiative (WBHI)* est un organisme de bienfaisance canadien voué à la mise en place de programmes éducatifs et de recherche pour contrer les conditions de vieillissement cérébral qui affectent les femmes, en plus d'être la ressource la plus importante en matière d'information spécifique à la santé cérébrale des femmes. Lynn Posluns, fondatrice et présidente de la *WBHI*, retire beaucoup de fierté de savoir que des mesures positives sont déployées pour étudier et promouvoir la santé cérébrale des femmes grâce à des organisations comme la sienne. « J'ai lancé la *Women's Brain Health Initiative* avec deux mandats à l'esprit : augmenter et financer la recherche sur les maladies du vieillissement cérébral chez les femmes ainsi qu'améliorer l'éducation et la sensibilisation à ces enjeux, et aider les femmes à conserver leur santé cérébrale pendant plus longtemps, » explique madame Posluns.

Historiquement, la santé cérébrale n'était pas un terme qu'on associait beaucoup avec les femmes. En effet, les Canadiens et Canadiennes étaient plutôt familiers avec la dimension plus universelle de la santé mentale, et ce, tant au niveau individuel qu'institutionnel. Aux débuts de la *WBHI*, cela présentait un défi pour madame Posluns alors qu'elle tentait d'obtenir des appuis et de faire valoir l'importance de se pencher sur la santé cérébrale tant du point de vue féminin que masculin. Une fois qu'elle a réussi à faire valoir ses arguments, grâce à des commanditaires tels que RBC GP, qui mentionne-t-elle « a été à l'avant-garde pour ce qui est de reconnaître qu'il s'agissait d'un enjeu pour les femmes et qu'il était temps de clamer haut et fort que cet enjeu était important, » l'organisme de bienfaisance a connu un essor encore plus rapide et important qu'elle ne l'avait anticipé.

Au cours des années, la *WBHI* a forgé des alliances avec des communautés scientifiques et médicales au Canada et à l'étranger, et celles-ci se sont avérées très avantageuses pour ce qui est de faire avancer la composante recherche. Par exemple, la *WBHI* fait partie du Consortium canadien en neurodégénérescence associée au vieillissement (CCNV), qui comprend quelque 340 chercheurs partout au Canada et au sein duquel le sexe est maintenant considéré dans la pratique de la recherche. Des mouvements comme celui-ci sont très positifs pour la *WBHI*, étant donné que les efforts de l'organisation ont influencé les orientations des études scientifiques et ont fourni plus d'occasions d'investir dans la recherche pour trouver des réponses pour demain. Pour réaliser son mandat et ses engagements éducatifs, la *WBHI* a recours à plusieurs canaux pour toucher les gens et partager de l'information précieuse, incluant une panoplie d'événements pour les membres, clients et employés des commanditaires ainsi que le grand public. Elle publie également un magazine annuel, *Mind Over Matter*®, en distribue plus de 100 000 exemplaires partout au Canada, et partage toute une variété d'information, allant des conseils et des recettes jusqu'à de la recherche et des articles de la communauté médicale par l'entremise de son groupe de réflexion « *Think Tank* » en ligne.



Madame Posluns est très fière du succès de la *WBHI* au Canada et plus récemment aux États-Unis et mondialement, et elle a confiance que cette croissance est un gage de succès à venir. « Je n'aurais jamais imaginé ce genre d'expansion il y a cinq ans de cela, mais il est devenu apparent que plus nous en faisons collectivement, plus nos efforts en recherche et en éducation s'intensifieraient » mentionne-t-elle. « Les gens, aussi bien les hommes que les femmes, ont besoin de savoir qu'ils sont habilités à effectuer des changements positifs dans leurs habitudes de vie, qu'ils peuvent exercer plus de contrôle sur leur destinée cognitive qu'ils ne le réalisent, et qu'en travaillant ensemble pour une représentation égalitaire en termes de recherche et d'études scientifiques, nous pourrions être témoins de nouvelles politiques et approches, et de nouveaux traitements potentiels pour la santé cérébrale des femmes qui pourraient changer leur vie. »

L'engagement de RBC GP envers la cause

En qualité de commanditaire engagé, RBC GP comprend l'importance d'aider davantage la *WBHI* aussi bien dans sa mission de recherche que dans sa mission éducative. Grâce à l'appui et l'assistance d'organisations comme RBC GP, la *WBHI* est en mesure de prendre de l'expansion et de connaître du succès avec les initiatives qu'elle met de l'avant, l'aidant ultimement à toucher et à éduquer plus de femmes de tous les groupes d'âge. Comme madame Posluns l'a mentionné à plusieurs reprises, « RBC GP reconnaît avec force l'intérêt d'une telle éducation pour toutes les générations de femmes et la valeur d'associer la recherche à l'éducation, et ce, tant du point de vue préventif qu'à titre de sensibilisation. »

Une des principales initiatives dans laquelle RBC GP s'est impliquée est le développement et le lancement de *Millennial Minds*[™], un programme d'affiliation dédié du *Young Persons' Cabinet* de la *WBHI* pour l'éducation et l'autonomisation de jeunes. Ce programme vise à aider les personnes âgées de moins de 40 ans à comprendre l'importance de prendre soin de leur santé cérébrale dès maintenant et RBC GP est fière d'avoir joué un rôle déterminant par son appui à la création d'événements de réseautage et éducatifs à même ce programme pour milléniaux.

Mobiliser les milléniaux autour de la santé cérébrale

Se pencher sur la santé cérébrale, non seulement pour les femmes qui prennent de l'âge mais aussi pour aider de façon proactive les femmes plus jeunes à effectuer des changements positifs dans leurs habitudes de vie, offre une valeur transférable dans tous les aspects de la vie, que ce soit aux plans personnel, familial, professionnel, social, financier ou autre. Les chercheurs commencent maintenant à comprendre qu'au moment où les symptômes de démence ou d'autres conditions cérébrales associées à l'âge font leur apparition, que les dommages sont survenus plusieurs décennies auparavant. Par conséquent, plus tôt les personnes commenceront à prioriser leur santé cérébrale, plus grande sera leur probabilité de diminuer leurs facteurs de risques. Et c'est d'ailleurs

Prioriser la planification chez les milléniaux

Afin de souligner davantage ce partenariat entre RBC GP et la WBHI, cette édition de Perspectives comprend aussi un article avec des conseils et des [stratégies spécifiques pour les milléniaux](#) eu égard à leur planification financière.



Pour plus de détails sur les coûts croissants des soins de santé et comment planifier en fonction de ceux-ci, veuillez consulter « [Le paysage changeant des soins de santé au Canada](#) » dans l'édition de l'automne 2016 de Perspectives.

<https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/le-paysage-changeant-des-soins-de-sante-au-canada/detail/>

pourquoi la WBHI ne ménage aucun effort pour sensibiliser tout un chacun à cette réalité et à renseigner les jeunes sur les aspects scientifiques de la question par l'entremise de programmes comme *Millennial Minds*™.

Associer santé cérébrale et santé financière

Étant donné la preuve statistique existante concernant les enjeux liés au vieillissement et à la santé cérébrale des femmes, celles-ci se doivent de reconnaître ces réalités cognitives et de travailler à maintenir la santé de leur cerveau, des facteurs cruciaux pour gérer au mieux leur santé financière actuelle et future. Afin que les femmes l'appliquent de manière proactive et efficacement dans leur vie, l'approche doit se faire à deux niveaux. D'abord, il leur faut reconnaître que parce que la recherche indique que plusieurs facteurs de risques sont modifiables, elles ne doivent ménager aucun effort pour assurer, dans la mesure du possible, leur santé cognitive et combattre tout problème de santé cérébrale associé à leur âge. Puis, d'un point de vue financier, il s'agit de reconnaître et d'accepter que leur déclin cognitif puisse être un facteur potentiel à la retraite et pourrait avoir des répercussions sur leur existence et bien-être financier. Ce faisant, il est impératif de se pencher sur cet aspect de la planification et de mettre en place les structures et stratégies appropriées pour satisfaire et gérer efficacement leurs besoins éventuels.

L'importance de la planification pour les femmes

Particulièrement dans le domaine de la planification de patrimoine, une prise de conscience accrue des enjeux de santé cérébrale au fur et à mesure que les femmes vieillissent peut s'avérer un catalyseur important pour prendre des décisions informées quant à leurs besoins et objectifs financiers, successoraux et de retraite. Leanne Kaufman, chef de Successions et fiducies RBC, a eu l'occasion à maintes reprises de s'exprimer lors d'événements destinés aux clients et

organisés en collaboration avec la *WBHI* et a été témoin de l'impact positif de l'éducation et du partage d'information lorsqu'il s'agissait de convaincre les femmes à planifier leur santé financière, maintenant et dans le futur. « En tant



que femmes, il est excessivement important de reconnaître que statistiquement parlant, il viendra un moment où nous serons physiquement mais non mentalement capables de protéger notre santé financière, de s'assurer que nos souhaits et nos intentions seront respectés, et de choisir les soins et le style de vie que nous voudrions pour nous-mêmes dans notre vieil âge. En tant que société, nous avons quelque peu ignoré cette éventualité, et ce, autant chez les hommes que chez les femmes, » d'expliquer madame Kaufman. Étant donné le vieillissement de la population canadienne, le moment est maintenant venu de planifier en conséquence pour cette éventualité.

« Les femmes doivent aussi être conscientes du fait que, statistiquement parlant, il y a de fortes chances qu'à un moment

donné de leur vie, elles auront à assumer les responsabilités et le fardeau financiers de leur ménage, » de noter madame Kaufman. Ceci étant, et combiné aux réalités des enjeux associés au vieillissement cérébral qui affecte les femmes, s'assurer que ses affaires financières et successorales sont en règle revêt une importance encore plus grande.

Considérations associées à l'âge chez les femmes

Les statistiques canadiennes révèlent que l'espérance de vie générale continue d'être à la hausse et que les femmes survivent aux hommes d'environ quatre ans.² Toutefois, une mise en garde s'impose ici en ce que ces années pour plusieurs femmes ne sont pas nécessairement des années vécues en santé, comme plusieurs connaîtront au cours de ces années des défis associés à leur déclin cognitif (ou déclin physique ou une combinaison des deux). D'un point de vue financier et successoral, cette situation justifie l'importance cruciale qu'il y a à prendre ces décisions aussi tôt que possible.

Madame Kaufman recommande que les femmes réfléchissent attentivement à la manière dont elles veulent vivre dans leur vieil âge, plus particulièrement à la retraite ou après un événement significatif. « Pour plusieurs, il s'agira de faire une distinction entre ce qu'elles veulent et ce dont elles pourront avoir besoin, » ajoute-t-elle. Bien que la préparation d'une liste de projets de voyages, de loisirs, de sports, de cadeaux aux enfants et petits-enfants, et d'objectifs philanthropiques soit une composante importante de ce processus, tous ces désirs devront être soigneusement soupesés en fonction des besoins réels et éventuels qui pourront se manifester dans leur futur. Malheureusement, plusieurs personnes et plusieurs familles consacrent peu de temps à investiguer quels pourrait être leur coût fondamental de la vie, incluant leurs dépenses d'habitation, de soins de santé, d'assistance et de soins de longue durée, en sus de leurs dépenses de base à

Les statistiques canadiennes révèlent que l'espérance de vie générale continue d'être à la hausse et que les femmes survivent aux hommes d'environ quatre ans.



Bien que la santé du cerveau soit une préoccupation de plus en plus manifeste au sein de la population canadienne, des progrès demeurent à réaliser, particulièrement en ce qui concerne les femmes et comment les enjeux et les réalités auxquels elles font face ont des incidences sur leur santé.

la retraite et de leurs désirs et exigences en matière de mode de vie. De plus, si les personnes négligeaient ces déclin cognitifs ou ces maladies cérébrales associées au vieillissement en tant que facteurs à considérer, cela pourrait laisser la porte grande ouverte à de futurs stress financiers, émotionnels et familiaux.

Aborder des sujets difficiles

Bien qu'il s'agisse d'un sujet qu'une majorité de personnes préféreraient ignorer et que plusieurs présumant qu'ils ne pourront jamais en être victimes, la triste réalité est que les cas d'abus financiers commis à l'endroit des aînés sont à la hausse au Canada. En fait, dans un rapport daté de 2015 de l'Initiative nationale pour le soin des personnes âgées (INSPA), il est mentionné qu'environ 250 000 Canadiens et Canadiennes plus âgés ont été victimes d'abus financiers et que les principaux auteurs de ces méfaits étaient des enfants ou petits-enfants adultes, des conjoints ou ex-conjoints ou la fratrie des victimes.³ D'autres études démontrent qu'un état de vulnérabilité financière peut se manifester avant même les premiers symptômes ou un diagnostic de condition cognitive associée au vieillissement, ce qui justifie encore une fois l'importance d'être proactifs en matière de planification.⁴

Quelques exemples d'abus financiers les plus courants réfèrent à l'utilisation inappropriée d'une procuration, d'un mandat de protection ou de comptes conjoints, le vol, des cadeaux involontaires, une pression induite pour signer des documents, l'omission de rembourser une dette, le fait de partager une résidence avec un(e) aîné(e) et de ne pas partager également les dépenses ou un mariage à des fins illicites. Bien que la seule idée de ces exemples puisse être déconcertante ou troublante pour certains, le point principal à reconnaître ici est qu'une planification appropriée est un des meilleurs moyens de diminuer ou d'éliminer la probabilité que survienne une de ces situations et de s'assurer qu'une personne est protégée financièrement.

La force d'une planification

Qu'il s'agisse de considérations spécifiques pour les femmes eu égard à la santé cérébrale ou des maladies associées au vieillissement, ou pour la population en

général peu importe le sexe ou l'âge, la valeur de certains aspects de la planification, de même que la nécessité de travailler avec des professionnels en planification successorale et fiscale faisant partie d'une équipe de conseillers professionnels aux diverses expertises ne peut être minimisée. Deux éléments majeurs qui doivent être bien compris et priorisés en plus de s'assurer d'avoir un testament valide et à jour sont la procuration/le mandat de protection et les fiducies.

Procuration / mandat de protection

Planifier pour une éventuelle inaptitude est une mesure que tous devraient mettre en place et choisir la procuration /le mandat de protection approprié est une façon de s'assurer que ses intérêts supérieurs et ses intentions seront respectés. Toujours selon madame Kaufman, « Plusieurs personnes se dotent d'un testament et d'une procuration/d'un mandat de protection, mais peu accordent toute l'attention voulue à la personne désignée, les incidences d'une telle désignation et les attentes vis-à-vis de cette personne. » Choisir le bon mandataire doit inclure des considérations telles que l'acuité financière, la capacité à voyager, l'âge et l'étape de vie, les compétences organisationnelles, le degré d'impartialité, la capacité à maintenir un climat harmonieux au sein de la famille et une connaissance des responsabilités assumées. Étant donné les exigences de ce rôle et afin de s'assurer de sa protection financière advenant son inaptitude, une option intéressante est d'envisager le recours aux services d'une tierce partie, tels que ceux offerts par Successions et fiducies RBC.

« Dans le cadre de nos solutions en cas d'inaptitude, nous pouvons prêter assistance d'une de deux façons — nous pouvons agir comme mandataire pour gérer les actifs d'une personne inapte ou nous pouvons conseiller ces personnes désignées de mandataire en accomplissant toutes ou certaines des tâches administratives qui leur incombent, » d'expliquer madame Kaufman. Grâce à une équipe de professionnels et avec la structure appropriée en place, ces services offrent aux clients l'assurance de faire face avec succès à toute situation d'inaptitude de même qu'une méthode de protection fort efficace.



À l'instar de la procuration/mandat de protection, choisir un fiduciaire nécessite la même attention et, ici encore, certaines personnes pourraient trouver avantageux d'avoir recours aux services d'une tierce partie.

Pour plus d'information sur Successions et fiducies RBC, veuillez visiter : <https://estateandtrust.rbcwealthmanagement.com/fr/>.

Fiducies

Dépendamment des situations individuelles, les fiducies peuvent s'avérer une option intéressante à considérer étant donné la protection potentielle qu'elles offrent. En effet, elles permettent généralement à leurs constituants de transférer des actifs tout en maintenant le contrôle sur leur utilisation par l'entremise d'un fiduciaire. Par conséquent, lorsque la vulnérabilité financière, un stress familial ou un abus financier associés à l'âge deviennent une préoccupation ou plus simplement une considération générale, les fiducies peuvent agir comme un moyen très efficace de protéger ses actifs. À l'instar de la procuration/mandat de protection, choisir un fiduciaire nécessite la même attention et, ici encore, certaines personnes pourraient trouver avantageux d'avoir recours aux services d'une tierce partie. En matière de fiducies, Successions et fiducies RBC offre des services de constitution et d'administration de fiducies, en vertu desquels elle peut agir comme seul fiduciaire, cofiduciaire ou fiduciaire remplaçant, en plus de proposer toute une panoplie de services de soutien aux fiduciaires désignés.

Bien que la santé du cerveau soit une préoccupation de plus en plus manifeste au sein de la population canadienne, des progrès demeurent à réaliser, particulièrement en ce qui concerne les femmes et comment les enjeux et les réalités auxquels elles font face ont des incidences sur leur santé et leur sécurité financière. En s'impliquant dans la recherche, en comprenant les facteurs de risques, en faisant en sorte qu'on prenne davantage conscience de la relation entre santé cérébrale et santé financière, puis en se dotant d'une planification de patrimoine informée, les gens seront en mesure de prendre des décisions efficaces pour protéger leur futur personnel et professionnel, et ce, tant au plan émotionnel que financier.

Références:

1. <http://womensbrainhealth.org> (en anglais seulement)
2. <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l02/cst01/health72a-fra.htm>
<http://www.who.int/countries/can/fr/>
3. <https://assets.documentcloud.org/documents/3229238/Canada-Report-June-7-2016-Pre-Study-1-1.pdf> (en anglais seulement)
<http://www.nicenet.ca/accueil>
4. <http://www.cbc.ca/news/health/aging-brain-finances-1.3268264> (en anglais seulement)

Successions et fiducies RBC travaille avec des clients et leurs conseillers afin de leur procurer la tranquillité d'esprit maintenant et pour le futur.



Successions et fiducies RBC

- Solutions fiduciaires
- Solutions de succession
- **Solutions d'incapacité**
 - Agir comme fondé de pouvoir pour gérer les actifs d'une personne déclarée inapte
 - Administration de procurations : conseiller les personnes désignées comme fondés de pouvoir en assumant, en tout ou en partie, leurs responsabilités administratives
- Services spécialisés

Notre équipe de Successions et fiducies comprend des professionnels spécialisés et expérimentés dont des conseillers juridiques, des comptables et d'autres spécialistes qui misent sur de nombreuses années d'expérience en successions et fiducies. Nous sommes une firme de services de fiducie professionnels exceptionnellement forte, qui jouit de la solidité, de la stabilité et des ressources de RBC Groupe financier, la première banque en importance au Canada.

Pour plus d'information, veuillez discuter avec un conseiller RBC, appelez-nous au 1 855 833-6511 ou visitez notre site Web à <https://estateandtrust.rbcwealthmanagement.com/fr/>.



Gestion
de patrimoine

Successions et fiducies RBC désigne Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal. Ce document a été préparé pour l'usage de Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal. Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal et Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal sont des sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, unité d'exploitation de la Banque Royale du Canada.

© / ™ Marque déposée de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal 2017. Tous droits réservés.

Saumon au citron avec salade de brocoli au curcuma

Des bouchées pour la mémoire :

Le curcuma contient de la curcumine aux propriétés anti-inflammatoires, une substance efficace pour éliminer les plaques du cerveau.

Temps de préparation : 15 min

Temps de cuisson : 20 min

Portions : 2

Ingrédients

1 citron

1 piment jalapeño

2 tasses de brocoli

4 radis

2 gousses d'ail

6–8 oz filet(s) de saumon

1 œuf

1/4 tasse semoule de maïs

3 c. à table d'huile d'olive

1 1/2 c. de vinaigre de vin rouge

1/4 tasse eau

1/3 tasse de vinaigrette au curcuma (jus d'orange, vinaigre de vin rouge, curcuma)

Sel et poivre pour le goût



La recette et l'image ont été reproduites avec la permission de Memory Morsels – A Women's Brain Health Initiative, <http://memorymorsels.org> (en anglais seulement), et d'Andrés Marquez, un architecte culinaire mexicain.

Instructions

1 Préparer les ingrédients : Utiliser le côté fin d'une râpe, râper l'écorce de citron jusqu'à ce que vous obteniez environ 1 cuillère à table de zeste. Couper le citron en deux et presser le jus dans un petit bol en enlevant toutes les graines. Rincer le piment jalapeño. Couper doucement son dessus et ses côtés, en tâchant d'éliminer tous les longs filaments. Jeter les graines et le centre, à moins que vous mangiez très épicé. Rincer et couper le brocoli en fleurons. Rincer et couper finement les radis. Émincer l'ail.

2 Recouvrir le saumon : Essuyer le saumon avec un essuie-tout. Casser l'œuf dans un bol moyen et fouetter avec une fourchette. Ajouter le poisson et enrober-le. Verser la semoule de maïs dans une assiette plate. Ajouter le poisson et remuer-le pour l'enrober des deux côtés. Assaisonner de sel et de poivre pour le goût.

3 Cuire le saumon : Chauffer à feu moyen 1 c. à table d'huile d'olive dans une casserole moyenne. Ajouter le poisson enrobé et cuire jusqu'à ce que la semoule de maïs soit dorée et croustillante, environ 8 minutes. Enlever du feu et saupoudrer de jus de citron. Remettre la casserole sur le feu et y ajouter le piment jalapeño, le vinaigre de vin rouge, le reste du jus de citron et du zeste, et la moitié de l'ail. Cuire jusqu'à ce que ce soit bien réchauffé, environ 3–4 minutes. Puis, verser la sauce dans le petit bol déjà utilisé pour le jus de citron.

4 Préparer la salade de brocoli au curcuma : Remettre la casserole à feu moyen. Ajouter le brocoli, l'ail restant et 1/4 de tasse d'eau. Cuire en remuant occasionnellement, jusqu'à ce que presque toute l'eau se soit évaporée et que le brocoli soit tendre jusqu'à qu'il se défasse à la fourchette, 5–6 minutes. Égoutter le brocoli. Ajouter la vinaigrette au curcuma et bien les enrober.

Information nutritionnelle (par portion)

Calories : 467

Protéines : 27 g

Glucides : 25 g

Lipides : 31 g

L'information nutritionnelle a été calculée à partir de la base de données du Fichier canadien sur les éléments nutritifs à <https://food-nutrition.canada.ca/cnf-fce/switchlocale.do?lang=fr&url=t.search.recherche>.



Les complexités de la relève d'entreprise et comment réussir son transfert

Aider les propriétaires d'entreprise à prendre les mesures les plus appropriées et efficaces en matière de planification.



Pour plusieurs propriétaires d'entreprise qui ont connu le succès, il existe un cycle de vie fondamental qui décrit le parcours et les étapes par lesquelles sont passées leurs entreprises : le démarrage, le développement et l'implantation, et la maturité. Quant à l'étape de maturité plus particulièrement, celle-ci marque plus souvent le moment où le propriétaire d'entreprise commence à se questionner sur le futur de celle-ci. Il va de soi que s'interroger sur la suite des choses et sur les préparatifs de sortie de l'entreprise suscitera souvent de grandes émotions et sera une source de nombreux défis pour plusieurs propriétaires, étant donné la panoplie de facteurs à considérer dans un processus de relève d'entreprise et de planification à cet égard.

Lorsqu'il est question de transfert d'actifs et de patrimoine, on note un manque général de préparation chez les Canadiens, et il en est de même chez les propriétaires d'entreprise. En fait, tel qu'il est mentionné dans le récent [Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC Gestion de patrimoine](#), une personne sur trois (qu'il s'agisse de professionnels, d'entrepreneurs, de propriétaires d'entreprise ou de retraités) n'ont absolument rien fait pour s'y préparer. Et bien que l'absence de plans aura vraisemblablement des conséquences négatives sur tous les types de transfert de patrimoine, les implications risquent fort d'être plus sérieuses pour les propriétaires d'entreprise, et ce, tant d'un point de vue personnel, familial, patrimonial, fiscal, de retraite et successoral, étant donné les différents enjeux et les complexités associés avec une entreprise. Ce faisant, il est d'une importance vitale de reconnaître non seulement la valeur d'une planification de relève d'entreprise en général, mais également de l'aspect crucial que revêt la prise des bonnes mesures avant et durant le processus décisionnel, afin de mettre en place des méthodes appropriées et des approches efficaces.

Les réalités auxquelles font face les propriétaires d'entreprise au Canada

Étant donné les statistiques démographiques sur l'ensemble de la population canadienne et les changements significatifs à venir au cours des prochaines années, alors que les baby boomers prendront leur retraite, il est important de reconnaître ce que ces changements signifieront dans l'optique du propriétaire d'entreprise, de même que leur impact considérable sur les individus, les familles, les entreprises et l'économie. D'un point de vue de l'âge, les statistiques indiquent que le pourcentage le plus élevé de propriétaires de petites (1–99 employés) et moyennes (100–499 employés) entreprises au Canada réfère au groupe des 50 à 64 ans; le deuxième pourcentage le plus élevé est celui de la cohorte des 40 à 49 ans. De plus, ces deux catégories d'âges représentent spécifiquement 73,5 pour cent de



Une des questions les plus cruciales auxquelles sont confrontés les propriétaires d'entreprise est à savoir s'ils vont transférer leur entreprise à un membre de leur famille ou plutôt la vendre à une tierce partie.

tous les propriétaires de petites entreprises et 78,3 pour cent de tous les propriétaires d'entreprises moyennes.¹ À la lumière de ces statistiques, il est clair qu'en tant que pays, nous sommes à l'aube d'un transfert massif d'entreprises et d'actifs, tel que le confirme un récent rapport de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI).

Dans les résultats de son sondage, il est mentionné qu'environ deux tiers des propriétaires d'entreprise planifient quitter celle-ci durant les cinq années à venir. De ces propriétaires, 85 pour cent d'entre eux se disent motivés par la volonté de prendre leur retraite.² Aussi, étant donné le nombre croissant de femmes entrepreneures au cours des décennies les plus récentes — selon des données de 2014 du Gouvernement du Canada, des femmes seraient copropriétaires à parts égales ou propriétaires majoritaires de plus de 35 pour cent des petites et moyennes entreprises (PME) — des considérations qui devront être prises en compte dans la planification de relève chez les deux sexes.³

Malgré ces statistiques étonnantes, la réalité est que peu de propriétaires d'entreprise se sont dotés d'un plan de relève, malgré ces données associées à l'âge et leurs intentions de quitter leur entreprise. Selon les données de la FCEI, seulement neuf pour cent des propriétaires d'entreprise ont un plan formel et documenté de relève d'entreprise. Aussi, bien qu'environ 40 pour cent d'entre eux disent disposer d'un genre de plan informel, il n'en demeure pas moins qu'un peu plus de la moitié d'entre eux n'ont aucun plan à cet égard.⁴

Que ce soit au niveau des particuliers, des entreprises, des secteurs, des industries voire même au niveau national, les implications de ce manque de planification peuvent être significatives et d'une vaste portée, surtout lorsqu'on considère que les PME emploient plus de la moitié de tous les Canadiens ayant un emploi.⁵

Explorer diverses options

Une des questions les plus cruciales auxquelles sont confrontés les propriétaires d'entreprise est à savoir s'ils vont transférer leur entreprise à un membre de leur famille ou plutôt la vendre à une tierce partie. Plusieurs ont déjà une idée de leurs intentions quant au futur de leur entreprise et il est souvent courant chez les propriétaires de désirer et d'espérer tout naturellement de transférer leur entreprise aux générations suivantes et de conserver celle-ci dans la famille. Si tel était le cas, il serait important de se rappeler un des grands principes de la planification de relève, à savoir que la réussite de tout plan est conditionnelle à un juste équilibre entre les besoins et les objectifs de la famille et ceux de l'entreprise. Ceci étant, les propriétaires



d'entreprise trouveront avantageux de respecter un cadre général de planification comme guide et point de référence. En plus d'assurer un certain niveau d'organisation dans le processus de planification, un cadre général fera en sorte qu'on traitera adéquatement de divers aspects d'entreprise, familiaux et personnels, en plus d'agir souvent comme une source de motivation et d'engagement pour les membres de la famille, comme cela fournira un portrait plus clair de ce qui est et sera planifié. La structure de base de ce cadre devra porter sur trois phases :

- 1) la discussion de la vision et la détermination d'objectifs clairs et définis;
- 2) la collecte de données pertinentes à la prise de décisions;
- 3) l'identification et l'analyse d'options.

En ce qui concerne ce cadre fondamental, quelques évaluations essentielles devront avoir lieu dans le contexte d'un examen détaillé de la situation et des objectifs tant de l'entreprise que de la famille. Voici les quatre principaux domaines d'évaluation que les propriétaires d'entreprise devront examiner attentivement comme partie intégrante du processus décisionnel qui tient compte de facteurs internes et externes :

- **Évaluer le désir et les capacités d'un enfant ou d'enfants ou d'un autre ou d'autres membres de la famille à assumer la relève de l'entreprise.** Certains propriétaires d'entreprise présument que leurs enfants ou d'autres membres de leur famille voudront s'impliquer dans leur entreprise. Toutefois, cela ne s'avère pas toujours, ce qui renforce l'importance de la communication parmi les membres de la famille, d'une compréhension des opinions et des intérêts de chacun d'entre eux, et de la valeur potentielle de services professionnels pour aider à évaluer et faciliter la prise de décisions. Étant donné sa centralité, cette évaluation devrait être un des tout premiers facteurs à considérer.
- **Évaluer la viabilité future de l'entreprise.** Cette évaluation doit commencer avec l'industrie au sein de laquelle

l'entreprise exerce ses activités puis porter sur l'entreprise elle-même. Il importe ici de bien comprendre les risques comme la concurrence future, les défis et les changements législatifs potentiels, et le bienfondé de conserver ou de vendre son entreprise. Pour en arriver à une meilleure compréhension de l'environnement dans lequel évolue son entreprise, on devrait procéder à un examen de ses forces et faiblesses.

- **Établir la valeur de l'entreprise.** Cet exercice est requis non seulement pour déterminer sa valeur, mais aussi pour établir un contexte financier à la relève du propriétaire. L'exercice est aussi utile pour ce qui est d'aider à clarifier la viabilité financière de la sortie et/ou de la retraite du propriétaire d'entreprise ainsi que de l'amplitude du risque qu'il pourra assumer dans la réalisation de ses objectifs personnels. De plus, l'évaluation est un exercice utile pour comprendre comment il serait possible de rehausser la valeur de son entreprise avant de quitter celle-ci.
- **Évaluer le potentiel de vente de l'entreprise.** Cette évaluation est étroitement associée à l'évaluation de viabilité et pourrait dépendre d'une variété d'éléments incluant le type d'entreprise ou d'industrie, la dépendance de l'entreprise sur son propriétaire dirigeant, son emplacement, l'économie, etc. Des facteurs échappant au contrôle de son propriétaire pourront occasionnellement empêcher la vente d'une entreprise, et ce, même lorsqu'il ne s'agit pas de l'option privilégiée. Dans de tels cas, l'objectif plus général de la famille à l'effet de maximiser le patrimoine tiré de l'entreprise sera vraisemblablement le facteur décisif.

Comme le démontrent ces évaluations, suivre un processus exhaustif et approprié de prise de décisions est essentiel à la création et au succès de plans de relève. En réalisant et en utilisant de façon appropriée ces évaluations dans le cadre général d'une planification de relève d'entreprise, il devient plus facile de déterminer des résultats précis et les mesures appropriées à prendre pour y parvenir.

Résultats et éventuelles mesures à prendre

Cession à la prochaine génération

La prochaine génération est capable
Bonnes perspectives à long terme
Retraite sûre
Difficultés à vendre l'entreprise

Mesures à prendre

- ▶ Préparer le successeur
- ▶ Embaucher une équipe de direction additionnelle pour aider le successeur
- ▶ Transmettre la propriété, mais restreindre le rôle de direction
- ▶ Envisager des stratégies de planification de patrimoine telles que le gel successoral, la planification de la retraite, la planification fiscale, etc.

Vente à un tiers qui n'est pas un membre de la famille

La prochaine génération n'est pas intéressée
Avenir incertain
Retraite financièrement menacée si l'entreprise est cédée à la prochaine génération

Mesures à prendre

- ▶ Déterminer la valeur avant de quitter
- ▶ Choisir un moment stratégique pour quitter l'entreprise
- ▶ Mettre en oeuvre des solutions pour réduire l'impôt à la vente de l'entreprise
- ▶ Faire appel à des spécialistes de la vente d'entreprises

Modèle hybride

La prochaine génération est capable
L'entreprise est trop grande pour être mise à risque
Équipe de direction compétente intéressée à acquérir l'entreprise

Mesures à prendre

- ▶ Vente partielle ou graduelle
- ▶ Embaucher un futur acheteur potentiel
- ▶ Combiner le rachat par la direction et la cession à la prochaine génération
- ▶ Envisager des stratégies de planification de patrimoine



Pour des détails additionnels et des renseignements spécifiques sur la planification de la relève d'entreprise, veuillez consulter le livre blanc de RBC Gestion de patrimoine Réussir sa relève : [préservez l'harmonie familiale au moment de la relève en entreprise](https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/planifiez-lavenir-de-votre-famille-planification-successorale-pour-des-citoyens-americains-au-canada/detail/).

<https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/planifiez-lavenir-de-votre-famille-planification-successorale-pour-des-citoyens-americains-au-canada/detail/>

Lorsqu'entreprise rime avec famille

Pour plusieurs propriétaires d'entreprise, une des grandes préoccupations et un des grands défis consistent à préserver l'harmonie au sein de la famille tout au long du processus de relève, soit avant et pendant celui-ci. D'ailleurs, c'est souvent la crainte de perturber l'harmonie familiale qui empêche des propriétaires d'entreprise de mettre en place un plan de relève, voire même d'avoir des discussions à cet effet avec des membres de la famille. Malheureusement, et bien qu'il semble plus facile d'un point de vue émotionnel de suivre la voie de la moindre résistance en reportant ces discussions et décisions, un tel transfert est inévitable et on devra un jour y faire face. Au contraire, un tel report ne fait qu'accroître la probabilité de conflits, de stress, d'incertitude et la probabilité que l'entreprise connaisse des difficultés ou échoue dans le long terme. Ce faisant, un changement de pensée et de perspective pourrait devenir nécessaire pour reconnaître la relève, non pas comme un événement mais plutôt comme un processus requérant beaucoup de réflexion, de discussion et de planification.

En général, il sera essentiel de faire en sorte que tous les membres de la famille partagent la même information, l'harmonie et la cohésion familiales étant préservées lorsque les opinions de tous les membres de la famille sont considérées et respectées, et s'imprègnent du système global de valeurs de la famille. En bout de ligne, c'est le développement de ces valeurs qui aidera à définir des objectifs familiaux communs et une des meilleures façons de faciliter cette finalité passe par des discussions multigénérationnelles régulières et inclusives ainsi que des réunions familiales structurées. Par ailleurs, il sera aussi important d'établir des limites claires à savoir quand, où et comment ces communications auront lieu, de façon à établir une démarcation claire entre de telles discussions d'affaires et des conversations anodines lors de réunions familiales, par exemple.

Place à la communication et au dialogue

Pour établir et faciliter une communication continue et ouverte avec tous les membres de la famille, des réunions familiales régulières s'avéreront utiles. Les réunions familiales seront généralement plus efficaces lorsque planifiées au moyen d'un ordre du jour et des points de discussion élaborés en fonction de la situation et de la dynamique familiales. Il existe également des mesures que les familles pourront prendre pour aider à s'assurer d'une communication ouverte et transparente. Parmi ces mesures, il y a la création d'un code de conduite pour les réunions, l'inclusion de tous les membres de la famille dans les discussions sur les options potentielles et les conséquences des décisions considérées, le



maintien d'un forum ouvert où tous les membres de la famille pourront partager leurs opinions, et le choix d'un modérateur compétent au sein de la famille ou d'un facilitateur indépendant pour initier et mener le processus.

La valeur de la communication dans une planification de relève d'entreprise est un point qui a souvent été relevé dans les données qualitatives recueillies en marge du [Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC Gestion de patrimoine](#). Plusieurs propriétaires d'entreprise ont fait valoir le rôle puissant et fondamental de ces conversations et discussions avec la prochaine génération, et de l'importance qu'ils consacraient souvent aux valeurs véhiculées tant par l'entreprise que par la famille. Ces conversations ont eu lieu de façon plus formelle, dans le cadre de réunions, mais aussi de façon plus informelle, occasionnellement lors de conversations au dîner, et ces répondants ont souligné l'impact positif que cette communication avait eu pour ce qui est de faciliter le processus et d'éduquer la prochaine génération. Chaque famille et chaque entreprise est unique; il s'agit donc de trouver le bon format et le juste équilibre qui conviennent à votre famille et la dynamique au sein de celle-ci.

Les avantages de plans exhaustifs

Lorsqu'on considère les divers éléments, aspects et enjeux potentiels associés à la relève d'entreprise, il est de plus en plus clair que le processus peut souvent s'avérer complexe, particulièrement lorsque la dynamique familiale, les considérations fiscales et juridiques, les réalités et les objectifs de l'entreprise ainsi que les opportunités et risques financiers sont interreliés de façon très étroite. Pour cette raison, il est essentiel de prendre le temps de réfléchir à l'avance, de discuter, de découvrir et d'analyser les options de planification. Des plans formels, exhaustifs et documentés servent un objectif fondamental en relève d'entreprise et, au-delà des considérations et des aspects principaux dont ils tiennent compte, ils incorporent également une foule de détails additionnels que des plans informels ne peuvent intégrer, incluant la mécanique pour l'achat ou le transfert d'entreprise, la manière dont les légataires seront formés pour leurs rôles, un processus de résolution de différends et des échéanciers par exemple.

De la même façon que chaque famille et entreprise est différente, il en est de même des plans de relève, et ce sont justement leurs aspects uniques et complexes qui contribuent à la valeur des conseils et de l'expertise qu'offrent les services professionnels exhaustifs de planification. Grâce à une équipe de professionnels dont les compétences vont de la stratégie et de la planification d'entreprise jusqu'aux conseils fiscaux et juridiques, en passant par la planification de retraite et de la succession, pour tenir compte de toutes les complexités et faciliter le processus dans chaque domaine, les propriétaires d'entreprise peuvent avoir l'assurance que leurs plans seront pleinement intégrés et conçus en fonction d'une transition harmonieuse et efficace qui conviendra le mieux à la situation et aux objectifs, tant de la famille que de l'entreprise.

Pour ces propriétaires d'entreprise qui commencent à réfléchir au transfert ou à la relève de leur entreprise, ou qui s'en approchent, il est fort compréhensible que cela puisse susciter des sentiments intenses chez eux, voire même une certaine résistance à lâcher prise. Pour faire face à ces défis, il pourrait s'avérer avantageux pour plusieurs propriétaires de changer leur façon de penser et de se rappeler tout le temps, tous les efforts et toute la planification qu'ils ont consacrés à démarrer, bâtir et développer leur entreprise jusqu'au stade de maturation. Ce même état d'esprit devrait s'appliquer au processus de relève, en ce qu'il est essentiel à une relève réussie, afin d'assurer l'obtention des meilleurs résultats pour l'entreprise et qui préservent de façon optimale l'harmonie familiale.

Poivron farci & salade d'haricots avec vinaigrette à la moutarde naturelle

Des bouchées pour la mémoire :

Une diète riche en haricots nourrit le cerveau des aminoacides si nécessaires et de notre carburant préféré pour le cerveau, le glucose.

Temps de préparation : 10 min

Sert : 2 – 3

Ingrédients

Poivron farci et salade d'haricots

1 poivron rouge (par personne)

3 c. à table moutarde sucrée

1/4 tasse coriandre fraîchement coupée

1/4 tasse chacun

6 garnitures (voir les options indiquées dans les Instructions)

Vinaigrette à la moutarde naturelle

1/4 tasse graines de moutarde jaune

1/4 tasse graines de moutarde brune ou noire

1/2 tasse vinaigre de cidre de pomme

2/3 tasse eau

3 c. à table agave, miel ou sirop de datte

1/2 c. à thé curcuma

Sel de mer au goût

1/4 c. à thé poudre d'ail (optionnel)

Information nutritionnelle (par portion)

Calories : 271

Protéines : 9 g

Glucides : 48 g

Lipides : 2 g

Note : Les totaux de nutriments varieront selon les ingrédients de garniture utilisés.

L'information nutritionnelle a été calculée à partir de la base de données du Fichier canadien sur les éléments nutritifs trouvée à <https://food-nutrition.canada.ca/cnf-fce/switchlocale.do?lang=fr&url=t.search.recherche>.

La recette et l'image ont été reproduites avec la permission de Memory Morsels – A Women's Brain Health Initiative, <http://memorymorsels.org>, et d'Amanda Lynne Ballard, Annica Studios.

Instructions

1 Vinaigrette à la moutarde :

Tremper les graines de moutarde dans l'eau et le vinaigre de cidre de pomme pendant un minimum de 24 heures (plus c'est long, mieux c'est). Transférer le mélange de graines dans un robot culinaire (ou un malaxeur à haute vitesse), ajouter les ingrédients restants et mélanger jusqu'à consistance lisse. Ajouter de l'eau jusqu'à la consistance désirée ou pour un goût plus sucré si requis. Conserver dans le frigo jusqu'à ce qu'on soit prêt à l'utiliser.

2 Salade aux poivrons et haricots :

Couper le haut du poivron, l'évider et le mettre de côté. Choisir 6 des ingrédients suivants (1/4 tasse chacun) : avocat et/ou tomate en dés; pois chiches, lentilles ou haricots; oignon rouge; chou frisé ou épinards; mélanges de graines; carottes; céleris; fèves de soya verte (edamame); ou tout autre légume de votre choix. Mélanger tous les ingrédients choisis dans un bol et enrober avec la moutarde jusqu'au degré de garniture désiré. Ajouter 3/4 tasse de légumes par personne additionnelle. Farcir le poivron avec la salade d'haricots et savourer le bol comestible – peut être servi sans ou avec son capuchon pour une surprise!



Stratégies et aspects fiscaux à

La liste suivante inclut quelques stratégies qui pourront s'avérer utiles pour aider à minimiser les conséquences fiscales pour les personnes qui vendent leur entreprise active à une tierce partie acheteuse. *Note : Étant donné que cette liste n'est pas exhaustive et que chaque situation et chaque structure d'entreprise est unique, il est essentiel que vous consultiez un professionnel fiscal qualifié afin de vous assurer que votre situation spécifique est dûment considérée.*

A

Déterminez si l'acheteur est intéressé à acquérir les actifs ou les actions de l'entreprise. S'il était intéressé à se porter acquéreur des actifs, vous ne pourriez alors demander l'exemption pour gains en capital (835 716 \$ en 2017). Par conséquent, vous devriez alors envisager de négocier un prix de vente plus élevé afin de tenir compte de l'impôt additionnel à défrayer à la vente des actifs de la société et du produit de vente après impôt que la société vous versera à titre de dividende imposable. L'exemption pour gains en capital ne peut être demandée que par un particulier sur les gains en capital résultant de la vente d'actions admissibles d'une petite entreprise ou de biens agricoles ou de pêche admissibles.

C

Songez à demander à votre conseiller de vous préparer un plan financier afin de déterminer si le produit de la vente après impôt est suffisant pour vous et votre famille en fonction de vos objectifs de revenus de retraite et de planification successorale. Votre conseiller pourra aussi discuter avec vous de structures efficaces pour le produit de la vente après impôt afin de réaliser des objectifs comme la maximisation des revenus de retraite, la minimisation de l'impôt et la maximisation de votre patrimoine.

D

Si vous aviez un acheteur potentiel pour votre entreprise non constituée en société (une entreprise commerciale détenue en privé par un ou plusieurs particuliers), songez à la constituer en société et à vendre ses actions pour être admissible à l'exemption pour gains en capital.

B

Si l'acheteur était consentant à acquérir les actions de l'entreprise, assurez-vous alors que les actions sont admissibles à toute exemption pour gains en capital à laquelle vous avez toujours droit. Si la totalité ou la majeure partie des actifs de l'entreprise n'étaient pas considérés comme des actifs servant à exploiter activement une société canadienne au moment de la vente, les actions ne seraient pas admissibles à l'exemption pour les gains en capital. Par conséquent, les actions devront être « purifiées » avant la vente. Les actifs non-actifs consistent généralement en portefeuilles de placements qui ne servent pas aux activités commerciales quotidiennes de la société. Aussi, plus de 50 pour cent des actifs durant la période de 24 mois précédant la vente devront avoir servi à exploiter activement une entreprise canadienne pour être admissibles à l'exemption.



considérer lors de la vente d'une entreprise

E Soupelez le pour et le contre d'établir un régime de retraite individuel (RRI) ou une convention de retraite (CR) avant la vente de la société. Un RRI est un régime de retraite à prestations déterminées qui pourra être établi par votre société et en vertu duquel les cotisations sont déductibles de ses revenus. À l'instar d'un RRI, une CR est un arrangement en vertu duquel des cotisations sont effectuées par votre société et immédiatement déductibles pour celle-ci. Selon votre situation personnelle, un RRI ou une CR pourra vous aider à reporter une partie de l'impôt autrement exigible lors d'une vente future. Si la vente était structurée comme une vente d'actifs, les cotisations de l'employeur à ces régimes de retraite pourraient aider à diminuer les impôts de l'entreprise et reporter votre impôt personnel. Pour que cette stratégie porte fruit, il est recommandé que vous continuiez à recevoir un revenu de T4 et un service ouvrant droit à pension de la société qui a établi le RRI ou la CR quelques années après la vente.

F Si la vente n'était pas imminente et que la valeur de votre entreprise était en croissance, un gel successoral et une restructuration de votre société pourraient permettre aux futurs gains en capital de s'accumuler au profit d'autres membres de votre famille et possiblement multiplier le recours à l'exemption pour gains en capital.

G Si les actions de votre société étaient vendues, songez à réinvestir une partie du produit de la vente dans des actions d'une autre société privée canadienne exploitée activement dans l'année de la vente ou dans les 120 jours suivant l'année de celle-ci, afin de reporter une partie de l'impôt sur les gains en capital sur la vente.

H Utilisez une partie du produit de la vente pour effectuer un don de bienfaisance dans l'année de la vente. Le crédit pour don de bienfaisance pourrait aider à minimiser l'impôt sur tout gain en capital réalisé sur la vente. Si le don prévu était d'un montant d'au moins 25 000 \$, songez aux avantages qu'il pourrait y avoir pour vous d'établir votre propre fondation de bienfaisance dans l'année de la vente par l'entremise du Programme de dons de bienfaisance de RBC.

ACTIONS
CR **RRI**

ENTREPRISE

GEL SUCCESSORAL
DON DE BIENFAISANCE **ESPÈCES** **EVALUATION**
FISCALITÉ

I Songez à toucher le produit de la vente sur plusieurs années et demander une provision relative aux gains en capital, afin de distribuer les gains et les impôts y associés sur une période plus longue.

Références :

1. <https://www.ic.gc.ca/eic/site/o61.nsf/fra/o3028.html>
2. <http://www.cfib-fcei.ca/cfib-documents/rr3277f.pdf>
3. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/o61.nsf/fra/o3028.html>
4. <http://www.cfib-fcei.ca/cfib-documents/rr3277f.pdf>
5. <http://www.cfib-fcei.ca/cfib-documents/rr3277f.pdf>



Une *approche holistique* à l'investissement responsable

L'intégration de critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les processus globaux de l'investissement.

Pour plus d'information sur l'investissement responsable et l'intégration d'ESG chez RBC GMA, veuillez visiter le site <http://www.rbcgma.com/gouvernance-et-investissement-responsable/pdf/approach-to-responsible-investment-july-2015-f.pdf>.

Au cours des dernières années, au sein de l'industrie de l'investissement, il existe un intérêt croissant pour ce qui est de considérer et d'intégrer des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance d'entreprise (désignés d'ESG) à même les processus et la prise de décisions en matière d'investissements. Le rôle et l'impact de l'intégration des ESG dans la pratique de l'investissement ont une portée considérable et ont le potentiel d'ajouter de la valeur au rendement durable à long terme des portefeuilles. D'un point de vue organisationnel, la recherche indique que les sociétés qui se sont dotées de solides pratiques ESG ont un risque moindre, un coût de capital moins élevé, une performance opérationnelle supérieure et, généralement, un rendement boursier plus intéressant à long terme. Environ la moitié des Canadiens considèrent des aspects de l'investissement responsable dans leur prise de décisions au plan de l'investissement.¹ Ces facteurs semblent être encore plus déterminants chez les , des études indiquant qu'environ les deux tiers d'entre eux considèrent des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance d'entreprise dans leur prise de décisions en matière d'investissement et que 82 pour cent sont d'avis que l'investissement responsable gagnera en importance au cours des cinq années à venir.²

Au niveau des investisseurs institutionnels (incluant les fonds de pension, les fondations et les fonds de dotation), il existe présentement un mouvement délibéré et proactif en

faveur de l'investissement responsable comme outil pour améliorer le processus d'investissement, une transition qui est aussi avantageuse pour les particuliers investisseurs. RBC Gestion mondiale d'actifs inc. (RBC GMA) est d'ailleurs un chef de file canadien des plus fiers de l'intégration des ESG et de l'investissement responsable.

Qu'est-ce que l'ESG ?

De façon générale, l'investissement ESG peut être défini comme une pratique d'investissement qui cherche à intégrer les trois facteurs ESG — l'environnemental, le social et la gouvernance — dans l'analyse fondamentale d'investissements, dans la mesure où ces facteurs pourraient avoir des répercussions sur le rendement des investissements. Le degré de pertinence d'un critère ESG pour un investissement dépendra de trois grands facteurs : la société elle-même, l'industrie dans laquelle elle exerce ses activités et la nature de l'instrument d'investissement pour lesquels les titres de la société ont été achetés. Eu égard à chacun des facteurs ESG, une attention particulière sera accordée à des éléments tels que les suivants :

Environnemental : L'impact des activités d'une société sur le climat et l'environnement, incluant les émissions de gaz à effet de serre et les risques et opportunités présentés par les changements climatiques, l'efficacité énergétique, la pollution, la gestion des eaux et des déchets, la réhabilitation des sites, la biodiversité et la protection des habitats.

Principes de l'investissement responsable des Nations Unies

1. Intégrer les questions ESG dans ses processus analytiques et décisionnels en matière d'investissements.
2. Être des actionnaires actifs et intégrer les questions ESG dans ses politiques et procédures d'actionariat.
3. Demander aux entités dans lesquelles nous investissons de procéder aux divulgations appropriées concernant les questions ESG.
4. Favoriser l'acceptation et l'application des Principes dans le secteur des investissements.
5. Travailler ensemble pour améliorer son efficacité dans l'application des Principes.
6. Rendre compte de ses activités et des progrès accomplis dans l'application des Principes.



Social : Les droits humains, le consentement des collectivités et l'impact sur celles-ci, le respect des peuples autochtones, les relations avec les employés et les conditions de travail, la discrimination, le travail des enfants et le travail forcé, la santé et la sécurité, et les relations avec les consommateurs.

Gouvernance : L'alignement des intérêts de la société et de ses actionnaires, la rémunération des dirigeants, l'indépendance ou la composition du conseil d'administration, l'imputabilité du conseil d'administration, les droits des actionnaires, les pratiques en matière de transparence/divulgation, les politiques financières et la protection des droits de propriété privée.

Il importe de souligner que les équipes d'investissement au sein de RBC GMA ont toujours considéré ces facteurs dans une certaine mesure, mais que l'intégration plus récente des facteurs ESG à l'échelle de notre firme tout au long du processus d'investissement et dans toutes les catégories d'actifs marque un engagement formel et proactif envers l'investissement responsable dans son ensemble. Cette approche a été soigneusement conçue et déployée au cours des trois

dernières années auprès de toutes ses équipes d'investissement et est fondée sur des recherches, des ressources et des outils qui permettent à chacune des équipes d'intégrer formellement et avec succès les facteurs ESG qui pourraient avoir un impact financier sur les investissements de leurs fonds.

Différencier l'investissement socialement responsable (ISR) et l'intégration d'ESG

Il est important de reconnaître que l'investissement socialement responsable (ISR) ou l'investissement éthique est très différent de l'intégration d'ESG. En effet, investir de façon socialement responsable consiste plus spécifiquement à éviter certains investissements en fonction de politiques éthiques déterminées. En d'autres mots, l'ISR est fondé sur des valeurs et implique l'intégration formelle de valeurs sociales dans le processus traditionnel d'investissement. On s'emploie donc à éliminer ou exclure certains investissements en fonction d'un ensemble déterminé de valeurs. À titre d'exemple, on pourrait mentionner l'exclusion d'investissements dans des sociétés affiliées avec les industries du tabac, de l'alcool ou du jeu.

Les investissements socialement responsables (ISR) de RBC GMA

Pour ces personnes qui croient fermement aux investissements fondés sur des valeurs spécifiques ou qui préfèrent exclure certaines industries ou secteurs qui, à leur avis, sont répréhensibles, RBC GMA propose une suite de fonds ISR qui intègre des critères ISR dans le processus d'investissement, en évaluant des investissements potentiels en fonction de leurs politiques ESG ou des industries au sein desquelles les sociétés exercent leurs activités. Pour plus d'information sur les fonds ISR ou pour en apprendre davantage sur l'investissement socialement responsable en général, veuillez visiter le site <http://fonds.rbcgma.com/solutions-de-placement/investissement-socialement-responsable/index.html>.



Par ailleurs, l'investissement ESG n'implique pas un filtrage négatif ou des jugements fondés sur des valeurs à propos d'un titre ou d'un secteur en particulier. Au contraire, cette approche s'applique de façon plus générale à l'ensemble du processus, et ce, à toutes les stratégies d'investissement. L'intégration de facteurs ESG est une approche plus holistique à l'investissement et implique une analyse plus approfondie de sociétés afin de mieux comprendre leurs risques et opportunités associés aux ESG.

Les principales composantes des pratiques d'investissement ESG

En plus d'intégrer les facteurs ESG dans le processus d'investissement, on reconnaît de plus en plus qu'il est nécessaire que les investisseurs agissent comme régisseurs actifs de leurs investissements en exerçant un suivi régulier sur leur rendement (en relation avec des enjeux ESG ou autrement), en s'engageant activement avec les sociétés dans lesquelles ils ont investi et en exerçant de façon réfléchie tous leurs droits de vote par procuration.

« S'engager » ou « l'engagement » réfère aux communications directes et dialogues constructifs avec les conseils d'administration et directions des sociétés bénéficiaires de nos investissements. L'objectif de l'engagement est de mieux comprendre l'approche de la société aux enjeux ESG, de communiquer le point de vue de l'investisseur, d'obtenir de l'information avant

un vote et/ou une décision d'investissement et, lorsque approprié, d'encourager la société à adopter de meilleures pratiques. Ce faisant, l'engagement peut être un outil important pour encourager les sociétés à effectuer des changements conçus pour améliorer la valeur de l'actionnaire dans le long terme.

Le vote par procuration est un élément central du processus d'engagement de RBC GMA, en ce qu'il s'agit d'une façon importante pour elle de signifier son opinion aux conseils d'administration et aux directions. RBC GMA est tenue de prendre ses décisions en matière de votes en toute indépendance et dans le meilleur intérêt des fonds, conformément à ses Politiques personnalisées relatives aux votes par procuration. Ces politiques offrent un aperçu des principes de gouvernance d'entreprise auxquels adhère RBC GMA et comment elle votera sur des enjeux associés aux ESG. RBC GMA a engagé des ressources considérables quant aux votes par procuration, permettant au groupe d'évaluer à l'interne chaque décision de vote individuellement.

Pour plus d'information sur les Politiques relatives aux votes par procuration de RBC GMA ou sur les rapports à propos des votes par procuration, veuillez visiter <http://fonds.rbcgma.com/renseignements-investisseurs/vote-par-procuration/index.html>.

De l'approche à la pratique

Les investisseurs institutionnels européens ont été les pionniers

de ce mouvement d'adoption et d'intégration de facteurs ESG dans le processus global d'investissement. Ces dernières années, des investisseurs institutionnels nord-américains se sont davantage penchés sur les ESG et les pratiques d'investissement responsable, et RBC GMA est devenu un chef de file au Canada en développant une approche crédible, exhaustive et efficace dans l'intégration de facteurs ESG. Dans le cadre de son engagement envers l'investissement responsable, RBC GMA a créé un groupe de Gouvernance d'entreprise & d'investissement responsable afin de consolider et d'orienter les efforts consentis à l'intégration ESG et à l'investissement responsable. Cette ressource démontre l'engagement de RBC GMA pour ce qui est de comprendre et d'intégrer efficacement les critères ESG dans son processus d'investissement.

RBC GMA a officialisé son engagement envers l'investissement responsable en 2015 en devenant un signataire des Principes pour l'investissement responsable (PIR) des Nations Unies, un cadre international pour l'intégration d'ESG. Les signataires des PIR s'engagent à mettre en œuvre les six Principes pour l'investissement responsable et de rendre compte de leurs activités et progrès en la matière.

Références :

- <https://riacanada.ca/wp-content/uploads/2016/04/Millennials-Women-and-the-Future-of-RI-Final-1.pdf> (en anglais seulement)
- <https://riacanada.ca/wp-content/uploads/2016/04/Millennials-Women-and-the-Future-of-RI-Final-1.pdf> (en anglais seulement)

Conseils de planification financière pour **milléniaux**

Six aspects majeurs à travailler pour acquérir de solides compétences en gestion financière.

Au Canada, le segment démographique des milléniaux — vaguement défini comme étant les 15 à 35 ans — inclut approximativement 9,5 millions de personnes et représente environ 27 pour cent de la population totale.¹ Les milléniaux sont récemment devenus le pourcentage le plus important de la main-d'œuvre² et plusieurs dans ce groupe d'âge bénéficieront d'un legs important au cours des années ou décennies à venir. En ayant ces considérations à l'esprit et étant donné que ces années sont typiquement une période de nombreux changements personnels et professionnels ainsi que d'une plus grande indépendance financière, il est important de reconnaître la valeur de compétences pratiques en gestion financière et de la littératie financière. Cette fiche de conseils fournit de l'information et des stratégies utiles regroupées au sein de six aspects majeurs afin d'aider les milléniaux à acquérir une confiance et des connaissances en vue de planifier et de gérer leurs affaires financières.

1 Identifier des objectifs financiers à court et à long terme

Pour plusieurs personnes, le processus d'établir des objectifs puis de planifier en fonction de ses objectifs financiers pourra être perçu comme une tâche titanesque lorsque considérée dans sa globalité. De plus, pour plusieurs milléniaux, un changement d'état d'esprit visant à considérer des objectifs financiers à long terme pourra s'avérer un grand défi, étant donné l'urgence de besoins et d'objectifs plus immédiats au sein de ce groupe démographique, dont les études postsecondaires, le mariage, l'accès à la propriété et la création d'une famille.

Toutefois, ce qu'on doit reconnaître est que définir ses objectifs à court et à long terme est un point de départ essentiel pour se munir de plans concrets afin d'atteindre ses objectifs. Il existe d'ailleurs une recherche abondante qui indique que ceux et celles qui couchent leurs objectifs par écrit ont une meilleure chance de les réaliser.³ Quelques-uns des facteurs qui contribuent à ce taux de réalisation amélioré incluent une imputabilité accrue, une plus grande capacité pour suivre ses progrès, le développement de jalons au cours de son parcours et la motivation pour garder le cap. Aussi, et que ses objectifs soient plus immédiats ou plus distants dans le futur, les définir et les écrire sont un pas dans la bonne direction pour ce qui est de mettre en place les stratégies appropriées pour parvenir à ses fins.

2

Créer un plan d'épargne structuré

Indépendamment du type ou de la gamme d'objectifs que vous vous êtes donnés et auxquels vous consentez des efforts, il est essentiel de comprendre la valeur et l'importance de développer un plan d'épargne. Une approche des plus efficaces à envisager pour l'épargne consiste à déterminer un montant spécifique à mettre de côté sur une base régulière. Pour ce faire, on pourra souscrire à un programme de prélèvements autorisés en vertu duquel des fonds sont automatiquement prélevés sur son chèque de paie et déposés dans un instrument de placement ou un compte d'épargne. Un bon point de départ serait généralement de diriger de 3 à 10 pour cent de votre chèque de paie à un programme d'épargne. Au fur et à mesure que votre chèque de paie augmentera, il sera important pour vous de revisiter le montant ou le pourcentage épargné dans le compte et de le modifier si approprié.

L'idée générale derrière ce type d'approche est que « si vous ne le voyez pas, vous ne le dépensez pas ». Aussi, l'élément de prédétermination et d'automatisme élimine tout risque d'un changement de cap et de la tentation de prendre une décision impulsive contraire à vos objectifs globaux. Ce type de structure d'épargne garantit un progrès positif vers ses objectifs et ledit progrès est facilement observé et suivi.

3

Se doter d'un plan de dépenses et y adhérer

Suite à la préparation et au recours à un budget (lequel doit être un élément de votre plan d'ensemble), vous devrez vous équiper d'un plan de dépenses réaliste. De nos jours, il existe toute une panoplie de programmes et d'applications en ligne pour vous aider à bâtir votre budget. Toutefois, bien que tous ces outils puissent s'avérer utiles et pratiques à bien des égards, il n'en demeure pas moins qu'ils ne pourront prendre de décisions de dépenses à votre place. En effet, ils fonctionnent plutôt comme une méthode de suivi, d'où l'importance de se doter



Communiquer avec un conseiller expérimenté

Vous n'avez pas de conseiller RBC et vous aimeriez en trouver un ?
Veuillez visiter :

<https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/find-a-wealth-advisor/get-matched-with-an-advisor/>



d'un plan de dépenses déterminées, une méthode d'autocontrôle avant d'effectuer des achats ou de prendre des décisions en matière de dépenses.

Les plans de dépenses gagnent en efficacité lorsqu'ils sont créés en adéquation avec des objectifs à court et à long terme identifiés et reflètent de manière réaliste les montants qui sont disponibles aux individus. En ce sens, un plan de dépenses approprié agit comme un rappel utile de ses objectifs et aide à développer la responsabilité et une conscience réfléchie lors de la prise de décisions financières que vous négligeriez peut-être à défaut d'avoir un tel plan. À cet égard, RBC offre des outils et des calculatrices en ligne utiles qui vous sont accessibles en visitant le Coin de l'épargne à <http://www.rbcbanqueroyle.com/coindelepargne/tools-and-calculators.html>.

4

Comprendre les diverses formes de dette de même que les facteurs à considérer pour décider s'il vaut mieux rembourser sa dette ou investir

Il s'agit là d'une question qui interpelle bien des gens, étant donné la pensée courante qui veut que rembourser sa dette devrait toujours être une priorité. En effet, il est important de se rappeler que toutes les dettes ne sont pas créées égales, ce qui fait qu'on doit bien identifier la nature de ses dettes puis comparer le taux d'intérêt sur celles-ci avec les taux de rendement sur les placements.

Les cartes de crédit comportent des taux d'intérêt très élevés et sont un exemple de dette qui doit être remboursée prioritairement, leur intérêt n'étant pas déductible de l'impôt. Par ailleurs, certaines dettes comportent un intérêt déductible de l'impôt, comme certains types

de prêts étudiants et, à ce titre, il pourrait s'avérer plus avantageux de différer le remboursement de ceux-ci. Au moment de considérer s'il vaut mieux investir que rembourser sa dette, la décision devra généralement se prendre en comparant le coût du prêt contre le rendement de l'investissement; en d'autres mots, si ce rendement après impôt était supérieur au coût de votre dette après impôt, investir pourrait s'avérer l'option la plus avantageuse (étant entendu que le choix d'investir s'accompagne d'un risque qui devra être assumé). *Note : afin de vous assurer que votre situation a été dûment considérée, il est important de consulter un conseiller fiscal qualifié.*

5

Acquérir des connaissances de base sur les options d'investissement

Cette stratégie est étroitement associée à la création d'un plan d'épargne, étant donné que tout épargnant devra se familiariser avec les différents types de plans et comptes existants et des avantages potentiels de chacun, selon sa situation et ses objectifs. Pour ce qui est des comptes enregistrés, les deux principales options à examiner sont le compte d'épargne libre d'impôt (CELI) et le régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Le CELI offre une grande flexibilité et une de ses principales caractéristiques consiste en une croissance libre d'impôt. Un CELI peut être ouvert par quiconque a un numéro d'assurance sociale et est âgé d'au moins 18 ans. Les participants peuvent cotiser jusqu'à concurrence de leurs droits de cotisation et reporter tous droits de cotisation inutilisés. Une personne âgée de 18 ans et plus en 2009 et qui n'a jamais cotisé à un CELI aurait des droits de cotisation de 52 000 \$ en 2017. La croissance des montants investis dans un CELI est exonérée de l'impôt et ces montants peuvent être retirés en tout temps, le montant intégral des retraits pouvant être réinvesti dans le CELI dans des années ultérieures. Cette option d'épargne plaira souvent aux épargnants ayant des objectifs à court terme, bien qu'il puisse également s'agir d'une option avantageuse pour des objectifs à long terme. Quant au REER, il est moins flexible mais offre l'avantage principal de déductibilité aux fins de l'impôt, les cotisants récupérant une partie des fonds investis sous forme de remboursement d'impôt. Le REER permet aussi l'utilisation de fonds pour le régime d'accession à la propriété (RAP), en vertu duquel on peut retirer jusqu'à 25 000 \$ en franchise d'impôt de son REER pour l'achat d'une première propriété, de même que pour le régime d'encouragement à l'éducation permanente (REEP), en vertu duquel

un maximum de 20 000 \$ pourra être retiré pour financer votre formation ou vos études à temps plein ou celles de votre conjoint (de droit ou de fait).

Si une personne avait utilisé tous ses droits de cotisation à un CELI ou un REER, elle pourrait alors vouloir considérer des instruments d'investissement non enregistrés. Si tel était le cas, il serait alors crucial de bien comprendre les aspects fiscaux associés aux revenus d'intérêt et de dividende ainsi qu'aux gains en capital, et de travailler avec un conseiller professionnel pour prendre de telles décisions. En général, dès qu'il est question d'investissements, il vaudra mieux en discuter avec un conseiller professionnel afin de s'assurer de prendre les meilleures décisions en fonction de ses objectifs et besoins, et de convenir des stratégies les plus efficaces à court et à long terme.

6

Accorder la priorité à une littératie financière globale

Lorsqu'il est question de planification financière, il s'avère important d'acquiescer et de parfaire ses connaissances financières globales, étant donné que la recherche indique qu'il y a une relation directe entre des niveaux élevés de littératie financière et la confiance manifestée lors de la prise de décisions financières.⁴ Ceci étant, il est important que les milléniaux — de même que leurs parents ou autres membres de leur famille — fassent de l'apprentissage et de la littératie financière une priorité. Pour certaines personnes, cette éducation pourra miser sur des programmes formels ou de la recherche ou des ressources en ligne. Un outil utile à cet égard est [la Base de données canadienne sur la littératie financière](#), lequel est conçu pour aider les individus à rechercher de l'information, des outils et des événements offerts par divers organismes canadiens sur une grande variété de sujets financiers.

En plus de ces programmes et de ces ressources d'apprentissage autonome, on pourra aussi se renseigner de façon plus informelle auprès de membres de la famille, et c'est ici qu'une communication ouverte, l'exposition à la gestion financière ou des discussions familiales pourront s'avérer fort avantageuses. Une autre personne à considérer comme ressource précieuse et qui pourra vous offrir son assistance et son expertise pour vous aider à peaufiner vos compétences en littératie financière est un conseiller professionnel.

Références :

1. <http://www.environmentalcanada.ca/docs/default-source/eauc2015-presentations/dougnorris-afternoonplenary.pdf?sfvrsn=6%20> (en anglais seulement)
2. <http://www.canadianbusiness.com/innovation/the-millennial-majority-workforce/> (en anglais seulement)
<http://www.environmentalcanada.ca/docs/default-source/eauc2015-presentations/dougnorris-afternoonplenary.pdf?sfvrsn=6%20> (en anglais seulement)
3. https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/en/wealth-transfer?utm_source=RBCWWM&utm_campaign=Wealth%20Transfer%20Report%202017&utm_medium=Website&utm_term=CA-EN&utm_content=Homepage (en anglais seulement)
4. <http://www.rbcwm.com/wealthtransfer>

Programmes d'employeur

Plusieurs employeurs offrent une variété de programmes afin d'aider leurs employés à épargner pour le futur. Les programmes les plus courants sont les régimes de retraite, les REER collectifs de l'employeur et les régimes avec une cotisation de contrepartie de l'employeur. Il est important de bien comprendre les programmes qui vous sont offerts par votre employeur et d'y cotiser au maximum, dans la mesure du possible.



Pour une perspective féminine du transfert de patrimoine et de la planification de patrimoine

Un examen des tendances, réalités et enjeux chez les femmes.

Lorsqu'on pense à l'environnement social et économique d'il y a trois ou quatre décennies, des différences reliées au genre entre hommes et femmes étaient alors très évidentes. Ces écarts étaient particulièrement présents dans des domaines tels que l'emploi, les types de postes et salaires gagnés ainsi qu'au niveau des responsabilités, de la confiance et des connaissances en matière de prise de décisions financières. Du point de vue de l'emploi, considérons le fait qu'en 1976, le taux d'emploi chez les femmes avoisinait les 40 pour cent, alors que ce taux chez les hommes était d'un peu plus de 70 pour cent.

En 2016, le taux d'emploi au Canada était de 57,5 pour cent pour les femmes et de 64,9 pour cent pour les hommes.¹ Plus spécifiquement chez les femmes âgées de 25 à 54 ans, le taux de participation au marché du travail est présentement de plus de 80 pour cent — soit une augmentation de près de 30 pour cent depuis 1976.² Les femmes représentent maintenant environ 47 pour cent de la main-d'œuvre.³ Cette participation accrue des femmes sur le marché du travail est une des tendances sociales les plus significatives des quatre dernières décennies, malgré le fait que les progrès et changements observés vont bien au-delà de ce seul constat. En effet, les femmes représentent 56 pour cent des étudiants inscrits dans des institutions postsecondaires canadiennes.⁴ Les statistiques indiquent également qu'un peu moins de la moitié de toutes les petites et moyennes entreprises

appartiennent en tout ou en partie à des femmes⁵ et qu'environ un tiers des femmes gagnent plus que leur conjoint.⁶

Alors que le patrimoine des femmes ne cesse de croître au Canada, il en est de même de son importance, et ce, à divers niveaux. Au-delà de la responsabilisation et de la motivation des femmes que démontrent ces statistiques, il est essentiel que les femmes reconnaissent l'impact considérable de ces réalités sur leur situation personnelle et les appliquent ensuite dans une perspective de planification financière et de transfert de patrimoine. À la lumière des tendances changeantes en matière de genre, tant au plan social que financier, des éléments clés pour de nombreuses femmes, maintenant et au cours des décennies à venir, pourraient se retrouver dans le fait d'hériter, d'accumuler et de préserver un patrimoine. Et d'où l'importance



Bien que la différence dans l'espérance de vie entre les Canadiens et les Canadiennes est généralement d'environ quatre ans,⁷ des recherches indiquent que les veuves de la génération des baby boomers survivent 16 années additionnelles au décès de leur conjoint, comme les femmes dans cette strate ont davantage tendance à marier des hommes plus vieux.⁸

dans le cadre d'un processus de planification, de considérer les événements de la vie ainsi que les situations potentielles qui pourraient s'appliquer plus particulièrement aux femmes à différentes étapes de leur vie— que ce soit au plan personnel, professionnel ou familial.

Les femmes peuvent hériter deux fois plutôt qu'une

Lorsqu'il est question du transfert historique de patrimoine prévu au cours des deux à trois décennies à venir, sa pertinence en ce qui concerne plus particulièrement les femmes ne peut être négligée. Une des principales raisons provient du fait que plusieurs femmes toucheront un héritage à deux occasions — une première fois, de leurs parents, et une deuxième, de leur conjoint, puisque les statistiques démontrent que l'espérance de vie est plus longue chez les femmes que chez les hommes. Bien que la différence dans l'espérance de vie entre les Canadiennes et les Canadiens est généralement d'environ quatre ans,⁷ des recherches indiquent que les veuves de la génération des baby-boomers survivent 16 années additionnelles au décès de leur conjoint, puisque les femmes dans ce groupe d'âge ont davantage tendance à marier des hommes plus vieux.⁸ De plus, d'autres données suggèrent qu'à un moment donné dans leur vie, 90 pour cent des Canadiennes seront les seules à prendre les décisions financières,

exerçant alors un contrôle total sur leurs finances.⁹ À plus grande échelle, ces statistiques démontrent clairement l'importance de la planification d'un héritage à recevoir et du transfert de celui-ci à la génération future puisque les femmes joueront un rôle important dans le transfert estimé de plus de 400 milliards \$ au Canada au cours de la prochaine génération.¹⁰

Malgré ces tendances étonnantes, il semblerait toutefois qu'une majorité de femmes ne sont pas adéquatement préparées en matière de planification de patrimoine. En fait, selon des données tirées du [Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC Gestion de patrimoine](#) seulement 22 pour cent des répondantes au sondage se seraient dotées d'une stratégie complète. Il est à souligner cependant que cette statistique contraste avec ce que plusieurs femmes considèrent comme étant important en transfert de patrimoine, puisque les répondantes qui avaient déjà reçu un héritage avaient souligné « le transfert harmonieux et efficace du patrimoine reçu » comme la forme d'aide la plus appréciée lors de ce processus. En général, il s'agit là d'une indication à l'effet que les valeurs ne se traduisent malheureusement pas tout à fait en mesures concrètes lorsqu'il est question de planification.

L'impact de l'accumulation de patrimoine sur les besoins en planification

Les succès professionnels et financiers que connaissent les femmes sur le marché du travail témoignent d'une ère

prometteuse et progressive pour les Canadiennes, qu'elles se préparent à un emploi futur, s'intègrent au marché du travail ou sont déjà établies dans leur profession. Les femmes sont de plus en plus scolarisées, plus de femmes détiennent des postes d'influence et sont des leaders dans leur profession et les entrepreneures sont de plus en plus nombreuses. Ces tendances démontrent que plus de femmes s'apprentent à accumuler des actifs et un patrimoine considérables, et continueront de contrôler une proportion plus importante du patrimoine total au Canada. Ceci étant, il est très important pour les femmes, dès le début de l'âge adulte et tout au long de leurs années actives, d'être proactives et informées quant à leur planification, tout en reconnaissant que leurs besoins pourraient grandement différer, non seulement de ceux des hommes, mais également de ceux des femmes de générations antérieures, lorsqu'on tient compte des nombreuses tendances et des rôles changeants dans notre société. Somme toute, il importe pour les femmes d'identifier leurs besoins et objectifs d'un point de vue personnel et familial, et de combiner ceux-ci avec les connaissances et l'appui nécessaires pour mettre en œuvre des approches qui leur permettront de faire fructifier et de protéger leur patrimoine.

Malgré ces réalités financières émergentes chez les femmes d'aujourd'hui, les conclusions tirées du [Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC Gestion de patrimoine](#) suggèrent que plusieurs femmes doutent de leurs compétences lorsqu'il s'agit de prendre des décisions financières. En effet, les femmes auraient un niveau de confiance moins élevé quant à leurs connaissances en matière de patrimoine et de finances — seulement 48 pour cent des répondantes se disaient confiantes (alors que 65 pour cent des répondants se disaient confiants quant à leurs connaissances), ce qui pourrait avoir des implications significatives pour les femmes qui ne sont pas préparées à accumuler, recevoir et gérer un patrimoine accru.



Planification des étapes de vie pour les milléniaux

Pour les femmes (et les hommes) qui font partie des milléniaux (définis librement comme étant les personnes nées entre 1981 et 2000), nous vivons à une époque où il est particulièrement important de développer une bonne compréhension de l'épargne, du contrôle des dépenses et de l'investissement, et ce, malgré les nombreux événements de la vie qui pourraient se produire dans le futur. Ceci est d'autant plus vrai pour les femmes de cette génération puisque des situations spécifiques en lien avec des tendances de société récentes pourraient entraîner différents besoins de planification. Par exemple, plusieurs femmes pourraient se marier plus tard ou aucunement; certaines femmes pourraient choisir de suivre des programmes d'éducation permanente pour faire avancer leur carrière ou certaines d'entre elles pourraient devenir le principal ou le seul gagne-pain au sein de leur famille. Ces exemples illustrent que malgré le fait que chacune de ces décisions ou de ces accomplissements puissent être de nature personnelle ou professionnelle, ils auront des répercussions financières

Malgré ces réalités financières émergentes chez les femmes d'aujourd'hui, les conclusions tirées du Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC Gestion de patrimoine suggèrent que plusieurs femmes doutent de leurs compétences lorsqu'il s'agit de prendre des décisions financières. En effet, les femmes auraient un niveau de confiance moins élevé quant à leurs connaissances en matière de patrimoine et de finances — seulement 48 pour cent des répondantes se disaient confiantes (alors que 65 pour cent des répondants se disaient confiants quant à leurs connaissances), ce qui pourrait avoir des implications significatives pour les femmes qui ne sont pas préparées à accumuler, recevoir et gérer un patrimoine accru.

Pour lire le Rapport sur le transfert de patrimoine au complet, veuillez visiter le site <http://www.rbcwm.com/wealthtransfer>.

Les conditions et les enjeux cognitifs liés à l'âge sont une autre considération centrale pour les femmes, alors qu'elles planifient leur retraite ou s'en approchent, étant donné que les femmes, malheureusement, sont plus enclines que les hommes à succomber à des conditions telles que la maladie d'Alzheimer, la démence et la dépression.



et pourraient entraîner un besoin pour des approches financières ou d'investissements différents, que ce soit à court ou à long terme. Ainsi, il est important de définir ce que signifient ces décisions au plan financier pour ensuite reconnaître qu'elles doivent être planifiées dans le cadre d'une planification de patrimoine globale.

Un autre exemple éloquent concerne ces femmes qui planifient avoir des enfants et qui devront considérer l'impact financier d'un congé de maternité. Au Canada, les prestations de maternité et parentales sont disponibles pendant un maximum de 50 semaines (sous réserve de conditions d'admissibilité). Pour la plupart des prestataires, le taux de base est de 55 pour cent des gains moyens hebdomadaires assurables, jusqu'à concurrence d'un maximum donné (au 1^{er} janvier 2017 celui-ci était de 51 300 \$).¹¹ Pour des détails complets et plus d'information sur les prestations de maternité et parentales, veuillez visiter le site Web du gouvernement du Canada à <https://www.canada.ca/fr/services/prestations/ae/assurance-emploi-maternite-parentales.html>. Un autre facteur à considérer lors d'une planification de congé de maternité tient au fait que les prestations de l'employeur varient grandement; alors que certaines entreprises peuvent offrir une couverture additionnelle ou un supplément de prestations de maternité, d'autres organisations n'offrent aucune telle prestation. Bien que les circonstances de chacun puissent varier à cet égard, il est important de retenir que ces considérations doivent être prises en compte dans le cadre d'une planification de patrimoine globale afin que votre situation personnelle soit évaluée comme il se doit par un professionnel en planification qualifié.

Pour ceux et celles qui font partie de cette génération et qui aimeraient obtenir des renseignements additionnels sur la planification, veuillez consulter l'article d'accompagnement suivant dans ce numéro de *Perspectives*, [Conseils de planification financière pour les milléniaux](#).

Longévité, santé et tendances à la hausse en matière de préservation de patrimoine

Étant donné les changements démographiques importants dans la population canadienne, alors que de plus en plus de baby-boomers prennent leur retraite, les aspects les plus significatifs pour les femmes dans ce groupe d'âge tiennent à leur espérance de vie et aux répercussions financières possibles associées de même qu'à certaines considérations spécifiques aux femmes sur le plan de la santé. Les espérances de vie pour l'ensemble de la population sont généralement à la hausse; aussi bien les hommes que les femmes doivent donc planifier en fonction d'une retraite plus longue et considérer des facteurs comme une probabilité plus élevée



de problèmes de santé et des besoins d'aide plus importants en matière de soins de santé à un âge avancé. Chez les femmes, de façon toute particulière, étant donné la combinaison d'une accumulation de patrimoine potentiellement plus élevée et la probabilité de recevoir un ou deux héritages, plus d'efforts devraient être consacrés à gérer efficacement le contrôle accru sur les finances familiales, et ce, afin de s'assurer que le patrimoine est préservé d'une façon qui convient le mieux aux besoins et à la situation de chacun — tout au long de la retraite — et aussi pour créer un legs durable pour les générations à venir.

Les conditions et les enjeux cognitifs liés à l'âge sont une autre considération centrale pour les femmes, alors qu'elles planifient leur retraite ou s'en approchent, étant donné que les femmes, malheureusement, sont plus enclines que les hommes à succomber à des conditions telles que la maladie d'Alzheimer, la démence et la dépression. Il est donc important de reconnaître la signification et les implications d'enjeux de santé sur le bien-être financier, un sujet abordé en plus de détails dans ce numéro de Perspectives dans l'article, « [La santé cérébrale chez les femmes et la santé financière – une connexion importante](#) ».

En tenant compte de ces aspects, les femmes voudront peut-être accorder plus d'attention à la rétention et la préservation de leur patrimoine pendant plus longtemps. Cette réflexion semble résonner auprès d'un plus grand nombre de Canadiennes, alors que 57 pour cent des répondantes au [Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC Gestion de patrimoine](#) ont souligné qu'elles avaient l'intention de transférer à leur décès tout leur patrimoine à la prochaine génération, les principales raisons motivant cette intention étant le fait qu'elles auraient besoin de ce patrimoine pour financer le style de vie souhaité et le sentiment que leur patrimoine n'était pas suffisant pour leur permettre de le donner graduellement. De façon plus générale, ces constats semblent indiquer qu'on reconnaît de plus en plus les coûts de la retraite, des espérances de vie plus longues, des enjeux de santé à un âge avancé et les coûts croissants des soins de santé.

Conseils de planification pour les conjoints – L'inventaire familial

Chez de nombreuses familles, un aspect important qui est souvent ignoré concerne l'importance de s'assurer que chaque conjoint soit pleinement informé et à jour sur le transfert de patrimoine et la planification successorale ainsi que sur la documentation et les renseignements sur les comptes détenus. Étant donné la possibilité d'une longévité accrue chez les femmes, cette considération pourrait s'avérer cruciale pour elles. Certaines personnes pourraient présumer que leur conjoint est déjà au courant de ces détails, mais il arrive souvent qu'un seul conjoint s'occupe de

certaines comptes, investissements ou actifs. Par conséquent, un point de départ intéressant serait de vous assurer de préparer avec votre conjoint un inventaire collectif et une liste d'information sur les comptes, conseillers, actifs, polices d'assurance et régimes de retraite de votre famille. Afin de vous aider à produire une liste exhaustive de ces renseignements, RBC Gestion de patrimoine vous

propose [L'inventaire familial](#), un guide utile pour l'inscription et la mise à jour de vos détails financiers.

Cet outil est disponible à <http://www.rbcwm.com/ca/static/documents/l-inventaire-familial.pdf>

Note: Cette information est tirée en partie du rapport spécial de RBC Gestion de patrimoine, « Cinq questions clés à examiner dans le cadre d'une planification patrimoniale », lequel est accessible à <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/cinq-questions-cles-a-examiner-dans-le-cadre-dune-planification-patrimoniale/detail/>.



La responsabilisation par les connaissances

Tel que confirmé dans le [Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC Gestion de patrimoine](#), les femmes sont plus enclines que les hommes à se familiariser avec des sujets financiers ou avec la gestion de patrimoine par des moyens conventionnels, 52 pour cent des répondantes indiquant que leur famille avait joué un rôle prépondérant à cet égard. Par ailleurs, les femmes sont aussi plus collaboratives quant à leur façon d'apprendre, plus de la moitié d'entre elles ayant recherché d'autres ressources pour parfaire leurs connaissances. Ces constats démontrent bien que les femmes pourraient davantage profiter d'autres sources d'éducation financière conventionnelles pour les aider à gagner en assurance dans leurs prises de décisions. Il s'agit d'ailleurs d'un domaine où des conseillers professionnels qualifiés pourraient s'avérer des ressources précieuses pour ce qui est d'offrir des connaissances, de l'information et des conseils d'experts.

Lorsqu'il est question de la prochaine génération, qu'il s'agisse de budgets, d'investissements ou de transfert de patrimoine, les répondantes sont presque toutes d'avis que leurs enfants devraient se familiariser avec ces sujets dès leur jeune âge. Cette opinion est d'ailleurs confortée par d'autres statistiques dans le rapport, qui confirment qu'un apprentissage hâtif augmente la confiance financière. Les femmes sont généralement plus proactives que les hommes lorsqu'il est question d'éduquer leurs enfants par rapport à des sujets financiers et de gestion de patrimoine. Ces statistiques sont une indication prometteuse à l'effet que les femmes reconnaissent de plus en plus la valeur des apprentissages financiers, de la littératie financière et d'être proactives pour l'éducation de la prochaine génération en tenant compte de l'âge adéquat des enfants.

Collectivement, les femmes ont franchi de grands pas pour ce qui est de combler et d'éliminer les écarts en matière

d'emploi, de leadership professionnel, d'éducation et de direction d'entreprises de même que pour consolider l'équité en termes de rémunération, d'accumulation et de contrôle de leurs actifs et patrimoines financiers. Ces changements considérables et tendances en matière de patrimoine font en sorte que les considérations en matière de planification pour les femmes gagnent en importance au Canada. Il reste toutefois du chemin à parcourir pour aider plus de femmes à reconnaître cette connexion critique. L'expansion de la force patrimoniale des femmes entraîne un besoin accru de planification et surtout d'une planification axée sur les étapes et événements de la vie, et davantage en adéquation avec leurs situations sociales et financières, afin de s'assurer que leur patrimoine est accumulé, géré et transféré de la façon la plus efficace qui soit.

Références :

1. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-626-x/11-626-x2015049-fra.htm>
<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/lo2/csto1/laboro7b-fra.htm>
2. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-630-x/11-630-x2015009-fra.htm>
3. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-630-x/11-630-x2015009-fra.htm>
4. <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/lo1/csto1/educ71a-eng.htm>
5. <http://www.owit-ottawa.ca/wp-content/uploads/2014/03/Facts-and-figures-on-women-entrepreneurs.pdf> (en anglais seulement)
<https://www.thebalance.com/statistics-on-canadian-women-in-business-2948029> (en anglais seulement)
6. <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/women-and-wealth-the-investment-sectors-new-and-crucial-frontier/article19979192/?page=all> (en anglais seulement)
7. <http://www.who.int/countries/can/fr/>
8. <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/women-and-wealth-the-investment-sectors-new-and-crucial-frontier/article19979192/?page=all> (en anglais seulement)
9. <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/women-and-wealth-the-investment-sectors-new-and-crucial-frontier/article19979192/?page=all> (en anglais seulement)
10. <http://www.rbcwm.com/wealthtransfer>
11. <https://www.canada.ca/fr/services/prestations/ae/assurance-emploi-maternite-parentales/montant-prestation.html>; <https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/programmes/assurance-emploi/ae-liste/rapports/maternite-parentales.html>

Aider les individus et les familles avec une planification exhaustive

L'inventaire familial est un outil créé par RBC Gestion de patrimoine Canada afin d'aider les particuliers et les familles avec leur processus de planification ainsi que l'aspect communicationnel pour ce qui est de partager des renseignements importants en lien avec la planification effectuée. Ce guide est un outil de référence des plus utiles qui vise à s'assurer que les gens considèrent tous les aspects de leurs affaires financières. Aussi, étant donné les nombreux facteurs et éléments souvent complexes d'une planification exhaustive, cela fait ressortir la valeur de services professionnels de planification. En comprenant et en tenant compte de façon appropriée des besoins et des situations de chacun puis en développant des plans personnalisés et exhaustifs, ces services aident les gens et leur famille à poursuivre un but et atteindre leurs objectifs financiers et patrimoniaux. Vous n'avez pas de conseiller RBC et vous aimeriez en trouver un ? Veuillez visiter : <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/find-a-wealth-advisor/get-matched-with-an-advisor/>.





Un guide aux **DONS DE BIENFAISANCE**

– pour aujourd’hui,
demain et les
générations à venir

Les dons de bienfaisance et la philanthropie d’un point de vue familial, successoral et fiscal

Chez les Canadiens et Canadiennes, le Canada est souvent perçu comme une société dotée d’un esprit de philanthropie fort. Au cours des 15 dernières années par exemple, la proportion de Canadiens et Canadiennes qui ont remis un don à une organisation de bienfaisance ou une organisation à but non lucratif est demeurée à un niveau supérieur aux 80 pour cent, alors qu’un peu moins de la moitié des Canadiens et Canadiennes se sont impliqués dans leur collectivité par des activités de bénévolat.¹ Au-delà de ce constat à l’effet de faire partie d’un pays où les valeurs philanthropiques sont bien imbriquées au niveau collectif et national, les personnes pourront vouloir considérer la philanthropie et les dons de bienfaisance au sein de leur propre famille et en termes individuels — ce que cela signifie pour eux et comment cela pourra contribuer à laisser un legs durable, comment ils veulent redonner, quelles sont les meilleures approches et comment maximiser les avantages fiscaux potentiels.

Chez plusieurs, effectuer des dons de bienfaisance est une activité courante, qu’il s’agisse d’un don annuel à une œuvre de bienfaisance qui leur tient à cœur ou à une organisation qui a aidé un membre de leur famille, ou d’un don spontané ou en réponse à une campagne faisant suite à une catastrophe naturelle, par exemple. Par ailleurs, la philanthropie est une approche plus stratégique aux



L'enseignement de la charité commence chez soi

Créer un legs durable ... Le Programme de dons de bienfaisance RBC

Donner... l'essence même de notre humanité. Une expression profondément personnelle de nos croyances et de nos expériences de vie.

Les avantages :

- recevez un reçu pour don de bienfaisance équivalant à la juste valeur marchande totale de vos contributions admissibles;
- recommandez une stratégie de placement pour votre fonds de dons de bienfaisance;
- recommandez des subventions du fonds aux œuvres de bienfaisance de votre choix, et ce, au moment qui vous convient;
- confiez toute la paperasse administrative à notre partenaire de programme, la Charitable Gift Funds Canada Foundation.

Veillez contacter votre conseiller RBC pour plus d'information ou visiter le site <http://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr> pour être présenté à un conseiller RBC.



**Gestion
de patrimoine**

Le Programme de dons de bienfaisance de RBC Gestion de patrimoine permet aux particuliers et aux familles d'établir leur propre fondation qui dirigera annuellement leurs dons aux œuvres de bienfaisance de leur choix et qui, d'un point de vue multigénérationnel, fournira une opportunité aux familles de discuter collectivement de la façon dont la fondation effectuera des dons chaque année. Plusieurs générations pourront s'impliquer dans le processus, et contrairement à un don majeur unique à une œuvre de bienfaisance, un don à votre propre fondation pourra subsister indéfiniment et la fondation pourra être léguée aux générations à venir. De plus, à même votre propre fondation, vous pourrez convenir de dons annuels à l'œuvre de votre choix ou distribuer vos dons à d'autres œuvres au gré du temps. Pour plus d'information sur le Programme de dons de bienfaisance de RBC, veuillez en discuter avec votre conseiller RBC. Pour plus d'information sur le Programme de dons de bienfaisance de RBC, veuillez en discuter avec votre conseiller RBC et visiter <http://www.rbcdvm.com/charitable-gift-program.html>.

dons de bienfaisance, puisqu'elle implique un plan de dons à long terme, la détermination des objectifs du particulier ou de la famille, et les efforts consentis pour transformer cette vision en réalité. Les plans peuvent être très personnels pour ce qui est de refléter les convictions du donateur, ses croyances et valeurs, et nécessiter un degré d'engagement plus grand de la part des personnes chargées d'exercer un suivi, et d'exécuter et de faire progresser le plan.

Afin d'aider les particuliers à déterminer comment les dons philanthropiques peuvent s'intégrer à des transferts de patrimoine multigénérationnels, nous proposons les considérations suivantes en matière de planification.

1. Renforcement des valeurs familiales et legs durable

La motivation derrière les dons de bienfaisance est personnelle et peut très bien définir qui nous sommes. Indépendamment de la raison de tels dons, donner devra être adapté à chaque situation. Les particuliers et les familles qui s'engagent dans la philanthropie ont l'opportunité d'exprimer de manière structurée leurs valeurs et leurs objectifs en matière de dons de bienfaisance.

Certaines familles voudront considérer se doter d'un énoncé de mission familiale qui comprendrait les dons de bienfaisance. Une partie de ce processus pourrait simplement inclure une définition de ce qui vous motive à vouloir donner en retour à la collectivité. Qu'il s'agisse d'événements dans votre vie personnelle ou familiale, d'un sens aigu des responsabilités sociales, ou d'un espoir d'effectuer des dons qui auront le potentiel de transformer ou d'être un catalyseur de changement, la philanthropie pourra devenir une caractéristique fondamentale de votre système de valeurs familiales. En ce sens, ce pourrait être une occasion pour une famille de développer un sentiment commun de motivation et d'intention à redonner à la collectivité, laquelle valeur pourra être inculquée aux générations à venir et ainsi aider à promouvoir un legs durable.

D'un point de vue multigénérationnel, se consacrer à des dons philanthropiques au sein de la famille pourrait inclure l'implication et l'éducation des générations plus jeunes sur le rôle et la valeur de la philanthropie, en plus d'une opportunité de mieux connaître leurs idées sur ce qui les passionne pour ce qui est de faire une différence dans la collectivité. Pour plus d'information sur comment développer un esprit philanthropique chez les plus jeunes générations, veuillez consulter l'article « Un aperçu canadien – Soutenir une culture de philanthropie » dans le numéro de l'automne 2016 de la revue *Perspectives* de RBC Gestion de patrimoine à <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/un-apercu-canadien-soutenir-une-culture-de-philanthropie/detail/>.

2. Comprendre les avantages des « dons planifiés »

Les dons planifiés sont formellement définis comme étant un processus de planification de dons de bienfaisance, présents ou futurs, centré sur le donateur, qui satisfait des objectifs philanthropiques tout en tenant compte de facteurs personnels, familiaux et fiscaux. Il s'agit donc d'une opportunité pour planifier vos dons de bienfaisance, de la même façon que vous planifiez vos contributions d'épargne pour la retraite, vos primes d'assurance et plusieurs autres aspects financiers de votre vie.

Développer un plan de dons de bienfaisance s'avérera avantageux à plusieurs points de vue, en ce que vous pourrez, entre autres, budgéter et affecter des fonds à l'avance, et que vous serez mieux préparés pour gérer des demandes imprévues pour des dons de la part d'organisations de bienfaisance en plus d'économiser du temps et de faciliter la tenue de dossiers à cet égard.

3. Bâtir un plan philanthropique

Les premières étapes importantes du développement d'un plan philanthropique consistent à considérer les dons de bienfaisance que vous ou votre famille avez



effectués dans le passé, à évaluer le niveau approprié d'implication dans des activités de bienfaisance, et ce, en fonction de votre situation personnelle et de celle de votre famille, et à déterminer si vos intentions vis-à-vis des dons de bienfaisance pourraient évoluer vers une solution plus stratégique. D'autres aspects importants à considérer sont le type d'organisations de bienfaisance que vous aimeriez appuyer, combien de temps vous aimeriez y consacrer et s'il est de votre intention de vous engager à long terme. Un examen attentif de tous ces facteurs vous aidera à développer un cadre réaliste pour des dons stratégiques dans le futur.

Lorsque vous songerez à mettre en place un plan philanthropique, vous pourriez être préoccupés par le fait d'être trop généreux, étant donné qu'il peut parfois être difficile d'évaluer l'impact d'un don important ou d'une série de dons sur ses ressources personnelles. Il s'agit là d'une question qu'un plan financier global développé avec votre conseiller qualifié pourra vous aider à élucider quant aux conséquences à long terme de tels dons sur votre situation financière. Ce plan pourra aussi vous aider à déterminer le montant et le moment propice de vos dons afin d'assurer des résultats optimaux.

4. Comprendre et maximiser les avantages fiscaux potentiels

Les donateurs pourront demander un crédit d'impôt pour dons de bienfaisance, lequel pourra entraîner une économie d'impôt substantielle, selon leur province ou territoire de résidence. Une partie de l'exercice de soupeser les avantages fiscaux potentiels associés aux dons de bienfaisance comprend une analyse du moment approprié pour effectuer de tels dons; par exemple, effectuer un don de bienfaisance au moment de vendre des biens ou votre entreprise, ou lors de l'exercice d'options d'achat d'actions pourrait vous aider à réduire votre fardeau fiscal portant sur ces transactions.

Référence :

1. <http://www.statcan.gc.ca/pub/89-652-x/89-652-x2015001-fra.htm>; <https://benevoles.ca/dbp>

Crédits d'impôt dans l'année du décès

Pour la plupart des types de dons, un particulier pourra demander des crédits d'impôt pour dons de bienfaisance jusqu'à un maximum de 75 pour cent de ses revenus nets dans une année d'imposition. Pour les dons effectués dans le cas d'un décès survenu après 2015, les dons testamentaires ou les dons par désignation de bénéficiaire seront considérés comme ayant été effectués par la succession. La succession pourra demander le crédit d'impôt dans l'année au cours de laquelle le don a été effectué ou dans les cinq années subséquentes. Si le don était effectué par une « succession assujettie à l'imposition à taux progressifs », le fiduciaire de la succession aurait plus de flexibilité pour répartir le don.

Vous n'avez pas de conseiller RBC et vous aimeriez en trouver un ?

Veillez visiter :

<https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/find-a-wealth-advisor/get-matched-with-an-advisor/>.

Stratégie	Description et avantages fiscaux potentiels
Maximiser les avantages fiscaux des dons de bienfaisance	<ul style="list-style-type: none"> • Si possible, il s'avérera avantageux d'utiliser le crédit d'impôt maximal disponible pour dons de bienfaisance. Vous ne pourrez généralement pas demander un crédit pour dons de bienfaisance supérieurs à 75 pour cent de vos revenus nets. • Si vous dépassiez cette limite de 75 pour cent, vous pourriez reporter l'excédent sur une période maximale de cinq ans.
Dons testamentaires	<ul style="list-style-type: none"> • Les successions peuvent demander un crédit pour dons de bienfaisance effectués par voie testamentaire ou par désignation de bénéficiaire en vertu d'un REER, FERR, CELI ou d'une police d'assurance-vie (excepté au Québec). Des règles spéciales permettant plus de flexibilité pourraient être disponibles pour la répartition du don à des fins fiscales.
Désigner une œuvre de bienfaisance comme bénéficiaire d'une fiducie testamentaire	<ul style="list-style-type: none"> • En agissant ainsi ou en laissant au fiduciaire le choix à sa discrétion d'attribuer des fonds à plusieurs bénéficiaires dont une organisation de bienfaisance, le fiduciaire pourrait donner des revenus de la fiducie ou des gains en capital à une organisation caritative bénéficiaire, le crédit d'impôt en résultant pouvant alors compenser en tout ou en partie pour les impôts payables sur les revenus de la fiducie.
Don direct à une œuvre de bienfaisance	<ul style="list-style-type: none"> • Les dons directs sont la forme la plus courante de dons de bienfaisance et permettent aux donateurs d'appuyer immédiatement l'œuvre de leur choix et de profiter en retour d'une économie d'impôts appréciable.
Dons de titres à des fins de bienfaisance	<ul style="list-style-type: none"> • Donner un titre coté à la bourse et affichant un gain en capital fera en sorte que le donateur bénéficiera de l'élimination du gain en capital en plus du crédit d'impôt pour dons que les donateurs peuvent demander sur leur déclaration de revenus. • Présente une opportunité d'économie d'impôts contrairement à la solution consistant à vendre le titre coté en bourse puis à effectuer un don monétaire du produit de la vente. En d'autres mots, il coûtera moins cher de faire un don du titre qu'un don monétaire.
Fondation privée	<ul style="list-style-type: none"> • Une organisation de bienfaisance enregistrée, souvent financée par une source, un groupe ou une famille unique, offre une approche personnalisée aux dons de bienfaisance. • Peut être flexible, étant donné que les dons ne sont pas associés à une œuvre de bienfaisance spécifique et que les administrateurs ou fiduciaires peuvent effectuer des dons au cas par cas. • La dépense associée à l'établissement et aux frais administratifs continus d'une fondation privée peut être substantielle; il est donc essentiel de bien évaluer l'engagement en temps et les ressources financières nécessaires pour ces activités de bienfaisance.
Fonds à des fins recommandées par le donateur	<ul style="list-style-type: none"> • Une alternative à une fondation privée qui permet aux donateurs de faire un don irrévocable en argent ou d'autres actifs à un fonds administré par une fondation publique enregistrée. • Peut être avantageux pour ceux qui veulent créer un legs caritatif durable sans avoir à consacrer le temps et les fonds requis pour une fondation privée. • Les donateurs reçoivent un reçu pour don égal à la valeur des actifs donnés. • Les donateurs peuvent recommander comment les contributions seront dirigées et quelles œuvres caritatives doivent recevoir les dons, conditionnellement à l'approbation finale de la fondation.

Note : Cette liste n'est pas exhaustive et n'inclut qu'une sélection de stratégies et d'options pouvant offrir des avantages fiscaux potentiels. Un plan financier pourra vous aider à établir un modèle plus exhaustif pour des dons de bienfaisance. De plus, il est essentiel de consulter votre conseiller fiscal qualifié afin de vous assurer que votre situation personnelle aura été dûment considérée et que les options recommandées seront les plus appropriées pour vos besoins et objectifs. De plus, si vous songiez à un don de titres, il serait important de consulter directement l'organisation de bienfaisance afin de déterminer si elle était en mesure d'accepter ce type de don.



Le transfert de patrimoine et la **prochaine** génération



Être proactif en vue d'impliquer et d'aider ceux et celles qui seront les bénéficiaires de ce patrimoine.

La prochaine génération, eu égard au transfert majeur de patrimoine qui se profile à l'horizon au Canada, a suscité de nombreuses études, suppositions et suggestions quant à son niveau de préparation, les différentes tendances sociales, éducatives, économiques et associées au marché du travail avec laquelle elle devra composer ainsi que les répercussions de ces facteurs et d'autres sur ses décisions financières ou son approche à la planification. Avant de se pencher plus directement sur ces aspects, particulièrement en ce qui concerne la prochaine génération, il importe toutefois de considérer le transfert de patrimoine dans son ensemble comme un processus multigénérationnel.





Au-delà du processus lui-même, soit le transfert d'actifs de donneurs à des bénéficiaires et les décisions pour l'exécuter, les personnes et les familles devraient considérer, de façon appropriée, l'intégralité d'une planification, incluant l'éducation, le partage de connaissances, la dynamique familiale, la communication, la préparation et les méthodes ou les approches. Bien qu'un transfert de patrimoine réussi à la prochaine génération doive miser sur tous ces éléments, ce type de réflexion et d'approche holistiques semble faire défaut chez de nombreuses familles canadiennes. En effet, les études démontrent qu'environ 30 pour cent seulement de tous les transferts de patrimoine sont réussis (la réussite étant définie comme une situation en vertu de laquelle la famille conserve le contrôle sur ses actifs et l'harmonie familiale est préservée après le transfert aux héritiers). Toujours selon ce sondage, 95 pour cent des échecs seraient imputables à la famille elle-même — soit pour des raisons de rupture ou d'absence de communication familiale, d'héritiers insuffisamment préparés ou d'une absence de mission familiale.¹ Étant donné ces statistiques, une analyse des raisons de ces échecs généralisés est essentielle si on veut trouver les meilleures stratégies en adéquation avec les situations personnelles et familiales de chacun et, ce faisant, assurer la création d'un legs durable pour les générations à venir. Comme partie intégrante d'une planification de patrimoine réussie pour la génération millénaire, nous proposons quatre aspects à considérer pour aider à orienter le processus.

1. Éducation financière – trop peu, trop tard ?

Selon le récent [Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC Gestion de patrimoine](#) (RBC GP), les répondants canadiens disent avoir reçu leur première éducation financière structurée à un âge moyen de 26 ans. Du seul point de vue de l'étape de vie, cela signifie que de nombreuses personnes avaient déjà quitté l'âge normal de fréquentation d'une institution d'enseignement et les premières années associées avec le statut de jeune adulte (et assumaient leurs premières responsabilités financières et l'indépendance financière y associée) avant d'avoir développé de solides connaissances— voire même parfois des connaissances de base — en gestion financière. Par conséquent, plusieurs avaient vraisemblablement déjà pris quelques décisions financières et il est fort probable qu'ils ont déjà raté des opportunités au plan de la dépense, de l'épargne et des budgets (les principes financiers de base), de l'investissement (principes d'investissement), et de la gestion de patrimoine (p. ex. en matière de testaments, de fiducies, de stratégies fiscales, etc.).

Cet âge tardif auquel plusieurs personnes sont initiées aux questions financières et de patrimoine peut entraîner de nombreuses conséquences lorsqu'il s'agit de se préparer à hériter et à gérer un patrimoine. Un des principaux enjeux qui peut survenir tient à la courte période entre le moment du début des apprentissages et le moment de la réception d'un legs. À cet effet, le rapport indique qu'on commence en moyenne à hériter de la génération de ses grands-parents à 29 ans. Aussi, bien que l'âge moyen pour recevoir un héritage de ses parents est de 44 ans (ce qui signifie qu'on bénéficie de plus de temps pour accroître sa littératie financière), le rapport fait état d'une relation entre l'âge et le niveau de confiance lorsqu'il s'agit de prise de décisions financières. Plus spécifiquement, 66 pour cent des répondants, qui étaient âgés de moins de 18 ans au moment de débiter leur éducation financière, se sont dits confiants lorsqu'ils abordaient des sujets associés à l'argent et aux finances. Toutefois, lorsque cette éducation était réalisée entre les âges de 35 ans et de 55 ans, moins de la moitié des répondants se sont déclarés confiants quant à leur niveau de connaissances. Étant donné ces constats, aider la plus jeune génération à s'initier plus tôt et à s'engager dans des apprentissages financiers structurés pourrait s'avérer très avantageux quant à l'amélioration de leurs compétences et la confiance qu'ils manifesteront plus tard en matière de gestion financière.

2. Trouver les bonnes ressources éducatives

Au-delà de l'éducation en général, il est aussi important d'examiner les types et formats que peuvent emprunter cette éducation et de considérer lesquels sont les plus efficaces. Selon les tendances canadiennes révélées dans le [Rapport 2017 de RBC GP sur le transfert de patrimoine](#), celles-ci pointeront davantage vers les sources plus informelles



d'apprentissages et d'éducation, la principale étant des conversations générales avec sa famille tout au long de sa vie. Bien qu'il s'agisse de la méthode la plus courante, les répondants ont mentionné qu'ils considéraient l'éducation en littératie financière offerte par des conseillers professionnels comme étant la méthode la plus efficace pour améliorer leurs connaissances en matière de gestion de patrimoine. D'autres méthodes qui se sont relativement bien classées incluent la formation découlant de son implication dans une entreprise familiale, des réunions avec un conseiller financier et les réunions familiales.

Étant donné la panoplie de méthodes et les différents niveaux d'efficacité de celles-ci, les personnes et les familles pourraient bénéficier d'une approche plus variée et exhaustive qui combine des opportunités formelles et informelles d'apprentissage. En effet, il est important de reconnaître que les discussions familiales recèlent une valeur certaine et que celles-ci doivent avoir lieu. Toutefois, il s'avérerait très avantageux d'étendre la portée de cette éducation et de transmettre plus de connaissances en supplantant les apprentissages personnels et familiaux par des méthodes plus formelles, ainsi en faisant appel à un conseiller professionnel qualifié en gestion de patrimoine. À cet égard, vous pourriez commencer par présenter les membres de votre famille et vos héritiers à vos conseillers professionnels comme moyen d'établir une relation avec la prochaine génération et de trouver des opportunités potentielles d'éducation en littératie financière ou des ressources que vos conseillers pourraient être en mesure d'offrir.



La littératie financière chez les jeunes

Pour plus d'information sur le développement de judicieuses compétences en gestion financière chez les enfants, les jeunes et les jeunes adultes, veuillez consulter :

- Gestion financière chez les jeunes adultes – réalités et stratégies (numéro de l'automne 2016 de *Perspectives*) : <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/gestion-financiere-chez-les-jeunes-adultes-realites-et-strategies/detail/>
- Promotion de la littératie financière auprès des plus jeunes générations (numéro du printemps 2016 de *Perspectives*) : <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/promotion-de-la-litteratie-financiere-aupres-des-plus-jeunes-generations/detail/>



Les principes fondamentaux de littératie financière pour les adolescents et jeunes adultes

Inculquer des notions de sagesse financière dès un jeune âge pourrait s'avérer très avantageux pour ce qui est d'aider de jeunes enfants et des adolescents à se familiariser et à être confortables avec les concepts de base de la gestion financière. Tout au long de l'adolescence et des premières années associées à l'âge adulte, il y a également des concepts et des principes qui deviennent de plus en plus pertinents, selon l'étape de vie à laquelle on est rendu, et qui augmentent notre indépendance financière et aident à améliorer notre littératie financière. Le tableau suivant présente sommairement quelques-unes des notions avec lesquelles les adolescents et les jeunes adultes devraient se familiariser, selon leur âge, afin de les concentrer et développer leurs connaissances et leur confiance globale sur des sujets associés à l'argent et au patrimoine.

	Adolescents (14 à 17 ans)	Jeunes adultes (18 à 28 ans)
Principes financiers de base – Dépenser, épargner, budgeter et partager	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier et distinguer les besoins des désirs • Types de consommateurs • Budget personnel • Institutions et services bancaires • Crédit (prêts) 	<ul style="list-style-type: none"> • Budget personnel • Services bancaires
Gestion de placements – Gérer ses actifs en fonction de besoins et d'objectifs à court et long termes	<ul style="list-style-type: none"> • Principes de l'investissement • Intérêt • Instruments de placement (p. ex., obligations, actions, fonds communs de placement) • La relation « risque et rendement » (le principe général étant que plus le rendement potentiel d'un placement est élevé, plus élevé sera le risque) • Types de comptes de placement (p. ex. CELI, REER) • Lire et comprendre la section financière du journal 	<ul style="list-style-type: none"> • Types de comptes de placements (p. ex. CELI, REER) & intérêt • Les marchés de capitaux • Instruments de placement (p. ex., obligations, actions, fonds communs de placement) • Importance de la diversification (choisir une combinaison de placements afin de réduire le risque d'un portefeuille) • La relation « risque et rendement » • Intermédiaires de marchés (p. ex. banques d'investissement ou fonds communs de placements, qui facilitent la canalisation de fonds dans une transaction financière) • Profil d'investissement et bâtir un portefeuille
Gestion de patrimoine – Gérer globalement des considérations ayant trait aux finances, aux placements, aux impôts, à la retraite, aux questions juridiques et successorales afin de satisfaire des besoins et des objectifs tant personnels que familiaux		<ul style="list-style-type: none"> • Services financiers • Stratégies de gestion de patrimoine (p. ex. testaments, structures de fiducies, approches avantageuses au plan fiscal)

Pour plus d'information sur un de ces concepts ou principes, veuillez-en discuter avec votre conseiller RBC Gestion de patrimoine. Vous n'avez pas de conseiller RBC et vous souhaitez en trouver un ? Veuillez visiter : <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/find-a-wealth-advisor/get-matched-with-an-advisor/>.



3. Considérer la valeur de partager l'information et de la préparation

Chez plusieurs personnes qui songent ou s'apprêtent à transférer un patrimoine, une des principales préoccupations consiste à déterminer quelle information et quels détails doivent être partagés avec leurs héritiers. Certains sont plus traditionnels et conservateurs dans leur façon de penser et s'inquiètent des répercussions potentiellement négatives de partager trop d'information (voire même toute information) avec eux. Cette préoccupation est reflétée dans le [Rapport 2017 de GP sur le transfert de patrimoine](#) aussi bien au plan éducatif que celui de la préparation. Par exemple, lorsque questionnés quant à leurs raisons pour reporter l'éducation financière de la prochaine génération, 31 pour cent ont mentionné leur propre manque de préparation comme principal obstacle à une conversation sur le sujet; 27 pour cent étaient d'avis que leurs héritiers n'étaient pas suffisamment âgés; 15 pour cent ne croyaient pas que leurs héritiers y étaient prêts et 13 pour cent qu'ils n'étaient pas confortables à discuter de leur décès. Du point de vue spécifique de la préparation au transfert de patrimoine, les héritiers se trouvent souvent devant de nombreuses zones d'ombre. En fait, le rapport conclue que 33 pour cent seulement de ceux qui ont reçu un héritage en avaient été informés au préalable. Et, même lorsque des discussions avaient eu

lieu, celles-ci étaient généralement très limitées et très sommaires, et n'étaient pas suffisamment approfondies et détaillées pour permettre à leurs héritiers de savoir comment ils souhaitaient qu'ils utilisent leur héritage ou leur offrir des explications sur les structures de transfert de patrimoine.

Malheureusement pour plusieurs, lorsqu'il y a des carences au plan de l'éducation ou de la préparation, cela peut accroître le risque d'erreurs financières, l'incertitude quant aux intentions du testateur, du ressentiment quant au pourquoi de certaines décisions et des conflits familiaux. Toutes ces implications potentielles combinées réduisent de beaucoup la probabilité qu'un legs soit préservé. Ce faisant, il est essentiel de comprendre et de considérer l'impact et le rôle précieux de connaissances multigénérationnelles en matière de transfert de patrimoine, et de trouver l'approche d'apprentissage et d'information la plus efficace pour votre famille. Dans le cadre de ce processus, il est important de considérer les situations personnelles et familiales de chacun, et de délibérer les avantages et désavantages potentiels de chaque approche avant de choisir celle qui est la plus en adéquation avec votre dynamique familiale.

Avantages possibles	Inconvénients possibles
<ul style="list-style-type: none"> • Permet aux héritiers de prévoir de manière précise le patrimoine qu'ils pourraient recevoir • Élimine tout élément de surprise ou de choc • Permet au donateur de participer à la préparation et à l'amélioration de la littératie financière et des compétences des héritiers en matière de gestion d'argent 	<ul style="list-style-type: none"> • Pourrait créer un sentiment que cela leur est dû • Pourrait réduire la motivation des héritiers à atteindre leurs objectifs, à réussir et à bâtir eux-mêmes leurs ressources financières • Pourrait créer du mécontentement si les montants divulgués changeaient en raison d'un événement inattendu ou d'une maladie qui forçait le donateur à utiliser ces fonds

Source : [Services RBC Gestion de patrimoine. « Cinq questions clés à examiner dans le cadre de la planification successorale et de la transmission de patrimoine »](#)

4. La communication et la définition de valeurs familiales



Lorsque l'objectif est de créer un legs durable, il est essentiel de considérer l'importance d'éduquer les héritiers en général, mais aussi d'établir et de maintenir un dialogue ouvert afin de s'assurer que tout le monde dans la famille soit sur la même longueur d'onde quant aux valeurs et intentions. [Selon le Rapport 2017 de RBC GP sur le transfert de patrimoine](#), il semblerait malheureusement que la plupart des Canadiens et Canadiennes ne reconnaissent pas cet aspect critique, étant donné qu'environ la moitié seulement des répondants ont commencé à discuter et éduquer la prochaine génération sur les questions financières; 41 pour cent n'ont pas commencé à le faire, mais disent avoir l'intention de le faire alors que 11 pour cent n'ont aucune intention d'avoir de telles discussions ou de leur faire part de leurs connaissances. De plus, il y a des indications à l'effet d'un inconfort certain pour ce qui est d'aborder directement le thème de transfert de patrimoine, 40 pour cent seulement des répondants disant se sentir assez à l'aise pour partager tous les détails avec leurs bénéficiaires, et tout juste un peu moins de la moitié d'en discuter, mais en se tenant à des généralités.

Ici encore, l'hésitation à initier de telles discussions et opportunités d'apprentissage, et l'évitement de conversations exhaustives et ouvertes pourraient entraîner des conséquences négatives, menant souvent à des situations où les héritiers ne trouvent pas de réponse à leurs questions, de l'incertitude et un manque de compréhension, qui à la fin feront en sorte qu'ils seront peu aptes à gérer et préserver un legs durable.



Une méthode très efficace pour établir un dialogue ouvert et maintenir la communication est d'avoir recours à des réunions familiales, lesquelles encouragent un climat harmonieux au sein de la famille en fournissant aux héritiers éventuels et aux autres membres de la famille un forum pour partager leurs opinions, préoccupations ou intérêts. Du point de vue du parent ou de la personne qui transfère le patrimoine, ces réunions donnent aussi l'opportunité de partager leurs intentions, raisons et contexte pour leurs décisions, et d'obtenir des avis précieux de membres de la famille qui leur auraient autrement échappé. Des réunions familiales régulières sont aussi l'environnement idéal pour développer et définir les valeurs familiales, avec la contribution de tous ses membres. Que ces valeurs soient axées sur l'éducation, la philanthropie, les arts, les sports, les professions, etc., elles sont souvent très avantageuses comme principes directeurs pour promouvoir un legs durable — non seulement pour les légataires mais aussi pour les générations futures. *Conseil : pour améliorer l'efficacité et la direction des réunions familiales, songez à préparer un ordre du jour et à désigner quelqu'un pour rédiger un compte-rendu afin de s'assurer que les discussions sont bien documentées.*



Chez les parents, grands-parents, tuteurs légaux et autres adultes, un sentiment naturel et des plus courants lorsqu'on songe au futur est de vouloir ce qu'il y a de mieux pour les générations à venir. Ces espoirs portent sur de nombreuses considérations dans la vie, mais ils s'appliquent également au transfert de patrimoine et à la création d'un legs durable pour les jeunes membres de sa famille. Afin de s'assurer que ses espoirs et ses volontés se concrétisent, il est essentiel de reconnaître la relation entre connaissances, préparation et communication, et leurs répercussions directes sur le succès ultime d'un transfert de patrimoine et d'un legs durable aux générations futures.

Faire de son testament une priorité

Bien que de très nombreuses personnes connaissent l'objectif fondamental d'un testament, il s'agit malgré tout d'un domaine de planification qui est souvent négligé, surtout chez les jeunes. En effet, selon un sondage de Lawyers' Professional Indemnity Co., 88 pour cent des répondants canadiens âgés de 27 à 34 ans n'avaient pas de testament et la principale raison invoquée était qu'ils se trouvaient trop jeunes pour s'en préoccuper.² Bien que l'âge puisse être un facteur pour remettre à plus tard une telle décision, il est important que les personnes dans cette strate d'âges reconnaissent que des événements et des jalons de vie marquants qui surviennent souvent au cours de ces années, comme l'achat d'une résidence, le mariage et l'arrivée d'enfants, font en sorte qu'il est encore plus important de se munir d'un testament. Pour ceux et celles qui ont des enfants, un testament est crucial, en ce qu'il vous permet d'identifier un tuteur légal. De plus, les testaments peuvent comporter de nombreux avantages au plan fiscal (en minimisant les impôts payables par votre succession et vos bénéficiaires grâce à une variété de stratégies) en plus de faciliter un processus de transfert de patrimoine harmonieux et efficace, en ce qu'ils servent de document directeur dans l'administration d'une succession. Un testament valide et à jour s'avère donc, à tous égards, une des meilleures façons de protéger sa famille, advenant un événement regrettable, et de s'assurer que ses actifs seront gérés et légués conformément à vos volontés. *Note : lors de la création ou la mise à jour d'un testament, il est important de consulter un professionnel juridique qualifié afin de s'assurer que toute l'information est documentée et considérée de manière appropriée.*

Références:

1. <http://www.thewilliamsgroup.org/page.cfm?id=457> (en anglais seulement)
2. <https://www.lawpro.ca/news/pdf/Wills-POASurvey.pdf> (en anglais seulement)



Un 150 qui compte

Inspirer et habiliter les leaders de demain.

Le 1^{er} juillet 2017, le Canada célébrera officiellement l'occasion mémorable de son 150^e anniversaire. Il s'agit d'un jalon remarquable dans l'histoire de notre pays et l'année sera témoin de très nombreuses célébrations et formes de reconnaissance partout au pays pour honorer le Canada, ses valeurs et sa population. L'histoire si riche et diversifiée du Canada a contribué à faire du Canada ce qu'il est aujourd'hui et alors que nous réfléchissons à ces aspects de son passé, il sera tout aussi important de se pencher sur les personnes, les moments et les initiatives qui continueront de le définir et de faire avancer notre nation au cours des années et des générations à venir.

RBC est fière et ravie d'honorer le 150^e anniversaire du Canada et les perspectives d'avenir brillantes pour les prochaines générations par l'entremise de sa campagne *Un 150 qui compte*. « Nous célébrons le 150^e anniversaire du Canada en braquant les projecteurs sur les personnes qui façonneront l'avenir de notre pays, a déclaré Mary DePaoli, chef de la marque et des communications, RBC. Notre initiative Canada 150 permettra de concrétiser les idées des jeunes sur les façons d'accroître la prospérité dans l'ensemble de notre grand pays. »

Cette initiative adopte une approche résolument tournée vers l'avenir, en mobilisant les jeunes et en les habitant à avoir un impact positif sur leurs communautés et au-delà de celles-ci, en les encourageant à faire une différence. Tout au long de l'année, dans le cadre de la campagne *Un 150 qui compte*, des employés de RBC choisiront plus de 3 000 jeunes Canadiens, âgés de 16 à 25 ans de tous les coins et de toutes les régions du pays, et leur remettront 150 \$ en contrepartie d'une seule demande : servez-vous en pour faire quelque chose de remarquable— sans plus.

Grâce à ce mouvement national, RBC espère jeter un éclairage sur le potentiel que recèle chaque jeune Canadien, en renforçant l'importance et la valeur d'investir dans les jeunes générations et de leur offrir des opportunités. L'initiative connaît déjà un succès incroyable et RBC est plus que fière des jeunes qui se sont impliqués et des répercussions positives remarquables de cette campagne. Voici quelques-unes seulement des histoires inspirantes sur la façon dont des jeunes ont disposé de leur 150 \$.



Un 150 qui compte

Ailyn, Ontario

Ailyn est une artiste qui crée des œuvres uniques en céramique en collaboration avec des éléments de la nature, et son histoire combine parfaitement les valeurs artistiques, de la philanthropie, de la nature et de l'esprit de générosité. Inspirée par *Un 150 qui compte*, Ailyn s'est embarquée dans un projet qu'elle a appelé « Donnez au suivant avec des plantes et de la poterie », en faisant plusieurs pots à la main et en faisant pousser des plantes dans chacun d'entre eux. Ailyn a ensuite donné ses créations artistiques, en ne demandant en contrepartie qu'une seule chose : que les gens écrivent une bonne action qu'ils se proposent de réaliser et qu'ils donnent au suivant. « Ce que nous faisons, si important ou insignifiant que ce soit, crée des vagues qui ont des conséquences au-delà de leur impact immédiat. Ce projet se poursuit dans le temps, étant donné que pour chaque acte de générosité, nous continuons de donner au suivant », partage Ailyn avec nous.



Roxanne, Ontario

Âgée de 16 ans, Roxanne a déjà surmonté des défis énormes pour quelqu'un de si jeune, ayant reçu un diagnostic de cancer et suivi une chimiothérapie en 2015. Au cours de sa chimio, elle a puisé beaucoup de force et de positivisme chez les infirmières qui faisaient tout pour la faire sourire et qui égayaient ces journées en décorant sa chambre d'affiches murales. Grâce au don reçu d'*Un 150 qui compte*, Roxanne a apporté des affiches et des films pour les jeunes qui subissent une chimio au McMaster's Children's Hospital de Hamilton, en sachant à quel point le plus petit geste pouvait avoir un grand impact. « Grâce à mon expérience, j'ai compris que le sourire et le rire étaient les meilleurs médicaments », nous confie-t-elle.



Marie-Pier, Québec

Marie-Pier est fière d'être une personne d'idées, et le bénévolat et l'esprit de générosité sont tout simplement dans sa nature; elle nous dit, dans ses propres mots, que « j'aime être présente pour les autres. » Avec son don d'*Un 150 qui compte*, elle a donné au suivant dans sa collectivité en achetant des manteaux et des bottes d'hiver à deux jeunes filles dont la famille n'avait pas les ressources nécessaires pour leur acheter des vêtements d'hiver adéquats.



Lara, Saskatchewan

La famille de Lara a immigré au Canada de l'Afrique du Sud alors qu'elle était âgée de deux ans. « J'adore vivre au Canada et je suis honorée de participer à la campagne *Un 150 qui compte*, » nous confie-t-elle. Avec ses 150 \$, Lara a produit une vidéo mettant en vedette des filles de son école qui témoignent de ce qui les rendait fières. « Qu'il s'agisse de lecture, de sports, d'une performance ou de magasinage, je voulais aider à améliorer leur estime de soi et de sensibiliser les filles de ma communauté à l'importance de se sentir aptes à relever des défis. »



Bryn, Ontario

Une étudiante de 4^e année de Western University, Bryn éprouve une véritable passion pour la santé, la recherche, le leadership et le plein air, et espère un jour travailler en politique de la santé afin d'aider des groupes minoritaires. Grâce à son don d'*Un 150 qui compte*, elle prévoit d'organiser un séminaire sur la santé au Halton Women's Place, une organisation communautaire qui fournit un gîte et des services de crise aux femmes et à leurs enfants. « Mon objectif principal est d'aider à améliorer la nutrition des femmes et des enfants dont le budget est limité. Je planifie de les éduquer sur ce sujet en partageant avec eux des renseignements importants sur les nutriments et en leur proposant des exemples de repas abordables et faciles à préparer, » nous mentionne-t-elle. Bryn prévoit aussi d'inclure une brochure d'information et un sac de cadeaux avec des produits pertinents afin de maximiser l'impact de son séminaire.

Neil, Alberta

Neil est très passionné pour ce qui est d'aider les enfants et leur offrir des opportunités de vivre des aventures et des activités hors de l'ordinaire. « Les expériences ayant joué un rôle incroyable dans ma vie et figurant parmi mes meilleurs souvenirs, je tire une grande fierté à aider des jeunes à vivre des activités qu'ils ne feraient pas normalement, » nous mentionne-t-il. Avec son don d'*Un 150 qui compte*, Neil a décidé d'inviter plusieurs enfants méritants à une soirée divertissante au Zoo Lights, une attraction de Calgary où le zoo est transformé en un univers magique éclairé de plus de 1,5 million de lumières.



Ces histoires, si belles, inspirantes et souvent émotionnelles, illustrent bien que lorsqu'on investit dans les jeunes, il en résulte de grandes choses. Pour plus d'information sur *Un 150 qui compte* ou pour lire ou visionner d'autres histoires intéressantes, veuillez visiter http://www.rbc.com/make150count/index_fr.html.

PROMOUVOIR

LA SANTÉ CÉRÉBRALE
à tout âge



Deux facteurs importants

Le cerveau humain. Il s'agit de l'organe le plus complexe du corps humain, un organe qui comporte 100 milliards de neurones qui transfèrent de l'information aux nerfs à des vitesses pouvant atteindre les 360 km/heure.¹ Chaque jour, le cerveau génère quelque 50 000 pensées et plus de 100 000 réactions chimiques ont lieu à chaque seconde.² Bien que le cerveau moyen ne pèse qu'environ 3 livres, soit 1,36 kg, (ce qui ne correspond qu'à environ 2 pour cent de la masse corporelle totale d'une personne), il s'agit du principal centre de commandement du corps contrôlant toutes ses fonctions et exécutant des opérations aussi vitales que les battements du cœur, la respiration, le maintien de la pression sanguine et la libération d'hormones.³ Les innombrables actions contrôlées par le cerveau en tant que système de contrôle pour l'intégrité du corps sont remarquables et servent à mettre en valeur l'importance cruciale de prendre les mesures appropriées pour aider à promouvoir et soutenir sa santé cérébrale à toutes les étapes de la vie.

Au Canada, il est estimé qu'une personne sur trois sera atteinte d'une maladie, d'un trouble ou d'un accident cérébral, ou du système nerveux, à un moment donné au courant de leur vie

associés
aux habitudes
de vie et ayant
un grand
impact sur le
bien-être
cognitif :
activité physique
nutrition

Info éclair : Rester hydraté, surtout lorsque l'on s'adonne à un exercice, est essentiel pour les fonctions cérébrales. Le cerveau est constitué d'eau à 73 pour cent et la recherche indique qu'une déshydratation de seulement 2 pour cent affecte négativement l'attention, la mémoire et d'autres compétences cognitives.⁸

et 50 pour cent de tous les Canadiennes et Canadiens ont été affectés par une forme quelconque de trouble cérébral, qu'ils en aient soit été atteints eux-mêmes, soit membre de leur famille.⁴ Étant donné une population vieillissante partout au pays, il est à prévoir que ces chiffres ne cessent d'augmenter. Aussi, bien que la neuroscience soit généralement considérée comme étant à ses débuts, la santé cérébrale est de plus en plus à l'avant-garde, un nombre croissant de recherches et d'études confirmant l'importance de plusieurs facteurs de risque modifiables quand il s'agit de maladies et de conditions associées au vieillissement cérébral. Pour les femmes et les hommes de tous âges, certaines considérations et choix d'habitudes de vie pourraient entraîner des répercussions importantes sur le bien-être cérébral et deux aspects clés à cet égard sont l'activité physique et la nutrition.

Le rôle de l'activité physique

Pour plusieurs, l'exercice est souvent associé aux avantages cardiovasculaires et musculaires qu'il procure, mais il est aussi important de comprendre de quelle façon l'activité physique a un impact positif et direct sur la santé cérébrale. En fait, la recherche semble indiquer que parmi tous les types d'habitudes de vie, l'activité physique serait la plus importante pour maintenir la santé cérébrale, et ce, particulièrement chez les femmes.⁵ Un des liens importants entre l'exercice et la santé cérébrale est associée à la neuroplasticité, soit la capacité du cerveau à former de nouvelles connections neurales. La pratique de l'activité physique aide à déclencher la croissance, la réparation et l'amélioration de connections neurales, tout en ralentissant le vieillissement et l'apparition de maladies associées au vieillissement cérébral. Un autre aspect important est la circulation sanguine; en général, lorsque l'on avance en âge, des changements vasculaires commencent à se produire dans le cerveau, ce qui peut ralentir la circulation sanguine. L'exercice visant à augmenter le rythme cardiaque aide à contrer ce phénomène, en pompant plus de sang au cerveau et en nourrissant les cellules de nutriments et d'oxygène.⁶

Lorsqu'il s'agit d'activité physique, la Société Alzheimer du Canada insiste sur l'importance d'une bonne approche : adopter un style de vie plus actif ne signifie pas de s'adonner à des exercices vigoureux tous les jours. En effet, de petits changements et des mesures raisonnables en vue d'une amélioration de sa condition physique peuvent s'avérer très avantageux pour des améliorations durables et à long terme. À cet égard, des recommandations possibles pourraient inclure de :

- ajouter des activités simples à votre routine quotidienne, par exemple marcher au magasin plutôt que de s'y rendre en voiture, emprunter les marches plutôt que l'ascenseur et pour ceux et celles qui accomplissent un travail sédentaire, prendre quelques minutes à toutes les heures pour se lever et bouger;
- choisir des activités et des sports qui vous plaisent et que vous pouvez pratiquer en famille ou avec d'autres personnes;
- joindre une équipe sportive ou un groupe de conditionnement physique pour également profiter des avantages cérébraux découlant des interactions sociales;
- utiliser des capteurs portables d'activité physique, des compteurs de pas ou des applications mobiles de conditionnement physique à des fins de motivation et pour suivre ses progrès.⁷

Note : Chaque personne étant différente, il est essentiel de discuter de vos besoins personnels de santé avec un praticien professionnel de la santé.



Pour de plus amples informations à propos de divers aspects des habitudes de vie et des recommandations pour aider à améliorer et soutenir la santé du cerveau, la Société Alzheimer du Canada offre des renseignements et des conseils utiles au site suivant <http://www.alzheimer.ca/fr/About-dementia/Brain-health>.

Là où la nutrition entre en jeu

Étant donné la nature complexe du cerveau de même que son travail remarquable et ininterrompu, celui-ci a besoin d'être alimenté de façon régulière et adéquate, cette alimentation provenant de l'énergie et des nutriments que l'on mange et que l'on boit. Plus précisément, les choix alimentaires influent de manière significative les produits chimiques du cerveau, lesquels ont des répercussions sur notre humeur, notre comportement, nos processus de pensée, nos capacités d'apprentissage et nos réactions. Des nutriments essentiels contribuent aussi de façon vitale au bon fonctionnement de notre cerveau, et ce, tant à court qu'à long terme.

60 pour cent de la matière solide du cerveau est composée de gras (et les surfaces des neurones de notre cerveau sont composées de minces couches de gras). De plus, 30 pour cent de la matière solide du cerveau est constituée de protéines, elles-mêmes constituées de divers acides aminés utilisés principalement pour développer et maintenir les neurotransmetteurs (connecteurs de neurones), ce qu'ils font avec l'aide de certains minéraux et vitamines.⁹ Ceci étant dit, il est donc important de porter une attention particulière aux quantités et types optimaux de gras, aux sources et types optimaux de protéines, et aux vitamines et minéraux essentiels, puisque ceux-ci pourraient avoir un effet considérable sur la santé cérébrale.

Bien qu'un régime méditerranéen (avec son emphase sur les légumes, le poisson, les viandes maigres et l'huile d'olive) et le régime DASH (*Dietary Approaches to Stop Hypertension* (Approche diététique pour contrer l'hypertension)), se concentrant sur les grains entiers, fruits, légumes, produits laitiers à faible teneur en gras et viandes maigres) soient deux régimes bien connus et étudiés

de longue date présentant des avantages prouvés pour la santé cardiaque et cognitive, il existe un régime plus récent qui gagne en popularité pour ses avantages cérébraux. En effet, le régime MIND (*Mediterranean-DASH Intervention for Neurodegenerative Delay*) combine les deux régimes, en mettant l'emphase sur les aliments associés plus particulièrement à la santé du cerveau. Des recherches indiquent qu'il y a 53 pour cent moins de risque d'être atteint d'Alzheimer chez ceux et celles qui suivent ce régime.¹⁰ Pour plus de renseignements à propos du régime MIND, veuillez visiter : <http://www.heartandstroke.ca/articles/eat-to-protect-your-brain> (en anglais seulement).



7 nutriments essentiels

Nutriment	Description et principales fonctions	Sources alimentaires
Acides gras Oméga-3 (ALA, DHA, EPA)	<ul style="list-style-type: none"> • Constitué d'ALA (d'acide alpha-linolénique), de DHA (d'acide docosahexaénoïque) et d'EPA (d'acide eicosapentaénoïque). Le DHA et l'EPA forment généralement un pourcentage élevé de la matière cérébrale comme telle. • Mène typiquement à une amélioration de la concentration, des capacités d'apprentissage et de la mémoire. • Aide au développement cérébral fœtal et infantile. • Aide à combattre les maladies cérébrales, la mémoire défaillante et l'Alzheimer plus tard au cours de la vie. 	Saumon, maquereau, sardines, thon frais, huile de lin, huile de chanvre
Vitamine E	<ul style="list-style-type: none"> • Une vitamine aux propriétés antioxydantes (les antioxydants aident à combattre les radicaux libres, qui sont des sous-produits moléculaires de la vie normale pouvant être nuisibles lorsque trop nombreux et attaquer les cellules cérébrales). • Les antioxydants réduisent aussi le risque de perte cognitive, soit de mémoire, de jugement et du raisonnement. 	Huile d'olive, avocat, noix, graines, huiles végétales
Flavonoïdes	<ul style="list-style-type: none"> • Groupe de phytonutriments (substances chimiques végétales) qui ont des effets antioxydants et présentent certains avantages grâce aux voies de signalisation cellulaires. • Les anthocyanines (un type de flavonoïde) pourraient augmenter la fonction de la mémoire. 	Mûres, bleuets, cerises, raisins, olives, agrumes
Vitamines B	<ul style="list-style-type: none"> • Les vitamines B6, B12 et l'acide folique aident à réduire les niveaux d'un composé appelé l'homocystéine dans le sang. Des niveaux élevés d'homocystéine sont associés à un risque accru d'AVC, de troubles cognitifs et de maladie d'Alzheimer. 	Poulet, poisson, œufs, légumes à feuillage vert foncé

pour la santé cérébrale

Nutriment	Description et principales fonctions	Sources alimentaires
Vitamine C	<ul style="list-style-type: none">• Une vitamine aux propriétés anti oxydantes qui augmente la circulation sanguine au cerveau.• Aide à augmenter l'agilité mentale et à protéger contre la dégénération du cerveau associée au vieillissement incluant la démence et l'Alzheimer.	Cassis, piments rouges, agrumes, brocoli
Choline	<ul style="list-style-type: none">• Composant de l'acide gras similaire à une vitamine, la lécithine, utilisée pour maintenir les membranes cellulaires et transmettre des pulsions nerveuses.• Essentiel pour le développement cérébral chez les jeunes; peut aider à prévenir la perte de mémoire chez les adultes plus vieux.	Oeufs, graines de soja, bœuf, foie de poulet, épinards
L-tyrosine	<ul style="list-style-type: none">• Un aminoacide (un des composants de la protéine) utilisé pour produire des neurotransmetteurs qui permettent aux cellules du cerveau de communiquer entre elles.• Particulièrement important pour augmenter la vigilance.	Viande maigre, œufs, poisson, fromage, volaille

Note : Chaque personne étant différente, il est essentiel de discuter de vos besoins personnels de santé avec un praticien professionnel de la santé.

Sources : Brain Food: The essential guide to Omega-3 and the other nutrients that can improve brain power. Gemma Reece. Paragon Inc.
<https://www.bbcgoodfood.com/howto/guide/10-foods-boost-your-brainpower> (en anglais seulement)
<http://www.alzheimer.ca/fr/About-dementia/Brain-health/Make-healthy-food-choices>

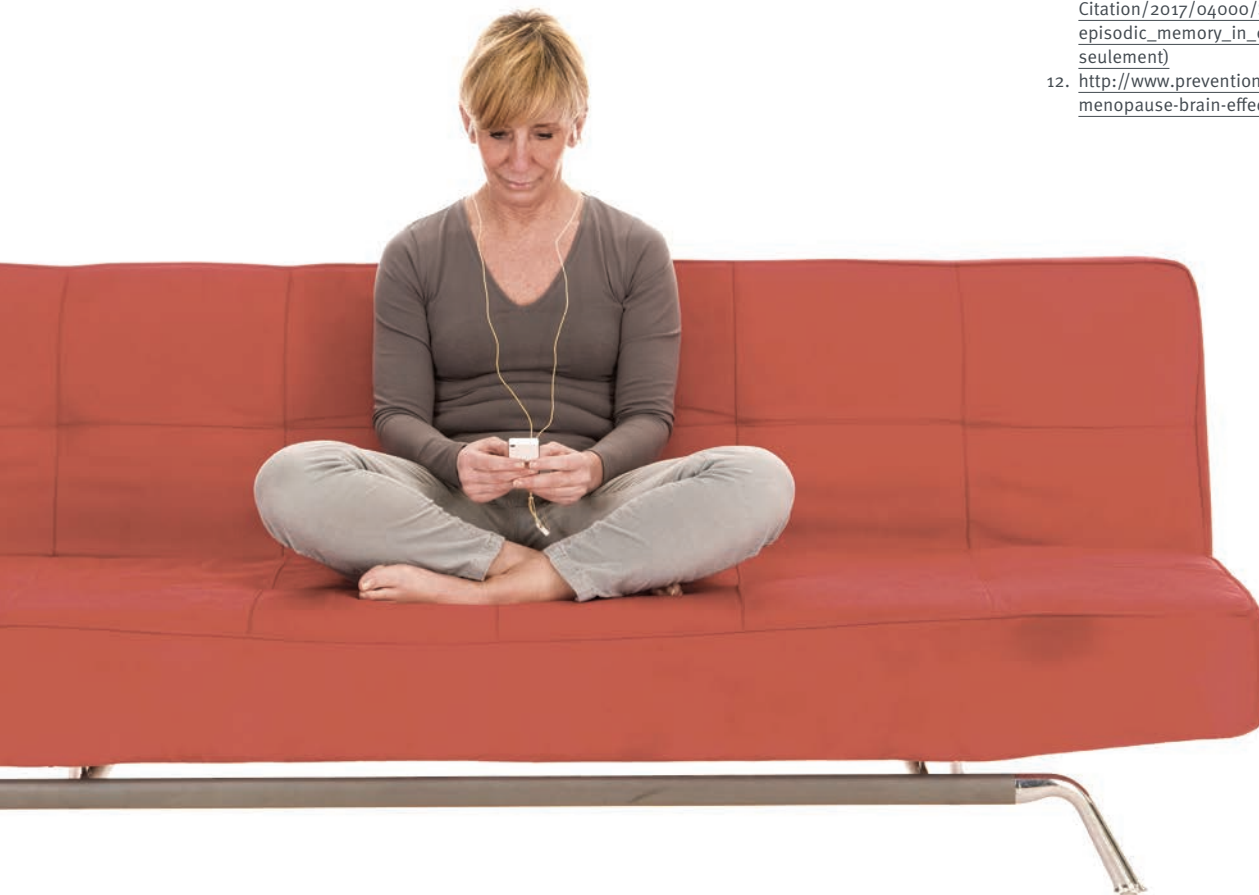
Ménopause et mémoire

Des recherches récentes ont confirmé que les problèmes de mémoire et les épisodes de « cerveau embrouillé » qui surviennent chez plusieurs femmes durant et après la ménopause peuvent être le résultat d'une baisse de leurs niveaux d'estrogène. Dans une étude menée par Brigham and Women's Hospital et Harvard Medical School, un déclin dans deux domaines clés de la mémoire chez les femmes postménopausées a été observé : leur capacité à apprendre de nouvelles informations (particulièrement la relation entre des éléments sans relation les uns avec les autres, comme un visage et un nom) et la récupération de nouveaux souvenirs.¹¹ Deux autres études importantes, ayant ciblé des groupes de femmes avant, pendant et après la ménopause, ont aussi conclu que des déclin de la mémoire (particulièrement la mémoire des mots) et les bouffées de chaleur entraînaient de petits changements dans la matière blanche du cerveau, lesquels avaient des répercussions négatives sur la mémoire.¹² Ces constats renforcent l'importance accrue pour les femmes d'adopter aussi tôt que possible des changements positifs dans leurs habitudes de vie afin de protéger leur santé cérébrale à long terme.

Note : Chaque personne étant différente, il est essentiel de discuter de vos besoins personnels de santé avec un professionnel de la santé.

Références :

1. http://braincanada.ca/files/Fr_BRAIN_FACTS_French.pdf
2. <https://www.psychologytoday.com/articles/200107/depression-doing-the-thinking> (en anglais seulement)
<https://bebrainfit.com/human-brain-facts/> (en anglais seulement)
3. http://braincanada.ca/files/Fr_BRAIN_FACTS_French.pdf
4. http://braincanada.ca/files/Fr_BRAIN_FACTS_French.pdf
5. <http://womensbrainhealth.org/think-twice/do-you-know-how-to-keep-your-brain-healthy> (en anglais seulement)
6. <http://www.alzheimer.ca/fr/About-dementia/Brain-health/Be-physically-active>
7. <http://www.alzheimer.ca/fr/About-dementia/Brain-health/Be-physically-active>
8. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22855911> (en anglais seulement)
9. *Brain Food: The essential guide to Omega-3 and the other nutrients that can improve brain power.* Gemma Reece. Paragon Inc. (en anglais seulement)
10. <http://womensbrainhealth.org/think-twice/do-you-know-how-to-keep-your-brain-healthy> (en anglais seulement)
11. <https://www.bostonglobe.com/lifestyle/health-wellness/2016/11/20/menopause-really-does-affect-memory-researchers-find/n2oOYjcEMfWy3g1xHlNaOL/story.html>
http://journals.lww.com/menopausejournal/Citation/2017/04000/Sex_differences_in_episodic_memory_in_early.7.aspx (en anglais seulement)
12. <http://www.prevention.com/health/menopause-brain-effects> (en anglais seulement)



Promouvoir le bien-être cognitif à toutes les étapes de vie

Les principales considérations lors de vos...

20 ans et 30 ans : Il s'agit généralement de la période idéale pour diminuer les facteurs de risque et il est alors très avantageux d'adopter des habitudes de vie positives en matière d'activité physique, de nutrition, de sommeil et de gestion du stress. Prendre des mesures dès maintenant pour protéger la santé de son cerveau fait en sorte qu'on intériorise ces habitudes de vie pour le long terme.

40 ans et 50 ans : Il s'agit souvent d'un moment où plusieurs font face à un chevauchement de très nombreuses obligations — professionnelles, personnelles, familiales ou autres — ce faisant, la réduction du stress devrait être une grande priorité. La recherche indique qu'une dépression non traitée à la mi-vie augmente le risque de démence plus tard au courant de la vie. Songez donc

à explorer la méditation, le yoga, la rédaction d'un journal intime, la musique ou le tai-chi comme méthodes possibles pour réduire votre stress.

60 ans et plus : Alors que les personnes s'approchent de la retraite ou amorcent leur retraite, il devient plus important de maintenir des liens sociaux avec famille et amis, et de stimuler ses capacités mentales en s'adonnant à diverses activités. Songez à faire du bénévolat ou participer à des programmes

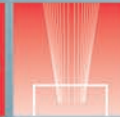
auprès de votre centre communautaire ou de vie active local pour des interactions face à face. La Société Alzheimer du Canada offre aussi des activités Cyboulot^{MD}, visitez le : <http://www.alzheimer.ca/fr/Living-with-dementia/BrainBooster>.

Source : <http://womensbrainhealth.org/think-twice/do-you-know-how-to-keep-your-brain-healthy> (en anglais seulement)



Nous plaçons le client avant tout. C'est aussi simple que cela.

Prix Morningstar Canada de la gérance de l'année 2016



Awards/Prix
2016

À RBC Gestion mondiale d'actifs, nous sommes honorés d'être les lauréats du prix de la gérance de l'année décerné par Morningstar Canada, en témoignage de notre historique de rendements de placement robustes et de frais modiques, ainsi que de la priorité que nous accordons aux intérêts de nos clients plutôt qu'aux nôtres.

« C'est un honneur d'être reconnu pour notre gérance, qui est au cœur de toutes nos activités. »

Dan Chornous, chef des placements, RBC GMA

Visitez rbcgma.com/simple



Gestion
mondiale d'actifs

Partenaire d'expérience®

Fonds RBC | Fonds PH&N | Fonds BlueBay | FNB RBC

Veuillez consulter votre conseiller et lire le prospectus ou le document *Aperçu du fonds* avant d'investir. Les placements en fonds communs peuvent entraîner des commissions, des frais de suivi et des frais et dépenses de gestion. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leurs rendements antérieurs ne sont pas nécessairement répétés. Les fonds RBC, les fonds BlueBay et les fonds PH&N sont offerts par RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. et distribués par des courtiers autorisés. Morningstar Awards 2016 © Morningstar, Inc. Tous droits réservés. Le prix Morningstar Canada de la gérance de l'année 2016 a été décerné à RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA).

® / ^{MC} Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada, utilisée(s) sous licence. © RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. 2017

RBC collabore avec les clients et leurs conseillers juridiques ou fiscaux indépendants en vue de les aider à atteindre leurs objectifs et à optimiser leur patrimoine global.

Services RBC Gestion de patrimoine

- Planification financière
- Planification successorale et fiduciaire
- Planification pour les É.-U.
- Planification de relève d'entreprise
- Planification fiscale
- Dons de bienfaisance
- Solutions d'assurance



Nos conseils financiers spécialisés portent, entre autres, sur des solutions de planification successorale, la planification de la relève d'une entreprise et sur le plan personnel, l'emprunt et le crédit, la gestion des liquidités, la gestion du patrimoine, la gestion des placements, la planification financière, la planification de la retraite personnelle, les services de fiduciaire, la philanthropie et les solutions d'assurance.

Veillez contacter votre conseiller RBC pour plus d'information ou visiter <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr> pour être référé à un conseiller RBC.



**Gestion
de patrimoine**

© / ^{MC} Marque(s) déposée(s) de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © 2017 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés.

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). *Membre—Fonds canadien de protection des épargnants. Chacune des sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants inscrits de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes 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 stratégies, les conseils et les données techniques contenus dans cette publication sont fournis à nos clients à titre indicatif. Ils sont fondés sur des données jugées exactes et complètes, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Le présent document ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprété comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en oeuvre 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 taux d'intérêt, l'évolution du marché, le régime fiscal et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Ces renseignements ne constituent pas des conseils de placement ; ils ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec votre conseiller RBC. Les sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD, la Banque Royale du Canada, leurs sociétés affiliées et toute autre personne n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte découlant de toute utilisation de ce rapport ou des données qui y sont contenues.

© / ^{MC} Marque(s) déposée(s) de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © 2017 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés.



Gestion
de patrimoine