

RBC Gestion de patrimoine au Canada

PERSPECTIVES

Perspective mondiale

Un monde en évolution offre de solides occasions de placement

en plus :

- Achat d'une propriété au sud de la frontière
- Impact de l'évolution de la devise américaine



RBC Gestion de patrimoine



Du bureau du chef de la direction

Bienvenue à ce deuxième numéro de Perspectives, RBC Gestion de patrimoine.

Nous sommes enchantés de la rétroaction reçue sur notre publication inaugurale et nous sommes résolus à continuer à vous présenter les sujets qui vous intéressent le plus, quant à la gestion de l'ensemble de votre patrimoine. C'est ainsi que les articles compris dans ce numéro répondent à votre demande quant aux thèmes que vous vouliez y trouver.

Lorsque vous songez à votre avenir à long terme, qu'envisagez-vous ? Vous tenez à vous assurer que votre famille ne manquera de rien, ni aujourd'hui ni à l'avenir ? Vous considérez l'achat d'une deuxième propriété dans une région au climat plus clément ? Ou peut-être désirez-vous apprendre comment procéder pour faire l'acquisition d'oeuvres d'art ? Dans ce numéro, nous nous penchons sur les événements économiques qui font la manchette aujourd'hui, afin de vous offrir un aperçu de la situation, lequel vous sera d'un précieux secours dans votre prise de décisions à venir.

Étant donné l'incertitude qui règne sur l'économie et les marchés financiers, il est plus important que jamais de planifier aujourd'hui, afin d'assurer votre patrimoine pour demain. Les articles « Créer un testament qui reflète fidèlement vos désirs », « En utilisant les actifs détenus conjointement comme un outil de planification successorale » et « Les nombreuses vies de l'assurance vie » explorent l'assurance et diverses stratégies de transfert de patrimoine, afin de vous assurer que vos actifs se retrouveront entre les mains des bénéficiaires prévus, de façon aussi efficiente et efficace que possible.

Vu l'évolution des marchés mondiaux, les opportunités d'investir à l'extérieur du Canada deviennent de plus en plus attrayantes. L'article « Perspective mondiale » souligne quelques tendances en matière d'investissements qui justifient le mouvement vers la mondialisation.

Plus près de chez nous, les articles « Impact de l'évolution de la devise américaine » et « Achat d'une propriété au sud de la frontière », examinent les répercussions de l'environnement macroéconomique actuel sur le dollar américain et comment les Canadiens tirent profit de prix favorables et d'un dollar canadien vitaminé pour acheter de l'immobilier aux États-Unis. Par ailleurs, comme le signale l'article « Comprendre votre statut de résident américain », les Canadiens doivent faire attention à la durée de leur séjour aux États-Unis, vu les conséquences de celui-ci sur leurs obligations en matière d'impôts et de reddition de comptes aux États-Unis.

Tout comme pour l'achat d'immobilier aux États-Unis, il est tout aussi payant d'effectuer sa recherche dans le monde de l'art. L'article « L'essentiel en matière d'oeuvres d'art : Achetez ce que vous aimez. Aimez ce que vous achetez », se penche sur l'importance d'être patient alors qu'on découvre ses goûts artistiques lors de son premier achat.

Une fois de plus, je vous encouragerais à communiquer avec votre conseiller de RBC Gestion de patrimoine pour discuter des thèmes abordés dans ce numéro et afin d'explorer d'autres avenues susceptibles de répondre à vos divers besoins et objectifs en gestion de patrimoine.

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



PAGE 4



PAGE 19



PAGE 20



PAGE 26

SOMMAIRE

4	Créer un testament qui reflète fidèlement vos désirs	4
7	En utilisant les actifs détenus conjointement comme un outil de planification successorale	7
10	Perspective mondiale	10
16	Achat d'une propriété au sud de la frontière	16
19	Impact de l'évolution de la devise américaine	19
20	Comprendre votre statut de résident américain	20
24	Conseils de placements de fin d'année	24
26	L'essentiel en matière d'œuvres d'art : Achetez ce que vous aimez. Aimez ce que vous achetez	26
29	Les nombreuses vies de l'assurance vie	29



**Volume 1, numéro 2
Automne 2011**

par
RBC Services de gestion de patrimoine

www.rbcgestiondepatrioine.com/canada.html

Questions ou commentaires :
Courriel : perspectives@rbc.com



Créer un testament qui reflète fidèlement vos désirs

LES DIX PRINCIPAUX PROBLÈMES relevés par les conseillers en planification successorale et testamentaire de RBC lorsqu'ils vérifient les testaments.

Beaucoup de gens évitent de penser à la planification de leur succession, car cela leur rappelle qu'ils sont mortels et leur demande de réfléchir à des sujets qui leur semblent désagréables ou éloignés de leurs priorités quotidiennes. Qu'advient-il de vos actifs à votre décès ? Avez-vous assuré l'avenir des membres de votre famille ? Si vous préférez ne pas penser à ces questions, vous n'êtes pas seul.

Même si vous avez pris le temps de consulter des experts juridiques et comptables afin d'établir un plan de succession, de rédiger un testament et d'élaborer la stratégie la plus efficace pour la propriété de vos actifs et leur transmission à vos héritiers, des éléments cruciaux peuvent avoir été omis. Un plan successoral efficace exige bien plus que de rédiger des documents. Les spécialistes de la planification successorale

incitent leurs clients à examiner toute une série de questions pratiques, comme les subtilités des relations entre les membres d'une famille, la complexité éventuelle de l'administration de la succession et les problèmes liés à la fiscalité, à la propriété d'une société ou au droit de la famille.

Vous seriez surpris par certaines des possibilités que les conseillers en planification successorale et testamentaire de RBC Gestion de patrimoine mettent en évidence quand ils passent en revue la planification successorale de leurs clients. Leur but est de s'assurer que les plans des clients tiennent compte de la loi en vigueur et reflètent adéquatement leurs souhaits. Votre plan de succession permettra-t-il de réaliser vos objectifs de manière pratique et efficace sur le plan fiscal ? Voici quelques pièges à éviter quand on rédige un testament.

1 Votre testament prévoit-il la distribution du reliquat de

vos succession ? Les gens oublient souvent de désigner les bénéficiaires qui recevront le reliquat de leur succession. En général, celui-ci correspond aux actifs restant dans

une succession une fois que les dettes ont été payées et que les principaux actifs ont été distribués. Si vous omettez de désigner des bénéficiaires pour ces actifs restants, ils pourraient être transmis conformément aux règles sur la succession non testamentaire de la province ou du territoire où vous résidez. Cela signifie que les membres de votre famille auxquels vous ne souhaitez rien léguer pourraient recevoir une partie de vos biens.

2 Avez-vous légué des actifs par testament à votre conjoint

au cas où il vous survivrait ? Si votre testament ne prévoit rien pour votre conjoint, celui-ci a le droit de demander une compensation en vertu de la loi provinciale ou territoriale en

vigueur. En Ontario, par exemple, on parle de « paiement d'égalisation ». L'avantage auquel votre conjoint aura droit et le délai dont il dispose pour effectuer la demande varient selon le territoire de compétence. Si vous ne léguez aucun actif à votre conjoint survivant par le biais de votre testament, même par inadvertance, vous pourriez exposer votre famille et votre succession à des frais si elles entament des poursuites afin de remédier à la situation. L'administration de la succession et la distribution des actifs pourraient s'en trouver retardées, et vous pourriez perdre certaines possibilités de reporter l'impôt qui vous sont offertes si vous léguez des actifs à votre conjoint.

3 Si les clauses de votre testament relatives à une fiducie sont mal rédigées, vous pourriez accélérer le paiement de l'impôt sur les gains en capital.

Cela pourrait être le cas, par exemple, de la formulation des clauses de votre testament

visant à créer une fiducie de conjoint. Pour être considérée comme telle, la fiducie doit verser un revenu ou du capital uniquement au conjoint durant la vie de ce dernier. Elle doit être créée au profit du conjoint, afin que les actifs qui y sont transférés soient évalués au coût d'origine engagé par le défunt et non à leur juste valeur marchande à la date du décès, et qu'il n'y ait aucun impôt à payer sur les gains en capital au moment de la création de la fiducie. Si la fiducie prévoit le versement de revenu ou de capital à d'autres personnes durant la vie du conjoint, alors une fiducie autre que de conjoint sera créée et les actifs transférés à la fiducie pourraient être assujettis à l'impôt sur les gains en capital au lieu que celui-ci soit reporté jusqu'au décès du conjoint. L'étude de votre plan de succession est inestimable pour relever les erreurs de rédaction qui peuvent avoir des conséquences fiscales involontaires.

4 Avez-vous vérifié si votre succession était assujettie à un impôt

américain ? S'il est possible que votre succession soit assujettie à un impôt américain, il est important d'obtenir des conseils fiscaux avisés à ce sujet lors de l'établissement de votre plan successoral. L'impôt

américain sur les successions dépend de plusieurs facteurs, notamment de la nature et de l'emplacement de vos actifs, de la valeur de vos actifs de toutes provenances, de votre statut à l'égard du fisc américain et de la planification que vous avez effectuée de votre vivant. Plusieurs stratégies peuvent vous aider à réduire votre exposition à l'impôt américain sur les successions. En revoyant régulièrement votre plan de succession, vous pouvez vous assurer d'être à jour par rapport aux changements de législation et au seuil d'exonération en vigueur. Si vous oubliez de prendre en considération les conséquences de l'impôt américain sur les successions, la vôtre pourrait être soumise à une obligation fiscale additionnelle et l'héritage que vous transmettez pourrait diminuer.

Aussi étonnant que cela puisse paraître, **certaines personnes**

veulent léguer à leurs bénéficiaires des actifs qu'ils

ne possèdent pas. Cela peut être le cas si vous avez transféré une propriété à l'un de vos enfants, mais que vous continuez d'y vivre. Ou bien, vous avez peut-être

oublié que vous avez placé des actifs dans un compte conjoint avec droit de survie et vous les avez inclus dans votre plan lorsque vous avez préparé votre testament. Dans la plupart des cas, ces actifs seront transmis au cotitulaire survivant à votre décès et seront exclus de votre succession. Pour de plus amples renseignements sur ce sujet, veuillez vous référer à notre article intitulé : « En utilisant les actifs détenus conjointement comme un outil de planification successorale ». Lors de la planification, vérifiez quels actifs seront transmis hors de votre succession et ne les incluez pas dans votre testament.

5 Avez-vous tenu compte du fait que les cadeaux que vous faites à

vos enfants pourraient être cédés à votre gendre ou à

vos belle-fille ? Vous n'y pensez peut-être pas lorsque vous planifiez votre testament, mais ce scénario peut se produire. Ajoutez une « clause de survie »

demandant que le bénéficiaire vous survive pendant une certaine période afin de pouvoir hériter. Si l'enfant qui hérite décède peu de temps après vous et que votre testament ne prévoit pas de clause de survie ni de bénéficiaire subsidiaire, votre legs pourrait passer dans la succession de l'enfant et être distribué selon les dispositions de son testament. Dans ce cas, l'actif en question pourrait revenir à son conjoint survivant.

Par ailleurs, même si le droit de la famille de la province où réside l'enfant empêche la division de l'héritage qu'il reçoit, il peut être possible d'inclure dans votre testament une clause visant à empêcher que le revenu produit par l'héritage soit divisé en cas de divorce. C'est le cas en Ontario, par exemple; vous pouvez donc éviter de léguer involontairement des actifs à certains bénéficiaires ►

en prévoyant les dispositions appropriées, lorsque cela est possible.

Avez-vous désigné des liquidateurs ou des fiduciaires capables

7

de bien collaborer ? Si vous nommez des membres de votre famille, par exemple, vos enfants, à titre de liquidateurs ou de fiduciaires, assurez-vous qu'ils seront capables de bien travailler ensemble. Si les personnes auxquelles vous pensez ne s'entendent pas, choisissez d'autres proches, amis ou professionnels pour agir en votre nom. Le processus d'administration d'une succession et d'une fiducie peut être long et comporter de nombreuses tâches qui peuvent être exigeantes. Le manque de coopération entre les liquidateurs ou les fiduciaires peut entraîner des délais inutiles et augmenter les frais. Si frères et sœurs ne sont pas en bons termes, évitez de désigner l'un d'eux en tant que fiduciaire de la fiducie d'un autre. Ainsi, vous réduirez la possibilité d'un conflit entre membres de la famille.

Il est important de comprendre les conséquences fiscales de votre planification.

8

Par exemple, si vous léguiez le chalet familial à l'un de vos proches, cette personne recevra la propriété, mais l'impôt résultant de la disposition réputée à la juste valeur marchande au moment de votre décès sera payé par la succession. Cette obligation fiscale éventuelle pourrait influencer ce que les autres bénéficiaires recevront de la succession. Celle-ci doit disposer de liquidités suffisantes pour payer l'impôt et toute autre dette, et être planifiée en conséquence.

Avez-vous réfléchi à ce que feront vos bénéficiaires si vous leur

9

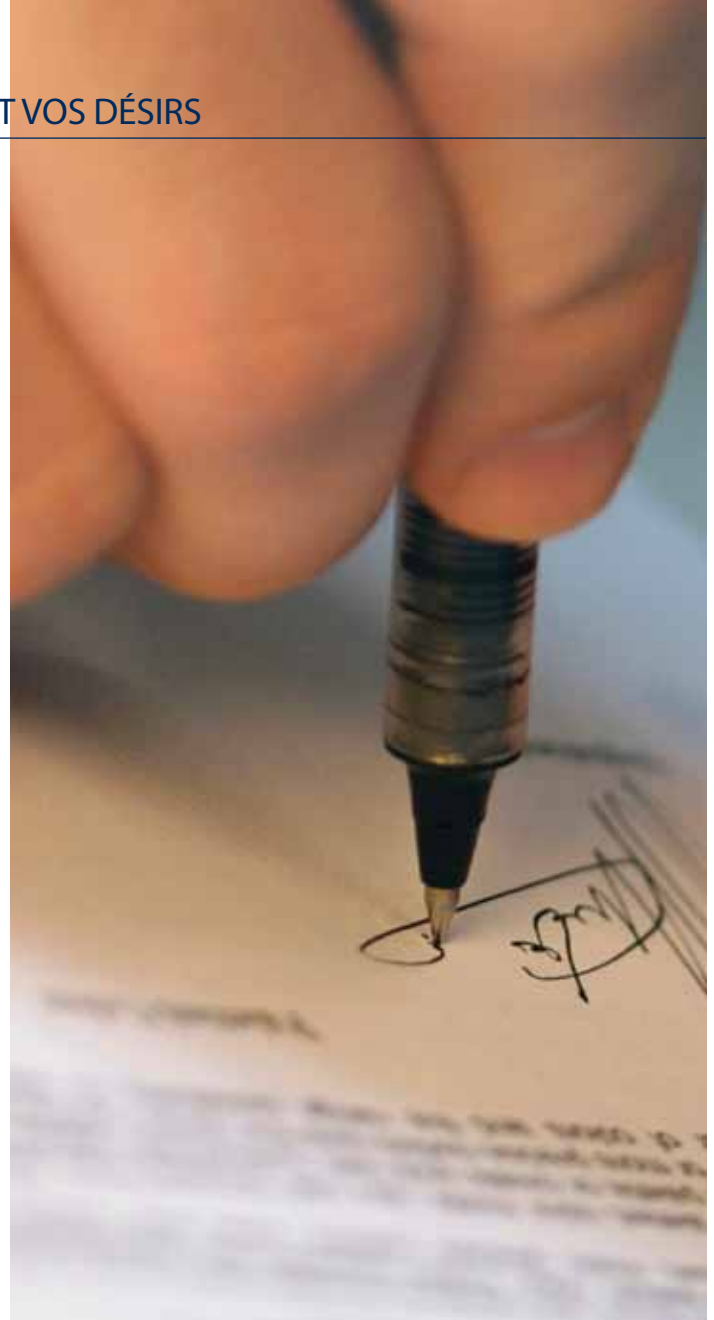
léguez des actions d'une société fermée ? Vous savez peut-être qu'au moment de votre décès, vous êtes réputé avoir disposé de vos biens en immobilisations, ainsi que des actions de société fermée, à leur juste

valeur marchande. Mais connaissez-vous les problèmes de double imposition qui peuvent se poser ? Votre succession paie l'impôt sur la disposition réputée des biens à votre décès. Par la suite, si les actionnaires survivants décident de liquider la société, celle-ci peut payer des impôts sur la vente des actifs, et chaque actionnaire peut en payer d'autres sur le produit qu'il reçoit. Vous pouvez éviter cette situation en léguant vos actions à votre conjoint survivant. Vous pouvez aussi réduire les conséquences fiscales en demandant à votre succession de vendre les actions à la place de la société, si un acheteur se présente. Si vous détenez des actions d'une société fermée, par exemple, d'une société de portefeuille, réfléchissez à la situation qui se présentera après votre mort, dans le cadre de votre plan de succession.

L'élaboration et la mise en œuvre d'un plan de succession sont parfois décourageantes. N'attendez pas le dernier

10

moment pour rédiger votre testament et les procurations requises. Il est préférable de prendre le temps de réfléchir aux diverses décisions que vous



devez prendre à l'égard de la planification afin d'envisager toutes les options possibles. Si vous attendez le dernier moment pour effectuer votre planification, par exemple, avant une opération chirurgicale ou des vacances, la tâche pourrait vous sembler insurmontable et vous stresser à tel point que vous ne pourrez pas examiner en détail les changements nécessaires et les mettre en place. N'oubliez pas que vous n'aurez peut-être pas toujours les capacités intellectuelles requises pour modifier votre plan de succession ou signer une procuration (ou mandat en cas d'incapacité au Québec). Préparez l'ensemble de ces documents tant que vous pouvez le faire.

Il s'agit là des erreurs courantes qui peuvent se produire quand vous préparez votre plan successoral. Tenez vos divers conseillers professionnels informés de la planification que vous mettez sur pied. Ainsi, vos placements et vos bénéficiaires seront choisis judicieusement en vue de vous aider à atteindre vos objectifs globaux en matière de planification successorale. ■

EN UTILISANT LES ACTIFS **DÉTENUS CONJOINTEMENT** COMME UN OUTIL DE PLANIFICATION SUCCESSORALE



Vous connaissez peut-être une stratégie souvent employée pour réduire l'incidence potentielle sur votre succession des frais d'homologation exigibles à votre décès. Une personne ajoute au compte le nom d'une autre personne avec qui elle en détiendra conjointement les actifs au titre d'une copropriété avec gain de survie, ou elle transfère les actifs vers un compte conjoint dans l'intention de les détenir selon ces modalités. Cette stratégie est souvent utilisée par les provinces et les territoires autres que le Québec et par les membres d'une même famille, en particulier les parents et leurs enfants adultes.

Si vous en avez déjà entendu parler, ou si votre conseiller professionnel vous a suggéré ce type de planification, vous croyez probablement que, au décès de l'un ou l'autre des copropriétaires, les actifs détenus dans le compte seront transférés au copropriétaire survivant par effet du gain de survie, sans passer par la succession du défunt ni entraîner de frais d'homologation.

Toutefois, deux décisions rendues par la Cour suprême du Canada en 2007 ont eu un effet sur l'efficacité potentielle de cette stratégie. En résumé, les actifs du compte pourraient, selon les circonstances, ne pas être transférés au copropriétaire survivant par effet du gain de survie. On pourrait plutôt considérer que le copropriétaire survivant détient les actifs en fiducie pour la succession du défunt. C'est ce que l'on désigne comme la « présomption de fiducie résultoire ». Les décisions de la Cour suprême ont aussi modifié l'incidence fiscale potentielle du transfert des actifs vers un compte conjoint et elles soulèvent un doute quant à la capacité de cette technique de planification de réduire au minimum les frais d'homologation.

Les parents emploient souvent le dépôt d'actifs dans un compte détenu conjointement avec l'un ou plusieurs de leurs enfants adultes comme outil de planification successorale. Si c'est votre cas, ou si vous envisagez d'opter pour ce type de planification, demandez-vous si d'autres membres de la famille ►

ou bénéficiaires potentiels pourraient contester la propriété des actifs. Si cette éventualité est probable, le copropriétaire que vous avez désigné pourrait devoir fournir une preuve attestant que vous aviez l'intention de lui donner les actifs, sinon les actifs pourraient être inclus dans la succession et distribués selon les dispositions de votre testament. Par conséquent, vous pourriez ne pas pouvoir léguer des actifs à certains bénéficiaires ni réaliser votre objectif, soit d'éviter les frais d'homologation.

Si vous décidez d'opter pour ce type de planification, il existe des moyens de vous assurer que vos actifs reviennent aux bénéficiaires de votre choix. Vous devrez fournir des preuves suffisantes à savoir que vous avez l'intention de donner le solde des actifs du compte conjoint à l'autre titulaire à votre décès. Vous pouvez le faire à l'établissement du compte conjoint ou à tout moment avant votre décès en rédigeant une déclaration d'intentions. Ce document indiquera que vous souhaitez que les actifs soient transférés au copropriétaire survivant à votre décès ou encore que ce dernier détienne les actifs en fiducie pour votre succession. Si vous avez déjà ouvert un compte conjoint, vous pouvez toujours rédiger une déclaration d'intentions qui exposera clairement vos volontés. Ce document peut être déposé en preuve advenant la contestation de la propriété des actifs et il peut aussi vous aider à exempter vos héritiers de frais juridiques. Votre conseiller juridique peut, au besoin, vous indiquer le libellé approprié à une déclaration d'intentions et pourrait vous suggérer de conserver ce document au même endroit que votre testament.

En cas de litige, le tribunal pourrait aussi tenir compte d'autres facteurs que votre déclaration d'intentions écrite, notamment la façon dont vous gérez le compte de votre vivant. Avez-vous donné toutes les instructions relatives aux opérations et avez-vous déclaré tous les impôts nécessaires ? Le copropriétaire a-t-il exercé un certain contrôle

sur les actifs ou a-t-il effectué des opérations ? Il s'agit habituellement de questions de fait, mais elles ne permettent pas nécessairement de prouver hors de tout doute la propriété des actifs.

Les décisions de la Cour suprême ont également modifié la façon dont nous interprétons l'incidence fiscale et juridique de l'ajout d'un titulaire au compte conjoint ou du transfert des actifs vers un compte conjoint. Vous pouvez prendre une décision en fonction de votre intention et de l'incidence fiscale qui vous convient le mieux. Par exemple :

Si vous songez à ajouter l'un de vos enfants adultes comme titulaire d'un compte conjoint, ce qui en ferait un copropriétaire avec gain de survie, vous pourriez vouloir transférer immédiatement la propriété effective et en droit des actifs du compte. Cela pourrait être le cas si vous souhaitiez que le nouveau copropriétaire ait tout de suite accès au solde intégral du compte. D'un point de vue fiscal, vous reconnaîtriez avoir disposé d'une part proportionnelle du compte à l'enfant. Par exemple, si vous avez ajouté un enfant au compte, vous seriez réputé avoir cédé la moitié du solde du compte à cet enfant et cela pourrait entraîner un gain ou une perte en capital imposable. Par la suite, l'autre titulaire et vous devriez chacun déclarer, à des fins fiscales, la moitié des intérêts, des dividendes et des gains en capital générés au titre du compte. À votre décès, les actifs seraient transférés automatiquement au copropriétaire survivant et, comme les actifs ne seraient pas inclus dans votre succession, leur valeur ne serait pas comprise dans le calcul des frais d'homologation exigibles au titre de votre succession.

Voici une autre possibilité. De nombreux parents souhaitent ajouter leurs enfants adultes au compte à titre de copropriétaires, mais ils ne veulent transférer que le gain de survie et non les actifs du compte. Si vous n'envisagez d'ajouter un enfant à un compte qu'à des fins de planification successorale, cette solution pourrait vous intéresser. Vous conserveriez la propriété effective des actifs de votre vivant et il n'y aurait pas de disposition aux fins fiscales lorsque vous ajouteriez l'enfant au compte. Puisque vous n'avez pas transféré la propriété effective des actifs au nouveau copropriétaire, vous



continuez d'indiquer sur votre déclaration de revenus la totalité du revenu de placement et des gains en capital générés au titre du compte. À l'instar de la première option exposée, les actifs seraient, à votre décès, automatiquement transférés au copropriétaire survivant et ils ne seraient pas inclus dans la succession aux fins du calcul des frais d'homologation.

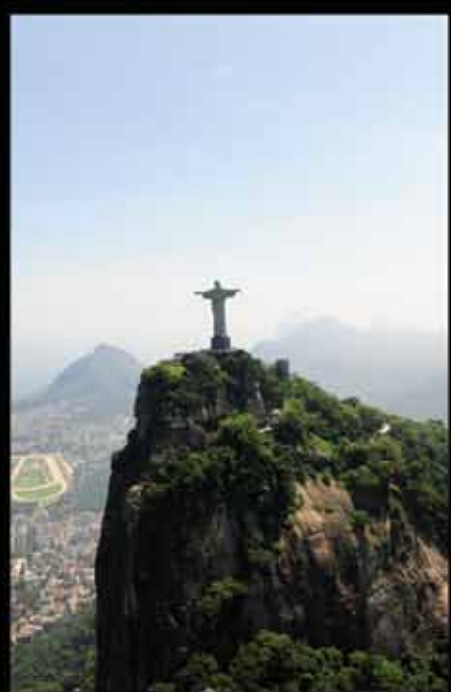
Conséquence des décisions de la Cour suprême, la dernière avenue à explorer est le scénario décrit précédemment, soit celui où un parent ajoute un enfant adulte au compte à titre de copropriétaire, sans toutefois lui transférer la propriété effective des actifs ni avoir l'intention de lui donner un gain de survie. Bien que de nombreuses personnes souhaitent éviter une incidence fiscale immédiate lorsqu'elles ajoutent un copropriétaire à leur compte, la plupart désirent qu'à leur décès les actifs soient transférés au copropriétaire survivant. Il faut bien comprendre que, dans ce cas, les actifs seraient inclus dans la succession du parent et distribués selon ce qui est consigné dans son testament. D'un point de vue fiscal, la disposition survient au décès du parent et les actifs du compte entrent dans le calcul des frais d'homologation. Vous pourriez ne pas prévoir cette éventualité lorsque vous ajoutez l'un de vos enfants adultes à votre compte, mais cela est probable, surtout si vos intentions font l'objet d'un litige entre les membres de votre famille. Le fait de rédiger une déclaration d'intentions qui expose clairement vos volontés peut permettre d'éviter les situations non désirées.

Si vous demeurez dans une province ou territoire autre que le Québec, votre conseiller professionnel pourrait suggérer la détention conjointe des actifs avec l'un de vos enfants adultes dans le cadre de votre plan successoral. D'autres hésitent à recommander ce type de stratégie. Il faut surtout songer au fait que vous pourriez ainsi exposer vos actifs à des réclamations de la part des créanciers de vos enfants et au titre de futurs litiges matrimoniaux. Réfléchissez bien à tous les enjeux et protégez vos actifs en indiquant vos volontés le plus clairement possible.



Si vous cherchez avant tout à éviter les frais d'homologation, vérifiez à combien s'élèvent ces frais dans votre province ou votre territoire et estimez les économies que vous pourriez réaliser. Est-ce suffisant pour justifier tous les risques encourus ?

Si vous souhaitez contrôler l'accès à vos fonds, demandez à votre conseiller RBC quelles sont les options de compte disponibles à ce sujet. Des comptes conjoints peuvent être établis de sorte que l'un ou l'autre des copropriétaires peut autoriser des opérations et effectuer des retraits. Ils peuvent aussi être assortis d'une protection accrue qui exige au moins deux signatures pour le traitement de chaque opération. L'exigence d'au moins deux signatures pourrait vous permettre de protéger vos fonds d'un copropriétaire qui souhaiterait effectuer des retraits à votre insu, mais elle limitera aussi votre capacité d'accéder à vos actifs. Votre plan successoral devrait pouvoir répondre à vos besoins votre vie durant et traduire vos volontés après votre décès. Assurez-vous de connaître les risques potentiels de l'utilisation d'un compte conjoint comme outil de planification successorale et demandez à votre conseiller juridique si cette stratégie vous aidera à réaliser vos objectifs. ■



PERSPECTIVE MONDIALE :



Un monde en évolution offre de solides occasions de placement





PERSPECTIVE MONDIALE

Il est facile de comprendre pourquoi les investisseurs canadiens continuent d'être prudents en matière de diversification mondiale. Doté de l'une des devises les plus fortes au monde et de marchés boursiers parmi les plus performants des pays développés, le Canada est un pays où l'investissement rapporte généralement gros depuis ces dernières années.

C'était cependant une toute autre histoire il y a dix ans. Remontons à 1999. Le rendement des actions mondiales et des actions américaines était respectivement de 13,3 % et de 21,9 % sur une période de 10 ans, alors que les actions canadiennes dégageaient un rendement plutôt faible de 9,6 % durant la même période¹. Imposée par le gouvernement, la limite du contenu étranger des REER était fixée à un maigre 20 %. Les investisseurs ont exercé d'énormes pressions pour faire éliminer cette limite, afin de pouvoir accéder au potentiel de rendement apparemment illimité des marchés mondiaux.

Douze ans plus tard, les rôles sont maintenant inversés. Le parti pris en faveur du Canada est désormais démesuré selon la quasi-totalité des critères d'évaluation. Un récent sondage de la firme Environics montre que le portefeuille des Canadiens bien nantis ne comporte en moyenne que 15 % d'actions étrangères et ce, en dépit de l'élimination de la limite du contenu étranger en 2005². Cette faible proportion indique que de nombreux investisseurs négligent une occasion de croissance. En fait, avec notre dollar vigoureux, les valorisations boursières à escompte partout dans le monde et le chœur des commentateurs qui prévoient une croissance phénoménale de nombreux marchés à l'étranger et de marchés émergents, l'argument en faveur de la mondialisation est plus fort que jamais.

En particulier, trois tendances de placement se dessinent à l'échelle mondiale : 1) la transformation des pays émergents ; 2) l'incidence du vieillissement de la population mondiale et 3) la croissance du secteur des technologies de l'information et la modification des habitudes des consommateurs de technologie. Ces tendances étaient l'argument en faveur de la mondialisation. Chaque tendance aura une incidence sur les placements qui se fera sentir à l'échelle mondiale durant de très nombreuses années. Le présent article examine les occasions qui seront créées par cette évolution démographique ainsi que les raisons pour lesquelles les investisseurs devront ►



se détacher du marché canadien et adopter une perspective mondiale afin de pouvoir accéder à toutes ces occasions de placement à long terme.

Des nations en formation

La croissance des marchés émergents fait les manchettes depuis quelque temps dans le monde des placements, mais pour bien en comprendre l'ampleur et l'importance, il faut délaissier les grands titres et procéder à un examen approfondi de la question.

On prévoit que l'urbanisation rapide des marchés émergents se traduira par la construction d'une énorme quantité d'infrastructures dans l'ensemble des pays en développement au cours des vingt prochaines années au moins. Comme le montre le tableau ci-dessous, on prévoit que la Chine construira quelque 50 000 immeubles de grande hauteur et 170 réseaux de transport en commun, et asphaltera 5 milliards de mètres carrés de route durant les 15 prochaines années. Au cours de chacune des vingt prochaines années, l'Inde devra construire une superficie commerciale et résidentielle équivalant à la superficie totale de la ville de Chicago. On peut déceler des tendances semblables dans bon nombre de marchés émergents, notamment des pays très peuplés comme l'Indonésie.

Ce rythme d'urbanisation rapide est associé à une forte hausse du nombre de consommateurs de la classe moyenne, à une augmentation soutenue de la population mondiale et à un accroissement considérable de la richesse, comme l'indique le

produit intérieur brut (PIB). La réunion de ces facteurs laisse entrevoir de nombreuses occasions de placement à long terme :

- La construction d'une énorme quantité d'infrastructures continuera d'alimenter une demande soutenue et durable pour les produits des secteurs des matières premières et de l'énergie.
- Des consommateurs mieux nantis et de plus vastes bassins de population feront accroître la demande pour les biens du secteur de la consommation de base, qui comprennent les produits alimentaires et ménagers, et ils feront grandement augmenter la demande pour les services de santé.
- La hausse du revenu disponible de la classe moyenne en pleine expansion stimulera aussi la demande pour les biens du secteur de la consommation discrétionnaire, comme les automobiles (la Chine constitue désormais le plus grand marché de l'automobile à l'échelle mondiale), le matériel électronique, les services de télécommunications et les articles de luxe.
- Cette prospérité croissante transformera l'offre de services financiers dans ces régions insuffisamment desservies.

Veilleissement de la population mondiale

La population vieillit partout sur la planète, notamment grâce aux percées médicales et au développement économique mondial. Dans les pays développés, la génération des baby-boomers, dont la première cohorte a atteint 65 ans en 2011,

Croissance prévue de la Chine jusqu'en 2025

La Chine comptera **221** villes dont la population dépassera le million d'habitants – l'Europe en dénombre 35 actuellement

5 milliards de mètres carrés de route seront asphaltés

170 réseaux de transport en commun pourraient être construits

40 milliards de mètres carrés de superficie seront construits dans **5 millions** d'immeubles

50 000 immeubles pourraient être de grande hauteur, ce qui reviendrait à bâtir une ville ayant jusqu'à 10 fois la taille de New York

5 – La valeur par laquelle le PIB aura été multiplié en 2025

Croissance prévue de l'Inde jusqu'en 2030

Le nombre de ménages urbains faisant partie de la classe moyenne passera à **91 millions**, en hausse par rapport à 22 millions actuellement

2,5 milliards de mètres carrés de route devront être asphaltés

Des réseaux de transport en commun d'une longueur de **7 400 km** devront être construits

Il faudra déboursier **1,2 billion** de dollars pour répondre à la demande projetée des villes du pays

De **700 à 900 millions** de mètres carrés de superficie commerciale et résidentielle devront être construits – ce qui reviendrait à bâtir, chaque année, une ville de la taille de Chicago

5 – La valeur par laquelle le PIB aura été multiplié en 2030

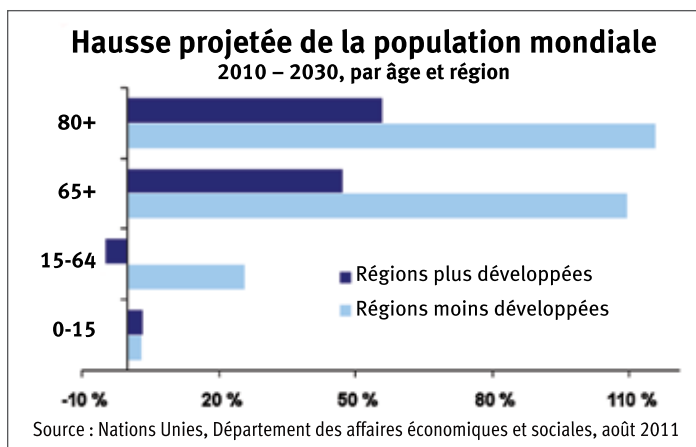
Source : McKinsey Global Institute, Chine, février 2009 ; Inde, avril 2010



contribuera à faire presque doubler la proportion des plus de 65 ans au cours des vingt prochaines années. Dans les marchés émergents, le nombre de personnes âgées fera plus que doubler durant la même période (voir le graphique). Pour les investisseurs, les effets financiers et économiques de ce changement démographique se répercuteront autour du globe et donneront naissance à un certain nombre d'occasions de placement mondiales importantes.

Soins de santé : Au Canada, une personne âgée dépense en moyenne de deux fois et demie à huit fois plus en soins de santé qu'un membre de la tranche des 15 à 64 ans (voir le graphique). Les ratios se ressemblent souvent d'un pays à l'autre et, dans les pays développés, les soins de santé représentent une part très considérable des dépenses totales – aussi élevée que 16 % (aux États-Unis), selon l'Organisation de coopération et de développement économiques.

Le vieillissement de la population mondiale signifie que le



Dépenses de santé au Canada, selon l'âge

Tranche d'âge	Dépenses moyennes
15-64	2 286 \$
65-69	5 828 \$
70-74	8 078 \$
75-79	10 898 \$
80+	18 160 \$

Source : Institut canadien d'information sur la santé, Tendances des dépenses nationales de santé, octobre 2010. Les dépenses représentent 94,3 % du total des dépenses de santé de tous les ordres de gouvernement.

secteur des soins de santé, qui a déjà fortement le vent en poupe, continuera sur sa lancée, car le nombre de personnes âgées de 65 ans, de 80 ans et de 100 ans et plus s'accroît rapidement. Les principaux fournisseurs de produits pharmaceutiques et de services de santé à l'échelle mondiale constatent une hausse de la demande pour leurs produits, et ceux qui bénéficient à la fois d'une exposition à ce changement démographique et à des marchés internationaux constitueront des occasions de placement intéressantes.

Services financiers : Dans les marchés développés, les baby-boomers possèdent un immense patrimoine et un grand pouvoir d'achat. Aux États-Unis, on prévoit que cette génération représentera près de 60 % de la valeur nette et effectuera 40 % des dépenses de consommation du pays en 2015³ – bien que ses membres ne comptent que pour environ 25 % de la population totale. Puisque la plupart des membres de cette génération prévoient 1) financer eux-mêmes leur retraite; 2) maintenir un niveau de vie élevé durant leurs vieux jours et 3) léguer leur patrimoine à leurs enfants, cela crée de formidables occasions pour les grands gestionnaires d'actifs, conseillers financiers et assureurs qui répondent à ces besoins. Les fournisseurs de services de gestion de patrimoine dans les marchés émergents observeront une croissance encore plus forte de la demande pour leurs produits, car le marché des 65 ans et plus fera plus qu'y doubler au cours des vingt prochaines années.

Biens de consommation : Les habitudes de consommation des personnes nouvellement retraitées changeront éventuellement. Toutefois, bien que les retraités d'aujourd'hui cherchent à maintenir leur niveau de vie et d'activité d'antan, certains pourraient ne pas pouvoir se le permettre, tandis que d'autres ne feront que ralentir éventuellement. Ils devront probablement, en fin de compte, augmenter la part de revenu qu'ils consacrent à la satisfaction de leurs besoins fondamentaux (consommation de base), comme la nourriture, les vêtements et le logement, et peut-être diminuer la part de revenu qu'ils affectent à la consommation discrétionnaire, comme les articles et les services de luxe. Alors que la croissance du revenu des ménages de classe moyenne dans les marchés émergents compensera en partie la diminution potentielle des dépenses discrétionnaires causée par le vieillissement de la population mondiale, les occasions dans le secteur de la consommation de base devraient rester très attrayantes pour les investisseurs, tandis que celles liées à la ►



consommation discrétionnaire devront être examinées avec soin.

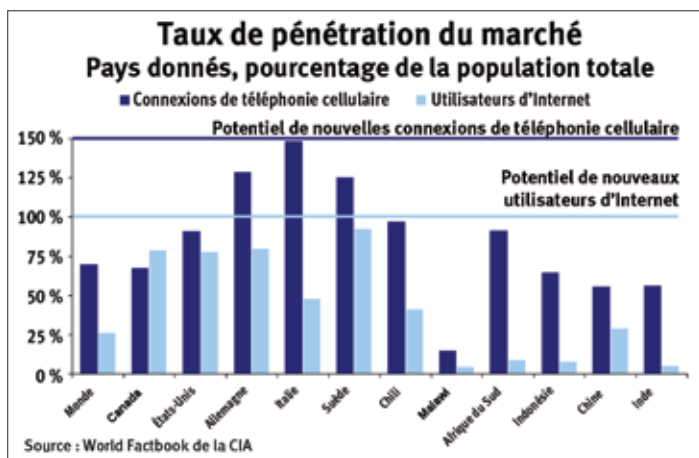
L'ère de l'information

Le fait de rendre des téléphones cellulaires, des ordinateurs portatifs et des connexions Internet accessibles à des clients du monde entier représente un grand potentiel de croissance pour le secteur des technologies de l'information (TI), mais cette discipline englobe aujourd'hui bien plus que cela. Elle constitue maintenant une pièce maîtresse de l'infrastructure mondiale et joue aussi un rôle important dans le secteur des médias et sur le marché des consommateurs. Les leaders de demain sont les sociétés qui cherchent toujours à pénétrer et à desservir des marchés inexploités, à attribuer à la technologie des fonctions autres que de communication et à construire une infrastructure visant à s'assurer que l'ensemble du réseau continue de fonctionner efficacement.

Marchés inexploités

Bien que de nombreux consommateurs à l'échelle mondiale aient accès à toute la gamme des technologies de l'information et de communication, le potentiel de pénétration réelle du marché est loin d'être optimisé. Alors que la population mondiale avoisine les sept milliards, seules deux milliards de personnes ont aujourd'hui accès à Internet. À l'heure actuelle, le taux de pénétration du marché est grandement supérieur à 90 % dans plusieurs pays et, supposant que ce chiffre représente le plein potentiel du marché mondial, le taux d'utilisation d'Internet pourrait encore plus que tripler.

Le marché de la téléphonie cellulaire compte près de cinq



milliards de connexions à l'échelle mondiale. À première vue, on peut penser que le marché est presque saturé. Toutefois, le taux de pénétration a atteint 1,5 téléphone cellulaire par personne dans certains marchés, car nombreux sont ceux qui possèdent maintenant plus d'un appareil (usage professionnel, usage personnel, etc.). Cela laisse entrevoir que le marché mondial pourrait encore presque doubler – jusqu'à cinq milliards de connexions pourraient s'ajouter au cours des prochaines années.

Comme le montrent le graphique et le tableau ci-dessous, même les marchés de pays comme le Canada et les États-Unis ne sont pas encore saturés, alors que de nombreux marchés en développement restent pratiquement inexploités.

Infrastructure et technologie : Alors que le nombre d'utilisateurs de télécommunication ne cesse d'augmenter, les sociétés qui réussiront à donner aux cinq milliards de clients potentiels sur la planète accès à l'infrastructure (tours cellulaires, satellites, réseaux filaires et en nuage) ou aux appareils personnels qui leur permettront de s'y connecter représenteront des occasions de placement attrayantes.

Médias : La technologie a entraîné l'évolution constante du secteur des médias – notamment la diminution du nombre de publications imprimées, l'intensification de la lutte pour attirer l'attention des téléspectateurs et la création d'une expérience multimédia très personnalisée (YouTube, Facebook, etc.). Puisque la population mondiale consomme désormais les produits médiatiques de manière différente, les chefs de file du secteur seront ceux qui présenteront un contenu distinctif et qui s'adapteront de manière efficace et rentable à cette évolution de l'interaction mondiale et de la consommation de médias.

Marché	Population actuelle	Nombre actuel de connexions de téléphonie cellulaire	Potentiel de nouvelles connexions de téléphonie cellulaire	Nombre actuel d'utilisateurs d'Internet	Potentiel de nouveaux utilisateurs d'Internet
Monde	6,94 milliards	4,85 milliards	5,5 milliards	1,82 milliard	5,1 milliards
Canada	34 millions	23,1 millions	16 millions	27 millions	7 millions
États-Unis	313 millions	286 millions	184 millions	245 millions	68 millions
Indonésie	246 millions	159 millions	209 millions	20 millions	226 millions
Chine	1,34 milliard	747 millions	1,26 milliard	389 millions	947 millions
Inde	1,19 milliard	670 millions	1,11 milliard	61 millions	1,13 milliard

Source : World Factbook de la CIA



Biens de consommation : La capacité d'effectuer des recherches en ligne au gré de ses envies s'étant grandement accrue, le consommateur d'aujourd'hui s'attend constamment à bénéficier d'un large éventail d'options. Il importe plus que jamais pour les détaillants de créer une expérience en ligne intéressante, qui rassure les clients sur leur aptitude à traiter des opérations par voie électronique. Le fait pour ces sociétés d'offrir cette garantie et de pouvoir s'adapter à l'évolution rapide de la technologie les aidera à acquérir un avantage considérable sur les détaillants tributaires des opérations traditionnelles.

Perspective mondiale en matière de placements

Pour tirer parti de ces occasions, les investisseurs doivent trouver les sociétés qui peuvent se doter d'un avantage concurrentiel et le maintenir dans un marché mondial en évolution. Les leaders de demain afficheront des marques fortes et des produits distinctifs. Leurs sociétés auront accès à la fois aux marchés développés et émergents et elles seront exposées aux tendances décrites précédemment. Fait à noter, leur bilan sera sain et elles afficheront une croissance soutenue de leurs bénéfices.

Bien qu'il soit vrai que les sociétés canadiennes figurent parmi les leaders mondiaux des secteurs des mines et de l'énergie et que la vigueur de notre système financier ait été impressionnante, la quantité d'occasions internationales

dont regorgent les autres secteurs clés fait paraître le marché canadien plutôt chétif. Presque toutes les plus grandes sociétés du monde qui œuvrent dans les secteurs des produits de consommation, des soins de santé, des médias, des services de télécommunications et de la technologie se trouvent à l'étranger.

Pour trouver les sociétés les plus prometteuses parmi toutes ces occasions, les investisseurs doivent se détacher des possibilités offertes par le marché canadien et adopter une perspective mondiale en matière de placements

Communiquez avec votre conseiller dès aujourd'hui pour obtenir plus d'information sur la diversification mondiale, notamment les occasions créées par les tendances décrites dans cet article ainsi que les solutions de placement pouvant convenir à votre portefeuille. ■

1. RBC Dominion valeurs mobilières, rendements exprimés en dollars canadiens (du 1er janvier 1989 au 1er janvier 1999). Les actions américaines sont représentées par l'indice de rendement global S&P 500, les actions mondiales par l'indice de rendement global MSCI Monde et les actions canadiennes par l'indice composé de rendement global S&P/TSX.
2. Financial Post, 19 mai 2011. Dans son sondage, la firme Environics a défini les Canadiens bien nantis comme étant ceux dont l'actif est égal ou supérieur à 250 000 \$.
3. McKinsey Global Institute, Serving Aging Baby Boomers

Ce que vous devez savoir sur la diversification mondiale

Vous devez tenir compte de plusieurs aspects importants lorsque vous examinez des occasions de placement mondiales. Vous devez d'abord considérer la diversification mondiale comme un moyen de réduire le risque global de votre portefeuille et d'en améliorer le potentiel de rendement à long terme. Cela signifie que vous devez sélectionner la catégorie d'actif qui s'harmonisera le mieux au reste de votre portefeuille. Des titres à revenu fixe mondiaux ou des actions mondiales pourraient se révéler un bon choix pour votre portefeuille.

Lorsqu'il est question de fonds communs de placement, ces valeurs peuvent grandement bonifier le segment mondial de votre portefeuille, notamment grâce à une diversification importante et à un accent sur l'acquisition de titres de sociétés de qualité (et non de sociétés à haut risque), et ce, que vous choisissiez d'investir dans des titres à revenu fixe ou des actions mondiales.

Il est important de noter que les fonds communs de placement

mondiaux englobent des placements dans des sociétés des quatre coins de la planète, notamment aux États-Unis et au Canada, tandis que les fonds internationaux investiront habituellement dans des pays autres que le Canada et les États-Unis, et pourraient investir ou non sur les marchés émergents – cela varie d'un fonds à l'autre.

Les investisseurs qui cherchent précisément à effectuer des placements dans les marchés émergents peuvent opter pour les titres à revenu fixe, qui constituent un moyen d'accéder à ces marchés moyennant une volatilité relativement faible par rapport à celle des actions. Toutefois, les actions des marchés émergents offrent un meilleur potentiel de croissance à long terme.

Les fonds spécialisés représentent une autre avenue à explorer. Vous devez chercher les fonds qui investissent dans des secteurs ciblés du marché et dont la croissance semble assurée pour de très nombreuses années, notamment les fonds de ressources ou de technologie.



Achat d'une propriété au sud de la frontière



Les Canadiens profitent des avantages que procure un dollar canadien vigoureux et mettent cap au sud pour faire de bonnes affaires. Mais qu'en est-il si l'idée que vous vous faites du magasinage transfrontalier va au-delà des vêtements et des appareils électroniques ? De plus en plus de Canadiens investissent sur le marché immobilier des États-Unis, car les prix des propriétés demeurent attrayants dans bon nombre de régions du pays et notre dollar continue de faire bonne figure par rapport à son homologue américain.

Voulant fuir nos grands froids canadiens, beaucoup d'hivernants (ou « snowbirds ») cherchent à s'installer dans des États ensoleillés et toujours prisés, comme l'Arizona et la Floride. En fait, selon la National Association of Realtors, 23 % des acheteurs internationaux provenaient du Canada l'an dernier. Et

sur certains marchés courus, les prix ont chuté de 40 % à 60 % depuis l'effondrement du marché du logement. La demande est si forte que des courtiers immobiliers servent principalement une clientèle canadienne. Diane Olson, qui travaille pour l'agence immobilière HomeSmart de Phoenix, en Arizona, affirme que la vente de propriétés à des Canadiens représente maintenant 99,9 % de ses activités.

Un domicile ou un placement ?

Bien que de nombreuses personnes choisissent d'acheter une résidence secondaire ou une résidence de vacances dans le sud des États-Unis, d'autres profitent des prix favorables et du dollar fort pour y acheter des immeubles de placement. Diane, en Arizona, et Shant Epreman, qui travaille pour Pink Realtor de Boca Raton, en Floride, évaluent qu'environ la moitié de leurs

clients achète des résidences pour son utilisation personnelle, et l'autre, à titre de placement.

« Maintenant, nous voyons aussi beaucoup de jeunes investisseurs, précise Shant. Ceux-ci constatent que le rapport qualité-prix est incroyable et achètent des propriétés pour en tirer un revenu de location. »

Diane ajoute que certains Américains n'ont tout simplement plus les moyens de garder leurs résidences, mais qu'ils doivent tout de même se loger. La location est une meilleure option pour eux en ce moment, et Diane a même été témoin de cas où un Canadien a acheté une résidence et l'a louée au propriétaire initial. Elle prévient toutefois que ce marché n'est pas propice à l'achat-revente de résidences. Les investisseurs qui cherchent à réaliser rapidement un rendement de placement seront probablement déçus.

Shant voit également beaucoup de cas de ce qu'il appelle le « modèle hybride ». Des Canadiens achètent une résidence ou une copropriété comme résidence secondaire, mais ne l'utilisent que quelques semaines dans l'année. Ils louent la résidence durant le reste de l'année et obtiennent ainsi un revenu suffisant pour couvrir les frais d'entretien de la résidence.

Acheter en connaissance de cause

Diane et Shant sont du même avis : si un prix semble trop beau pour être vrai, il l'est probablement. Par exemple, si les ventes à perte peuvent sembler attrayantes au départ, elles ne valent souvent pas la peine. Il peut s'écouler six mois ou plus avant la conclusion d'une transaction, et seul un petit pourcentage de transactions est effectivement réalisé. Au cours de cette période, l'investisseur peut rater beaucoup d'autres bonnes occasions. En revanche, une vente ordinaire peut être conclue en quelques semaines seulement. Les ventes sur saisie sont aussi courantes, mais Shant prévient qu'il s'agit souvent aussi d'« offres spéciales pour les bricoleurs ».

Effectuez un contrôle diligent. Il y a de nombreux aspects à prendre en considération quant à l'impôt, à l'assurance, au droit et au mode de vie. Familiarisez-vous avec le marché avant l'achat. Même si la technologie permet les visites virtuelles au moyen d'ordinateurs et de vidéos, il demeure toujours pertinent de visiter en personne le secteur dans lequel vous envisagez d'acheter une propriété, surtout si vous comptez y résider.

Chaque ville se compose de diverses agglomérations qui ont chacune leur caractère propre. Donc, il est possible que la résidence soit fantastique, mais que son emplacement ne le soit pas. Vous devez savoir quel est le secteur qui vous convient le mieux. Voulez-vous une résidence située près de l'océan, d'un terrain de golf ou d'artères commerciales ? La résidence est-elle au centre-ville ou en banlieue ? Est-elle située près des transports collectifs ou au bord d'une autoroute achalandée ? Quel est le taux de criminalité dans la région ? Si vous connaissez préalablement le secteur convoité, vous serez prêt à prendre rapidement une décision lorsque la résidence recherchée sera offerte.

La même règle s'applique partout dans le domaine immobilier : l'emplacement détermine le prix. « Le prix que vous pouvez payer détermine toujours l'emplacement, et l'emplacement détermine toujours le prix d'une propriété donnée », indique Diane.

« Il est important que vous vous sentiez bien à l'emplacement, non seulement dans la résidence, mais aussi dans l'agglomération, ajoute Shant. Et, vous devriez toujours essayer de trouver la propriété qui offre le meilleur rapport qualité-prix dans votre fourchette de prix. »

Obtenir de l'aide

Il est bon de demander conseil à un professionnel qui travaille dans la région. À l'instar des belles propriétés et des emplacements convoités au Canada, les résidences recherchées peuvent s'envoler le jour où elles sont mises en vente. Vous devez être prêt à agir rapidement, voire à acheter une propriété sans l'avoir examinée. C'est pourquoi il est important de faire affaire avec une bonne équipe immobilière dans la région. Ses membres savent déjà le genre de résidence et l'emplacement que vous recherchez et la somme que vous êtes disposé à déboursier. Beaucoup d'équipes offrent aussi des solutions clés en main : elles vous aident à repérer des résidences dans les secteurs que vous préférez et à conclure l'achat d'une résidence; elles vous recommandent des entrepreneurs de la région pour effectuer des rénovations, et elles trouvent des locataires et s'occupent de la gestion locative si vous prévoyez louer votre résidence.

De plus, les professionnels établis dans la région peuvent vous aider à démêler les tenants et les aboutissants du système immobilier des États-Unis, qui diffère de notre système canadien. Ils peuvent notamment vous éclairer quant à la procédure de transfert du titre de propriété et à la législation en matière de retenues d'impôt. Ils devraient par ailleurs s'assurer que vous êtes au courant de tous les frais à payer, notamment l'impôt, les taxes, l'entretien et l'assurance, avant que vous présentiez une offre d'achat. Ainsi, certains États prévoient des taux d'imposition et d'assurance moins élevés que d'autres. Enfin, ces professionnels peuvent vous aider à résoudre les difficultés qui peuvent se poser dans la région. Par exemple, si vous cherchez une copropriété en Floride, sachez que même si tout le monde peut y acheter une copropriété, les syndicats de copropriétaires ont le pouvoir d'accepter ou de refuser toute personne qui ne répond pas à leurs critères. De plus, à certains endroits, la réglementation prévoit que les personnes engagées pour effectuer des travaux de réparation ou de rénovation dans les résidences du secteur doivent être citoyens américains.

Outre votre équipe locale d'experts, vous devriez obtenir les conseils d'un expert-comptable en fiscalité transfrontalière et d'un conseiller juridique compétents au cours du processus d'achat. ■



Tout un patrimoine à partager avec ceux qui vous tiennent à cœur.

À RBC Gestion de patrimoine®, vous êtes entouré de plus de 2 000 professionnels reconnus dans chaque discipline clé : gestion de placements, planification patrimoniale, testaments, successions, assurance, et bien plus encore. Notre passion : l'avenir, tel que vous le voyez. Notre engagement : exploiter notre vaste patrimoine d'expertise pour vous aider à partager le succès d'une vie avec ceux que vous aimez. Cette façon de faire et de penser nous a propulsés parmi les dix premiers gestionnaires de patrimoine du monde entier*. Renseignez-vous au www.rbcgestiondepatrioine.com/canada.html.

Tout un patrimoine à partager.

Dominion valeurs mobilières | PH&N Services-conseils en placements | Successions et fiducies | Gestion privée



RBC Gestion de patrimoine

*Classement Global Private Banking KPI Benchmark 2011 de Scorpio Partnership. ® / MC Marque(s) de commerce de la Banque Royale du Canada, utilisée(s) sous licence. Les services présentés ci-dessus sont offerts par la Banque Royale du Canada ou par ses sociétés affiliées.



Impact de l'évolution de la devise américaine

L'idée éveille l'intérêt. Au Canada, les feuilles tombent, l'air est frais et l'hiver est à nos portes. Au sud de la frontière, les prix des logements sont bas, notre monnaie est forte et le temps est encore chaud et ensoleillé dans bon nombre des États du Sud. Tout compte fait, l'achat d'une propriété sous des cieux plus cléments semble assurément attrayant en ce moment. Mais qu'en sera-t-il dans quelques mois ?

Outre une bonne compréhension du marché immobilier des États-Unis, l'investisseur avisé doit tenir compte des perspectives d'évolution du dollar américain, à court et à long terme. Deux principaux éléments exercent généralement une influence prépondérante sur le dollar américain. Il s'agit premièrement de l'aversion pour le risque sur les marchés. Selon Mark Bayko, conseiller en gestion de portefeuille, Actions américaines, RBC Dominion valeurs mobilières, la corrélation entre cet élément et l'évolution de la devise est notable depuis la récession de 2008-2009. En règle générale, lorsque l'appétit des investisseurs pour le risque est faible, le dollar américain a tendance à s'apprécier. Mais quand cet appétit est grand, le dollar américain a tendance à se déprécier. Présentement, l'appétit pour le risque est grandement réduit, étant donné les difficultés en Europe et les préoccupations quant aux perspectives de croissance. Par conséquent, nous avons assisté récemment au raffermissement du dollar américain par rapport à la plupart des devises.

Les différentiels de taux d'intérêt sont le second élément. Si l'on se fie au passé, la montée des taux d'intérêt dans un pays

entraîne habituellement une hausse de sa monnaie par rapport à celles d'autres pays. Ce phénomène a été manifeste au cours de la dernière année. Au début du relèvement des taux d'intérêt au Canada, le huard s'est valorisé pendant que les taux d'intérêt demeuraient inchangés aux États-Unis. En réalité, une monnaie peut s'apprécier du seul fait que les investisseurs supposent que les taux d'intérêt évolueront à la hausse. « Il n'est même pas nécessaire que la Banque du Canada prenne une décision en ce sens », explique Mark. « Si le milieu des placements se met à penser que les taux d'intérêt vont augmenter, la monnaie peut suivre le mouvement avant qu'il y ait effectivement une hausse des taux. » Lorsqu'on examine les perspectives d'évolution du dollar américain, il est important de prendre note que la Réserve fédérale s'est engagée à maintenir les taux d'intérêt inchangés jusqu'en 2013. Si elle s'en tient à ce plan, et si les taux d'intérêt augmentent au cours des 12 prochains mois, au Canada, il est peu probable que le dollar américain avance sensiblement à court terme par rapport au dollar canadien.

À long terme, un autre élément influe aussi sur les perspectives d'évolution d'une monnaie, à savoir la santé économique du bilan du pays. Pendant que la situation budgétaire se détériorait au cours des dernières années aux États-Unis, la monnaie américaine reculait aussi. Si le gouvernement prend des mesures pour améliorer son bilan, nous pourrions assister à l'appréciation progressive du dollar américain au cours des cinq ou dix prochaines années.

Globalement, il est peu probable que le dollar canadien baisse considérablement par rapport à son homologue américain dans un proche avenir. En fait, il pourrait se raffermir au cours des huit ou dix prochains mois. En outre, même si le gouvernement américain veut stimuler le marché du logement et qu'il se pourrait qu'il instaure bientôt des programmes à cette fin, il s'écoulera en réalité au moins une année avant que les prix amorcent une remontée importante.

Donc, il pourrait être opportun pour l'investisseur canadien ayant une propriété américaine de premier ordre en vue d'envisager de l'acheter dans les prochains mois. ■

Comprendre

votre statut de



résident américain



Vous êtes un résident canadien et vous passez beaucoup de temps aux États-Unis chaque année. Alors, vous serez peut-être surpris d'apprendre qu'en raison de vos séjours aux États-Unis, même s'il ne s'agit que de vacances, vous pourriez avoir le statut d'étranger résident des États-Unis. Dans ce cas, vous pourriez être tenu de déclarer vos revenus gagnés dans tous les pays et de payer des impôts au fisc américain.

Pour déterminer votre statut de résident aux États-Unis, l'*Internal Revenue Service* (IRS) se sert du test de présence substantielle. Il s'agit du nombre moyen de jours que vous avez passés aux États-Unis pendant les trois dernières années, incluant l'année en cours.

Dans certains cas, les résidents canadiens peuvent éviter le statut d'étranger résident des États-Unis. Ils n'ont alors pas à déclarer de revenu en tant que résidents des États-Unis. Pour bien comprendre votre obligation potentielle au titre de l'impôt américain, voici en quoi les règles fiscales américaines peuvent s'appliquer à vous.

Aux États-Unis, les impôts sur le revenu dépendent du statut de citoyen ou de résident. Les citoyens et les étrangers résidents américains sont imposés sur le revenu gagné dans tous les pays. Les étrangers non-résidents américains ne sont imposés que sur le revenu gagné aux États-Unis. Un étranger résident américain est une personne qui n'est pas citoyenne des États-Unis, qui détient une carte verte ou dont le test de présence substantielle est positif. Si vous ne détenez pas de carte verte, mais passez beaucoup de temps aux États-Unis chaque année, il est donc important de déterminer si vous passez le test de présence substantielle. Si le test est positif, vous serez considéré comme étranger résident américain et devrez produire une déclaration ►

COMPRENDRE VOTRE STATUT DE RÉSIDENT AMÉRICAIN

de revenus américaine et payer l'impôt sur votre revenu gagné dans tous les pays.

Si vous ne détenez pas de carte verte et que le test de présence substantielle s'avère négatif, vous serez considéré comme un étranger non-résident des États-Unis et seul votre revenu provenant de sources américaines sera imposé. Cela pourrait vouloir dire que vous serez tenu de produire une déclaration de revenus pour non-résident américain, selon le type de revenu de source américaine qui a été gagné. Par exemple, vous devez produire une déclaration de revenus américaine pour déclarer vos revenus d'emploi gagnés aux États-Unis (peu importe s'il y a eu prélèvement d'impôts américains à la source ou non), mais pas pour le revenu de dividendes de source américaine. Vos obligations fiscales américaines à l'égard de vos revenus de dividendes de source américaine sont généralement déjà satisfaites par imposition à la source.

Même si vous êtes considéré comme un étranger résident des États-Unis d'après le test de présence substantielle, vous pourriez quand même être admissible à un allègement fiscal et demander soit une exception en raison de liens plus étroits (« closer connection exception ») soit une exemption en vertu d'une convention (« treaty exemption »).

Si le test de présence substantielle s'avère positif et que vous avez passé moins de 183 jours aux États-Unis pendant l'année en

cours, vous pouvez demander une exception en raison de liens plus étroits et être considéré comme un non-résident américain. Cela pourrait vous éviter de produire une déclaration de revenus en tant que résident des États-Unis et de payer les impôts américains sur votre revenu gagné dans tous les pays.

Pour demander l'exception, vous devez remplir la formule 8840 – *Closer Connection Exception Statement for Aliens* – du gouvernement américain, formule qui sert à démontrer que vous avez des liens plus étroits avec le Canada. Ces liens sont démontrés par de nombreux facteurs, notamment : l'adresse de votre résidence permanente au Canada, le fait que votre famille vit au Canada, l'adresse d'une entreprise située au Canada, des biens personnels au Canada, des permis et des adhésions à des organismes au Canada et votre inscription sur une liste électorale au Canada.

Pour demander l'exemption, vous pouvez envoyer la formule par courrier aux autorités fiscales des États-Unis ou, si vous êtes tenu de produire une déclaration de revenus pour non-résident américain compte tenu du type de revenu américain que vous avez gagné au cours de l'année, vous pouvez joindre la formule à votre déclaration de revenus américaine.

Si vous avez passé plus de 183 jours aux États-Unis au cours de

ÊTES-VOUS UN ÉTRANGER RÉSIDENT AMÉRICAIN ?

Vous êtes considéré comme un étranger résident des États-Unis (autre qu'un titulaire de carte verte) si vous y avez passé :

- › au moins 183 jours pendant l'année en cours; **OU**
- › au moins 31 jours pendant l'année en cours et que votre test de présence substantielle est positif :

Calcul du test de présence substantielle

Calculez le nombre de jours passés aux États-Unis pendant l'année en cours;

Plus 1/3 du nombre de jours passés aux États-Unis au cours de l'année précédente;

Plus 1/6 du nombre de jours passés aux États-Unis pendant l'avant-dernière année.

Si votre total correspond à 183 jours ou plus, vous êtes considéré comme un étranger résident américain aux fins fiscales de l'année en cours.

ÊTES-VOUS UN ÉTRANGER NON-RÉSIDENT DES ÉTATS-UNIS ?

Vous êtes considéré comme un étranger non-résident des États-Unis si vous y avez passé :

- › moins de 31 jours pendant l'année en cours; **OU**
- › plus de 31 jours pendant l'année en cours, mais que votre test de présence substantielle est négatif.

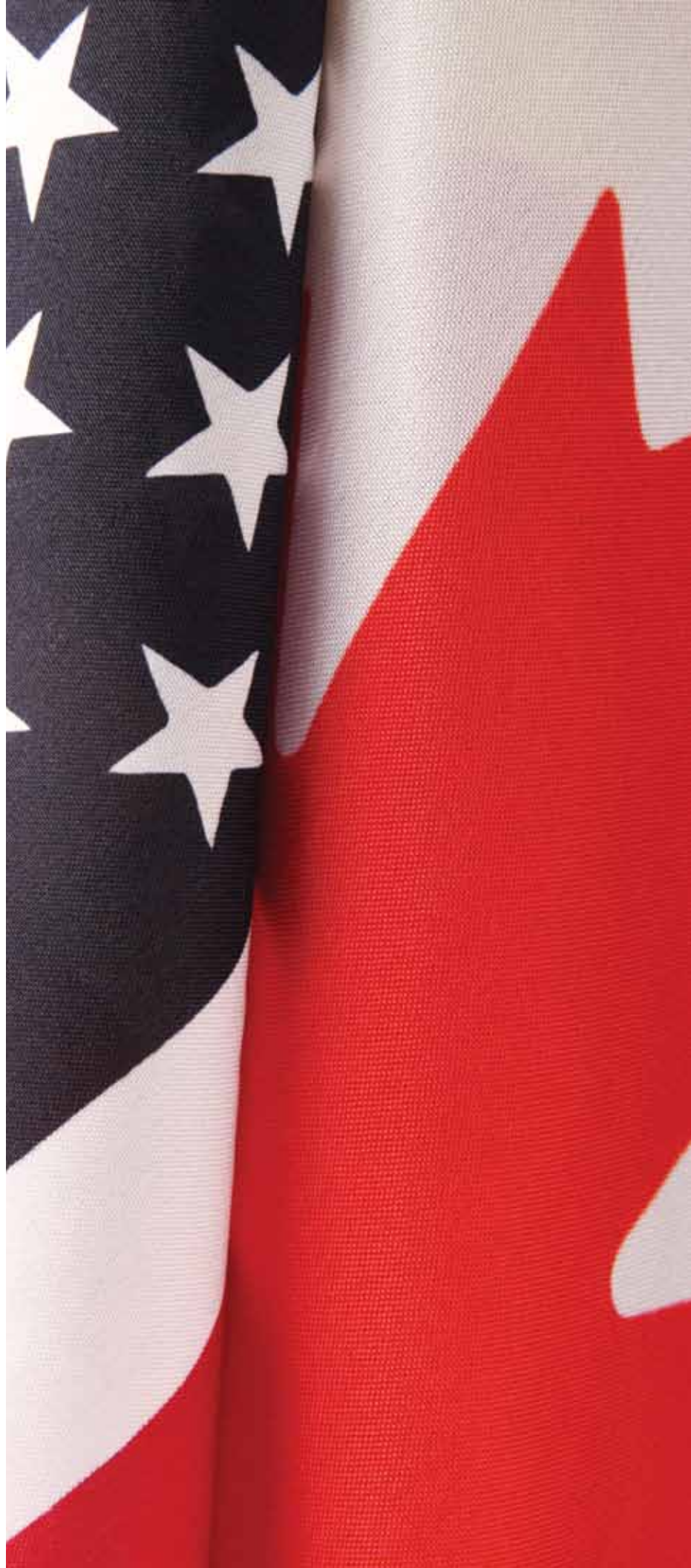


l'année, vous ne pouvez pas demander d'exception en raison de liens plus étroits, mais vous êtes peut-être en mesure d'éviter de produire une déclaration de revenus américaine en demandant une exemption en vertu des dispositions de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis. Les dispositions pertinentes, appelées les « règles de départage » de la Convention, détermineront votre pays de résidence aux fins de l'impôt sur le revenu.

Si la première règle de départage de la Convention démontre que vous disposez d'une résidence permanente uniquement au Canada, alors vous serez considéré comme résident de ce pays. Si vous disposez d'une résidence permanente à la fois au Canada et aux États-Unis, alors il faut suivre la deuxième règle de départage de la Convention. Cette règle examine votre centre d'intérêts vitaux. Cela signifie le pays vers lequel sont essentiellement tournés vos intérêts personnels et économiques. Si votre centre d'intérêts vitaux est plus près du Canada, alors vous serez considéré comme un résident du Canada – en présumant que vous n'avez pas les mêmes liens aux États-Unis – et de là, serez considéré comme un non-résident américain en vertu de la Convention. Par exemple, votre famille vit au Canada, vous exploitez une entreprise au Canada, vos comptes bancaires et adhésions à des organismes sociaux ou à des organisations religieuses se trouvent au Canada, et vous êtes inscrit à une liste électorale au Canada.

Si vous êtes considéré comme un non-résident américain en vertu des règles de départage de la Convention, vous devez produire une déclaration de revenus pour non-résidents américains et y joindre la formule 8833 qui est une demande d'exemption en vertu d'une convention. Cela indique aux autorités fiscales américaines que vous êtes un résident canadien et que vous paierez de l'impôt uniquement sur les sources de revenus américaines.

Vous devriez consulter un conseiller fiscal américain qui connaît bien les lois sur les impôts du Canada et des États-Unis, afin de déterminer votre statut de résident aux États-Unis. Il peut vous aider à établir si votre situation est admissible à un allègement fiscal grâce à l'exception en raison de liens plus étroits ou à l'exemption en vertu de la Convention, et à remplir les déclarations américaines nécessaires. ■





Ce dont vous avez précisément besoin ! Une autre tâche accaparante à régler avant la fin de l'année ? Mais la prise de décisions stratégiques en matière d'épargne et de placement avant le 31 décembre prochain, pourrait non seulement se répercuter sur votre capacité à atteindre vos objectifs financiers à long terme, mais aussi sur les impôts que vous devrez payer en avril prochain.

Adoptez une vision globale et non rapprochée des choses


Pour commencer votre processus de planification des placements de fin d'année, vous devriez examiner l'ensemble de votre portefeuille pour voir si un rééquilibrage est requis. Si un type de placement (des actions de sociétés à grande capitalisation, par exemple) a produit de bons résultats, il pourrait à présent occuper une part plus grande que celle qui était initialement prévue de votre portefeuille. Pour rééquilibrer le portefeuille, il faudrait penser à vendre une partie des titres de cette catégorie d'actif et investir le produit de la vente dans d'autres types d'actif pour ramener la répartition globale du portefeuille à un niveau d'équilibre approprié. L'examen global peut aussi vous

permettre de voir si le rééquilibrage doit se faire avant ou après la fin de l'année, et ce, pour des raisons fiscales. Vous devez vérifier également si votre répartition de l'actif est adéquate par rapport à votre horizon de placement et à vos objectifs. Envisagez une approche plus dynamique si vos objectifs financiers semblent hors d'atteinte, et une approche plus prudente si vous êtes proche de la retraite. Pour diversifier davantage votre portefeuille, essayez d'y inclure une catégorie de titres ayant tendance à réagir différemment aux conditions boursières, par rapport aux placements actuellement détenus. Si vous avez dans le passé évité un placement en raison de sa haute valorisation, vérifiez maintenant si son cours est plus attrayant. La diversification et la répartition de l'actif ne garantissent pas la réalisation de gains ni ne protègent des pertes éventuelles, mais elles valent la peine d'être examinées, ne serait-ce qu'une fois l'an.

Le processus est fastidieux, mais payant

C'est maintenant que vous devez évaluer les répercussions fiscales de tous les gains ou pertes en capital que vous avez réalisés pendant l'année. Bien que les considérations fiscales ne doivent pas être le principal facteur de vos décisions de placement, vous pourriez prendre certaines mesures avant la fin de l'année pour vous permettre de réduire au minimum l'incidence fiscale de vos décisions. Si vous avez réalisé des gains en capital après avoir vendu des titres (toutes nos félicitations !) et ne disposez d'aucune perte en capital inutilisée d'années antérieures, vous pouvez vendre des positions perdantes pour

Conseils de placements de fin d'année



éviter d'avoir à payer de l'impôt sur une partie ou la totalité des gains réalisés. Toutes les pertes en capital excédant vos gains en capital réalisés peuvent être imputées sur les gains réalisés au cours des trois années précédentes, ou peuvent être reportées indéfiniment pour réduire vos impôts futurs. La vente de positions perdantes dans le but de tirer parti de l'impôt en avril prochain est une stratégie financière courante appelée « vente à perte à des fins fiscales ».

Exemple : Vous avez vendu cette année des actions de la société ABC, 2 500 \$ de plus que le montant auquel vous les aviez payées, quatre ans plus tôt. Vous décidez de vendre les actions de la société XYZ que vous avez achetées il y a six ans, parce qu'elles ne semblent pas en voie de remonter à la valeur de 20 000 \$ à laquelle vous les avez acquises. Vous les vendez donc avec une perte de 7 000 \$. Vous compensez une partie des pertes avec vos 2 500 \$ de gains en capital réalisés, et reportez les 4 500 \$ restants à de futures années d'imposition.

Choisissez le moment convenable des opérations

Si vous vendez à perte des titres ou des parts de fonds communs à des fins fiscales et que vous avez l'intention de racheter le même titre, assurez-vous d'éviter l'application des règles relatives aux pertes apparentes qui peut vous empêcher d'utiliser la perte en capital à l'égard de vos gains en capital imposables. L'application des règles des pertes apparentes intervient lorsque vous vendez un placement en vue de réaliser une perte en capital, et que vous, votre conjoint(e) ou une société contrôlée par vous ou votre conjoint acquiert ou rachète le même placement 30 jours avant ou après sa vente, et que vous détenez le même placement 30 jours après la vente.

Les comptes dans lesquels vous devriez détenir vos placements

Déterminez les placements que vous devriez détenir dans des comptes enregistrés et les placements qu'il serait préférable de détenir dans des comptes imposables. Les placements qui génèrent des gains en capital et les dividendes canadiens sont imposés à des taux plus avantageux que les revenus d'intérêts et les revenus étrangers. Pensez à acheter dans votre REER, FERR ou CELI les placements porteurs d'intérêts, comme les CPG et les obligations qui auraient autrement été entièrement imposables à votre taux marginal. ■



Trois conseils pour les dons effectués en fin d'année

- 1** Vous pouvez éviter de payer des impôts sur les gains en capital et obtenir un crédit d'impôt pour don de bienfaisance en donnant, à des organismes de charité, des titres qui ont pris de la valeur, mais qui ne correspondent plus à votre stratégie.
- 2** Si vous faites don d'un placement qui a perdu de la valeur, vous pouvez appliquer la perte réalisée à vos gains en capital. Vous pouvez, après avoir appliqué les pertes en capital aux gains en capital réalisés dans l'année courante, reporter rétroactivement le restant de la perte sur les gains des trois exercices précédents ou les reporter indéfiniment pour compenser tous gains futurs.
- 3** Si vous êtes propriétaire d'une entreprise constituée en société et donnez à un organisme de charité des titres de la société qui sont cotés en bourse, vous pouvez obtenir un dividende exempt d'impôt au moyen du compte de dividende en capital.

L'essentiel en matière d'œuvres d'art :

Achetez ce que vous
aimez. Aimez ce que
vous achetez.





En matière d'œuvres d'art, ce qui compte le plus, c'est d'acheter ce que l'on aime. L'art est aussi personnel et unique que nous le sommes. Vos objets d'art devraient refléter ce que vous êtes et vous remplir de joie chaque fois que vous les regardez.

Comme pour les placements, si vous êtes néophyte dans le monde de la collection d'œuvres d'art, vous devez faire vos devoirs. Robin Anthony, conservatrice, RBC, souligne qu'il est important de prendre le temps de regarder et d'apprendre, et de découvrir son goût artistique. Robin est responsable de la collection d'œuvres d'art de RBC, composée d'environ 4 000 objets en montre dans nos bureaux du Canada. La collection de RBC, qui comprend des peintures, des sculptures et des photos originales d'artistes canadiens, a pris forme au début des années 1900, à Montréal et à Halifax.

Apprendre à connaître l'art

Robin met en garde contre les prises rapides de décisions ou les achats impulsifs en matière d'art. L'acheteur se retrouvera infailliblement avec une œuvre d'art dont il se lassera quelques mois ou quelques années plus tard. Prenez plutôt le temps d'acquérir des connaissances dans le domaine et de découvrir précisément ce que vous aimez et ce que vous n'aimez pas. Commencez par visiter des musées. Il existe beaucoup d'endroits merveilleux où sont exposées des œuvres d'art au pays. Si vous savez déjà qu'un style particulier vous plaît, cherchez des musées qui possèdent des collections qui lui sont consacrées. Par exemple, si vous vous intéressez aux paysages, le Musée des beaux-arts de l'Ontario, à Toronto, en possède une excellente collection. De nombreux musées, tels The Power Plant et le Musée des beaux-arts de l'Ontario, offrent aussi des séries de conférences auxquelles vous pouvez assister pour approfondir vos connaissances et rencontrer d'autres personnes férues d'art. Vous pourriez aussi devenir membre de musées, assister régulièrement à de nouvelles expositions et commencer à fréquenter d'autres amateurs d'art.

Les galeries commerciales sont également de bons endroits où commencer vos recherches. Leurs expositions vous permettent de regarder et de découvrir les travaux de différents artistes et de savoir ce qui suscite votre intérêt. Les musées et les galeries donnent l'occasion aux nouveaux venus de se familiariser avec



des formes et des styles d'art différents. Et, bien que vous puissiez ne pas goûter une exposition donnée, vous aurez tout de même une meilleure idée de la façon de choisir des œuvres d'art et du message que cherche à véhiculer l'artiste. Visitez autant

d'expositions que possible et posez des questions sur les œuvres d'art qui vous intéressent. Renseignez-vous sur l'artiste et sur ses œuvres. Ne soyez pas gêné de le faire. Dans les galeries, la plupart des employés seront très heureux de vous transmettre leurs connaissances et de vous aider à vous familiariser avec le milieu de l'art. Comme ceux-ci peuvent être d'excellentes sources d'information, essayez dans la mesure du possible d'établir des relations avec les employés de plusieurs galeries.

La publication Canadian Art Magazine est aussi une bonne source d'information sur la scène artistique du Canada en plus de renfermer des listes de galeries et d'expositions. Ce magazine trimestriel comporte aussi un site Web complet (www.canadianart.ca).

Regardez beaucoup d'œuvres d'art avant d'en acheter une. Vous ne pouvez savoir ce que vous aimez avant d'avoir vu toute une variété d'œuvres. Voyez-en donc le plus possible. Rappelez-vous notamment que rien ne presse en matière d'achats d'œuvres d'art. Prenez votre temps et trouvez ce que vous aimez. En fait, on peut en apprendre beaucoup sur soi en cours de route.

Apprendre à se connaître

Robin encourage les acheteurs débutants à choisir des œuvres d'art qui leur plaisent. « Vous devriez aimer l'œuvre d'art que vous accrocherez à votre mur. Elle devrait susciter votre intérêt et vous devriez prendre plaisir à la voir, explique Robin. Ne laissez personne d'autre vous dire ce que vous devriez acheter pour votre chez-vous. » Collectionnez des œuvres d'art que vous pouvez vous imaginer faire partie de votre quotidien. Elles devraient continuer de vous plaire longtemps après l'achat.

De même, une œuvre d'art devrait être achetée pour le plaisir, ►

et non nécessairement en tant que placement. « N'achetez pas une œuvre d'art dans l'intention de la vendre. Achetez-la dans l'intention de profiter de sa présence », ajoute Robin. Si vous voulez investir votre argent, il existe probablement de meilleures options de placement que l'art.

Acheter des œuvres d'art

L'acquisition d'une œuvre d'art n'est pas nécessairement difficile ou complexe. Elle n'est pas non plus nécessairement coûteuse. Une fois que vos recherches sont terminées et que vous êtes prêt à faire votre premier achat important, quelques avenues s'offrent à vous.

Les galeries commerciales sont assurément une bonne source. Si vous avez déjà fréquenté des galeries, vous y avez probablement noué des relations avec certains de leurs employés. N'hésitez pas à leur poser des questions. La plupart sont très heureux d'être utiles, et vous ne devriez pas vous sentir poussé à acheter. Il n'est pas rare de se rendre plusieurs fois à une galerie avant d'y faire un achat. Si l'employé semble vouloir réaliser une vente rapide à votre première visite, il vaut peut-être mieux aller voir ailleurs. De même, si le prix semble trop bas pour être vrai, il l'est probablement. Répétons-le, il est important de faire des recherches. Il faut aussi se demander depuis combien de temps la galerie est en affaires et si elle est bien achalandée, ce qui est bon signe. Assistez à la foire internationale de l'art de Toronto, qui a lieu en octobre. De nombreuses galeries canadiennes et internationales y sont présentes et une série de conférences y est proposée.

Une autre option intéressante consiste à acheter des œuvres d'étudiants en art. Un tel achat, tout en étant moins coûteux, est une excellente façon d'appuyer un nouvel artiste et de se doter simultanément d'un objet d'art remarquable. Il existe plusieurs écoles de beaux-arts au Canada, notamment l'École d'art et de design de l'Ontario, à Toronto, qui présente une exposition annuelle d'œuvres de diplômés au printemps, l'Emily Carr Institute of Art and Design à Vancouver, l'Université Concordia à Montréal et la Nova Scotia School of Art and Design à Halifax.

Les ventes aux enchères d'œuvres d'art peuvent aussi être un bon endroit où aller, surtout si vous cherchez des œuvres historiques. Si vous y achetez une œuvre d'art, prenez soin, encore une fois, de faire préalablement des recherches. Assurez-vous que la provenance de l'œuvre – qui l'a réalisée, d'où elle provient et comment elle a abouti entre vos mains – est authentique. De plus, vérifiez soigneusement si l'œuvre est en bon état et envisagez d'obtenir avant l'achat l'opinion d'un expert tel qu'un conseiller artistique ou un professeur d'art. Certains artistes peuvent être en mesure de vous fournir un certificat d'authenticité. Si l'artiste est décédé, il se peut que certaines marques ou signatures ou des numéros d'inventaire puissent être utilisés pour authentifier l'œuvre. Et, enfin, lorsque vous arrêtez finalement votre choix, veillez à obtenir une facture sur laquelle figurent tous les renseignements sur votre nouvelle acquisition.

Robin met en garde contre l'achat d'œuvres d'art importantes en voyage. Il est alors facile de céder à la tentation de faire des achats impulsifs. Premièrement, l'importation d'œuvres d'art a des incidences, notamment le transport et les droits. Et, deuxièmement, si vous apprenez subséquemment que l'objet que vous avez acheté n'est pas celui que vous croyiez, vous aurez beaucoup moins de recours une fois que vous serez de retour au pays. À la place, si vous voyez un objet que vous aimez réellement, notez les coordonnées de la galerie et de l'artiste, puis effectuez vos recherches et, éventuellement, achetez-le lorsque vous êtes de retour au pays.

En ce qui a trait à l'intégration du nouvel objet d'art aux autres éléments de la décoration intérieure, Robin souligne qu'il s'agit réellement d'une question de goût personnel. Comme le reste de la résidence, l'œuvre reflète ce que l'on est et il est souvent préférable de la laisser parler d'elle-même. En général, il est bon de choisir un artiste, un style ou un thème particulier que l'on aime et de créer une collection s'y rapportant afin de donner une impression d'unité.

Coûts et budgets

L'établissement du budget est véritablement fonction des moyens financiers. Heureusement, on peut trouver des œuvres d'art intéressantes dans toutes les fourchettes de prix. Le prix tient compte en général des réalisations de l'artiste. Plus l'artiste est reconnu, plus ses œuvres coûtent cher. Dans une moindre mesure, le média a aussi une incidence sur le prix. Ainsi, si vous vous intéressez aux statues, sachez que la production d'œuvres en bronze est toujours plus coûteuse.

Les œuvres d'artistes réputés peuvent coûter des dizaines ou des centaines de milliers de dollars. On peut cependant acheter des œuvres d'artistes moins connus à partir de 1 000 \$ seulement. L'important n'est pas le prix de l'objet, mais le plaisir qu'il procure. Au lieu d'acheter plusieurs objets à faibles prix, Robin recommande d'en acheter peu, peut-être deux ou trois par année, mais d'opter pour la qualité la plus élevée possible dans les limites de son budget.

Elle a aussi une bonne suggestion à faire à ceux qui s'intéressent à un artiste particulier dont les travaux excèdent les limites de leur budget. « L'artiste peut avoir enseigné à un jeune artiste ou avoir exercé une influence sur celui-ci, qui a adopté un style semblable », explique-t-elle. Par exemple, Ian Wallace, artiste de Vancouver renommé pour son alliage de la photographie et de la peinture, a enseigné à l'Université de la Colombie-Britannique, où il a donné des cours à Arabella Campbell. Mme Campbell a remporté le Concours de peintures canadiennes de RBC en 2007.

Aimer ses œuvres d'art

Vous avez fait vos recherches, vous avez découvert ce que vous aimez, et vous avez même acquis une première œuvre. Maintenant, détendez-vous et profitez-en. ■

LES NOMBREUSES VIES DE L'ASSURANCE VIE

Nos priorités changent avec le temps. À un certain moment, nous pourrions vouloir partager notre bonne fortune avec nos proches, appuyer des causes et des organismes dans lesquels nous croyons ou améliorer un peu le sort du monde. Lorsque des objectifs comme ceux-là prennent forme, le contrat d'assurance vie qui nous a bien servi dans le passé peut nous être utile d'une tout autre façon lorsque nous en faisons un don de bienfaisance.

L'assurance vie est une idée simple qui revêt diverses formes. Elle vise fondamentalement, bien sûr, à procurer des fonds afin de combler les besoins des survivants au décès de l'assuré, et tous les contrats prévoient le versement d'un capital-décès. Toutefois, les contrats d'assurance vie peuvent aussi permettre de constituer une valeur de rachat utilisable à diverses fins. Un contrat donné peut viser principalement à offrir une *protection* grâce à son capital-décès ou être conçu davantage aux fins de *placement* grâce à l'augmentation de sa valeur de rachat. Voici quelques grands types de contrats.

L'assurance temporaire maximise le capital-décès qui sera versé si l'assuré décède avant la fin d'une période déterminée, mais elle ne comporte pas de valeur de rachat. Comme elle offre la protection la plus abordable, elle répond souvent à un besoin à court terme. Par exemple, les jeunes parents qui se préoccupent de la sécurité de leur famille en cas de décès

prématuré et qui cherchent ainsi à obtenir une protection du revenu ou à rembourser un prêt hypothécaire ou autre.

L'assurance vie entière combine un capital-décès et la croissance d'une valeur de rachat garantie; de plus, certains contrats permettent d'accroître la valeur de rachat au moyen de la participation aux excédents. Normalement, la prime et le capital-décès sont fixes. Cette assurance procure une protection familiale et patrimoniale à long terme, mais comme elle comporte une valeur de rachat, elle peut aussi servir de régime d'épargne afin de procurer un revenu ou de régler certaines dépenses, telles les études des enfants.

L'assurance vie universelle. Ces contrats offrent la même protection de base, mais comportent aussi une composante placements, qui permet une croissance exonérée d'impôt. La croissance de la valeur de rachat est fonction du rendement ►



des placements, bien qu'il existe des options à intérêt garanti. Le paiement des primes peut se poursuivre la vie durant ou être interrompu lorsque les provisions sont suffisantes pour maintenir le contrat en vigueur. L'utilisation de garanties de placements permet d'effectuer initialement des dépôts de prime élevés en vue de ne plus avoir à en faire dans l'avenir.

N'importe lequel de ces contrats peut jouer un rôle important dans un plan financier.

Nos priorités changent avec le temps. À un certain moment, nous pourrions vouloir partager notre bonne fortune avec nos proches, appuyer des causes et des organismes dans lesquels nous croyons ou améliorer un peu le sort du monde. Lorsque des objectifs comme ceux-là prennent forme, le contrat d'assurance vie qui nous a bien servis dans le passé peut nous être utile d'une tout autre façon lorsque nous en faisons un don de bienfaisance. Dans d'autres cas, il peut être indispensable de souscrire un nouveau contrat pour atteindre ses objectifs philanthropiques. Voici quelques possibilités :

› **Don du produit payable au décès.** Marvin Holcomb n'a plus besoin du capital-décès de 100 000 \$ du contrat qu'il a souscrit lorsqu'il avait de jeunes enfants, il y a de cela bien longtemps. Il décide donc de désigner un organisme de bienfaisance enregistré à titre de bénéficiaire du produit payable au décès. À son décès, sa succession recevra un reçu pour don de la somme du capital-décès, ce qui lui permettra de réaliser une économie d'impôt appréciable dans la déclaration finale. Si la somme figurant sur le reçu pour don excède 100 % du revenu de Marvin pour l'année en cause, l'excédent pourra être reporté à l'année précédente, et la limite de 100 % s'appliquera également au revenu de cette année-là.

› **Don du contrat.** Nancy Helm, 75 ans, avait presque oublié son contrat entièrement payé de 50 000 \$ jusqu'à ce qu'elle pense à établir une dotation auprès d'un organisme de bienfaisance enregistré à la mémoire de son mari. Elle compte sur ses autres placements pour lui assurer un revenu, mais le contrat d'assurance fait un don idéal.

Comme elle désigne l'organisme de bienfaisance enregistré comme bénéficiaire et propriétaire du contrat, son don est irrévocable. Elle reçoit un reçu pour don dont la somme correspond à la juste valeur marchande du contrat et qui lui permet de demander une déduction correspondant à au plus 75 % de son revenu (l'excédent peut être reporté dans les cinq années suivantes). Le contrat de Nancy est payé, mais s'il ne l'était pas et qu'elle devait



encore verser des primes, elle recevrait aussi des reçus pour don à l'égard de ces versements.

› **Don d'un nouveau contrat.** Ralph Swanson, qui est au milieu de la quarantaine, aimerait faire un don important à un organisme de bienfaisance enregistré. Il n'a ni contrat en vigueur ni biens à donner, mais comme il a un revenu discrétionnaire, il souscrit un contrat de 100 000 \$ dont l'organisme de bienfaisance enregistré est propriétaire et bénéficiaire et qu'il règle en dix paiements annuels de 2 473 \$ chacun. Il reçoit un reçu pour don à l'égard de chaque paiement, et dans l'hypothèse où le crédit d'impôt fédéral et provincial combiné est de 40 %, il réalise une économie d'impôt annuelle de 989 \$. Par conséquent, le « coût net » de chaque prime pour Ralph est de 1 484 \$, et le don de 100 000 \$ qui sera fait ultérieurement n'aura coûté que 14 840 \$.

Il existe également d'autres façons d'utiliser l'assurance vie pour faire un don de bienfaisance important.

› **Utilisation d'une assurance vie pour remplacer des actifs patrimoniaux.** Marva et George Weiss, qui ont 60 ans, veulent faire un don de 100 000 \$ à un organisme de bienfaisance enregistré sans réduire l'héritage de leurs enfants. Dans l'hypothèse où le crédit d'impôt est de 40 %, le don leur permettra de réaliser des économies d'impôt de 40 000 \$ sur une période de quelques années. Ils prévoient donc affecter une partie de cette somme à la souscription d'un contrat « payable au second décès » qui ajoutera 100 000 \$ à leur patrimoine au décès du conjoint survivant.

› **Utilisation d'une rente pour faire don d'une assurance vie.** Maurice Laurent, 68 ans, dont le revenu se situe dans la tranche d'imposition combinée de 40 %, a des placements en obligations et en certificats de placement garanti de 100 000 \$, dont il tire un revenu mensuel après impôt de 200 \$. Il utilise cet actif pour acheter une rente prescrite qui lui procure un revenu après impôt de 655 \$ par mois. Puis tous les mois, il prélève 335 \$ sur ce revenu accru pour payer les primes d'un contrat d'assurance vie de 100 000 \$ souscrit au nom d'un organisme de bienfaisance enregistré. Il reçoit un reçu pour don à l'égard de chaque paiement de prime. Le produit de l'assurance payable au décès de Maurice constituera son don à l'organisme de bienfaisance.

Voilà quelques exemples, parmi d'autres, dans lesquels l'assurance vie contribue à la réalisation des objectifs personnels et philanthropiques. ■

projet 34

projet 96

projet 174

projet 12

Fondation
David Suzuki

projet 93

projet 84

projet 28

Dans le cadre du Projet Eau Bleue RBC, la Fondation David Suzuki (FDS) a créé le programme Le Saint-Laurent, notre fleuve vivant, dont le but est de développer une meilleure compréhension de notre relation d'interdépendance avec le fleuve St-Laurent au Québec. Avec des stratégies novatrices faisant intervenir la sensibilisation par les pairs, les médias traditionnels, les réseaux sociaux et la mobilisation des collectivités locales, la Fondation travaille afin d'améliorer la santé des écosystèmes et des populations riveraines de la région et souhaite également mobiliser les citoyens afin qu'ils mettent en œuvre des pratiques durables d'utilisation de l'eau.

Aider à construire un avenir meilleur.

www.rbc.com/eaubleue



Projet
Eau bleue
RBC^{MC}

Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc.*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc., RBC Gestion mondiale d'actifs Inc., la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leur société affiliée, Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Chacune de ces sociétés, FIRI et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. * Membre-Fonds canadien de protection des épargnants.

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 Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc., la Division Clientèle privée de RBC Gestion mondiale d'actifs Inc., 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 Dominion valeurs mobilières Inc.

Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (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 RBC Dominion valeurs mobilières Inc., FIRI, la Société Trust Royal du Canada ou la Compagnie Trust Royal. Les services de succession et de fiducie sont offerts par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Les produits d'assurance sont fournis par SF RBC GP, filiale de RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

Les stratégies, les conseils et le contenu technique figurant dans cette publication sont fournis à titre d'information et visent à aider nos clients en leur fournissant des renseignements que nous croyons exacts et complets, mais ni les sociétés, ni FIRI, ni la Banque Royale du Canada ou ses sociétés affiliées, ni toute autre personne ne peuvent garantir qu'ils sont exacts et complets. Cette publication ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprétée comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en œuvre une stratégie. Ainsi, leur situation particulière sera prise en considération comme il se doit et les décisions prises seront fondées sur la plus récente information qui soit. Les taux d'intérêt, l'évolution du marché, le régime fiscal et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Les renseignements ne constituent pas des conseils en placement et ne doivent être utilisés qu'après discussion avec votre conseiller RBC. Si un produit ou un service particulier n'est pas disponible auprès de l'une des sociétés, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Ni les sociétés, ni FIRI, ni la Banque Royale du Canada ou ses sociétés affiliées, ni toute autre personne n'assument quelque responsabilité que ce soit quant à toute perte directe ou indirecte découlant de l'utilisation de ce rapport ou des renseignements qu'il contient.

© 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. © 2011 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés. Imprimé au Canada. #93607 – 11/2011



Tout un patrimoine à partager qui prend vie sous vos yeux.

À RBC Gestion de patrimoine[®], vous êtes entouré de plus de 2 000 professionnels reconnus dans chaque discipline clé : gestion de placements, planification des propriétaires d'entreprise, crédit et assurance, et bien plus encore. Notre passion : l'avenir, tel que vous le voyez. Notre engagement : exploiter notre vaste patrimoine d'expertise afin de protéger le fruit de votre labeur votre vie durant et au-delà. Cette façon de faire et de penser nous a propulsés parmi les dix premiers gestionnaires de patrimoine du monde entier*. Renseignez-vous au www.rbcgestiondepatrioine.com/canada.html.

Tout un patrimoine à partager.

Dominion valeurs mobilières | PH&N Services-conseils en placements | Successions et fiducies | Gestion privée



RBC Gestion de patrimoine

*Classement Global Private Banking KPI Benchmark 2011 de Scorpio Partnership. ® / ^{MC} Marque(s) de commerce de la Banque Royale du Canada, utilisée(s) sous licence. Les services présentés ci-dessus sont offerts par la Banque Royale du Canada ou par ses sociétés affiliées.