

# PERSPECTIVES

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

## LA CRÉATION DE VOTRE HÉRITAGE

- Quand devez vous modifier votre testament?
- Pourquoi la planification successorale est différente pour les familles recomposées?
- Donner aux organismes de bienfaisance tout en réalisant des économies d'impôt
- La différence entre les dons de bienfaisance et la philanthropie



# BILLET DU CHEF DE LA DIRECTION



La saison automnale est à nos portes, et plusieurs personnes profitent de l'occasion pour se préparer à l'année qui vient. Vous trouverez dans notre tout dernier numéro des articles qui mettent en valeur des stratégies de gestion de patrimoine pouvant vous aider à planifier selon vos priorités et celles de votre famille.

Pour établir un plan de dons de bienfaisance à long terme, vous devez absolument prendre en considération l'héritage que vous désirez bâtir et déterminer si vos habitudes en matière de don peuvent devenir un plan philanthropique qui vous permettra d'exprimer vos valeurs, vos croyances et vos objectifs. Le présent numéro de Perspectives comprend deux articles qui mettent l'accent sur la planification de dons de bienfaisance. L'un examine l'aide que peut apporter l'établissement d'un plan philanthropique aux personnes et aux familles pour assurer que leurs dons continuent de refléter leur vision; l'autre étudie la manière dont l'assurance vie incorporée dans une stratégie de dons de bienfaisance peut vous aider à atteindre vos objectifs philanthropiques d'une façon fiscalement plus avantageuse.

La tenue à jour de votre plan successoral et des révisions régulières de ce dernier vous sont également d'une aide considérable en contribuant à garantir que vos objectifs à long terme soient atteints. Les articles sur la planification successorale dans ce numéro permettent de saisir l'incidence sur votre testament des changements de vie importants, tels qu'un mariage, un divorce, des changements de la situation financière, etc., et examinent les considérations en matière de planification successorale propres aux familles recomposées.

Pour terminer, ce numéro de Perspectives attire également l'attention sur les occasions de planification fiscale en matière de dons de bienfaisance aux États-Unis possiblement importantes et limitées dans le temps qui sont offertes aux Américains, sur les principales idées fausses au sujet du vol d'identité, sur la planification d'entreprise à long terme et sur les considérations en matière de gestion de placement de fin d'année pour garantir que votre portefeuille soit bien positionné lorsque viendra le prochain cycle de croissance.

Comme toujours, je vous invite à communiquer avec votre conseiller de RBC Gestion de patrimoine pour discuter des stratégies présentées dans ce numéro et pour savoir dans quelle mesure ces dernières peuvent vous aider à atteindre vos objectifs en matière de planification de gestion de patrimoine.

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



RBC Gestion de patrimoine

**Volume 2, numéro 1**

Publication de Services de gestion de patrimoine RBC

<http://www.rbcgestiondepatrioine.com/canada.html>

Des questions ou des commentaires ?

Envoyez un courriel à [perspectives@rbc.com](mailto:perspectives@rbc.com)

## TABLE DES MATIÈRES

- 3 **Quand doit-on examiner son testament ou son plan successoral ?**
- 6 **Expiration prochaine d'une importante occasion de planification de l'impôt sur les dons pour les Américains**
- 10 **Philanthropie – Quel sera votre héritage ?**
- 16 **Stratégie d'achat de police d'assurance vie aux fins de dons à un organisme de bienfaisance**
- 20 **L'évolution de la diversification**
- 26 **Planification opérationnelle à long terme**
- 32 **Planification successorale pour les familles recomposées...  
Comment aborder la question des nouveaux départs ?**
- 36 **Gestion de portefeuilles de fin d'année**
- 40 **Protégez-vous contre l'usurpation d'identité**





# QUAND DOIT-ON EXAMINER SON TESTAMENT OU SON PLAN SUCCESSORAL ?

Nous savons tous qu'il est important de faire un bilan de santé périodique chez son médecin ou de soumettre régulièrement son auto à une vérification mécanique, mais à quand remonte la dernière fois où vous avez jeté un coup d'œil à votre testament ou à votre plan successoral ? Est-il temps de l'examiner ? Des changements nécessitant la mise à jour de votre testament ou de votre plan successoral sont-ils survenus récemment dans votre vie ? La plupart des professionnels du droit recommandent d'examiner son plan successoral tous les trois ou cinq ans ou lorsqu'un événement majeur de la vie se produit. Un événement de la vie désigne tout changement important qui survient dans la vie, entre autres un mariage, un divorce, la naissance d'un enfant, le décès du conjoint et le changement de la situation financière.

## CHOIX D'UN CONJOINT OU D'UN COMPAGNON DE VIE

Sauf indication contraire expresse dans le testament, dans de nombreuses juridictions, le mariage annule tout testament établi par l'un ou l'autre des conjoints avant leur union. De plus, plusieurs couples décident de désigner le nouveau conjoint ou le nouveau compagnon de vie à titre de bénéficiaire de la succession. Le changement de bénéficiaire doit être indiqué dans le testament et le plan successoral, y compris les comptes bancaires et les comptes de placement, les régimes de retraite, les REER, les FERR ou les CELL, les titres de propriété et les contrats d'assurance. On pense souvent à tort que les économies et les autres biens sont légués d'office au conjoint survivant en cas de décès de l'autre membre du couple. Si cette dernière volonté n'est pas consignée dans un testament valable ou si le testament ne peut être trouvé, le décès est considéré comme étant « intestat » et la succession est administrée suivant la législation en matière de succession « ab intestat » de la province ou du territoire de résidence du conjoint décédé.

En outre, l'un des conjoints souhaite souvent donner à l'autre, et réciproquement, une « procuration relative aux biens » et une « procuration relative aux soins personnels ». Ils doivent donc modifier leurs documents en conséquence s'ils avaient désigné auparavant d'autres mandataires. Selon la province ou le territoire où vous vivez, d'autres directives en matière de soins de santé existent peut-être. Par exemple, si vous vivez au Québec, vous devez établir un mandat plutôt qu'une procuration.

## ÉLEVER UNE FAMILLE

Chaque parent devrait avoir pour priorité de désigner dans son testament des tuteurs qui prendront soin de ses enfants mineurs dans l'éventualité où l'autre parent et lui décéderaient. Bien que le choix d'un tuteur puisse comporter une forte charge émotive, cette décision doit être prise dans l'intérêt des enfants. Le tribunal considérera aussi l'intérêt des enfants lorsqu'une demande d'approbation du choix du tuteur et de désignation officielle de celui-ci lui sera présentée. Non seulement faut-il désigner un tuteur à l'égard du premier enfant, mais il est aussi important de mettre à jour le testament à la naissance des membres suivants de la famille.

La naissance d'un enfant amène aussi les parents à se demander de quelle façon leurs enfants s'en tireraient sur le plan financier s'il leur arrivait quelque chose. Les assurances vie et invalidité peuvent constituer les pierres d'assise de votre plan successoral. À mesure que votre famille grandit, votre couverture d'assurance devrait être revue.



## CINQUANTAINE, REVENU MAXIMAL ET CHANGEMENT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

En général, il est bon de revoir son testament et son plan successoral autour de la cinquantaine. Songez à la situation financière dans laquelle vous laisseriez votre famille si vous mouriez, étiez gravement blessé ou trop malade pour prendre des décisions. De plus, lorsque votre situation financière change, il doit en aller de même pour votre plan successoral. Ainsi, si votre valeur nette a nettement augmenté depuis la rédaction initiale de votre testament ou de votre plan successoral, il est possible que des nouvelles possibilités que vous n'avez pas précédemment, comme d'autres stratégies de planification fiscale, s'offrent maintenant à vous.

## PERSONNE À CHARGE OU BÉNÉFICIAIRE HANDICAPÉ

Les parents d'un enfant handicapé doivent prendre des dispositions qui conviennent à sa situation dans leur testament. Il est important de consulter un conseiller juridique et de comprendre l'interaction entre les prestations de l'État et les lois concernant la disposition des biens après un décès. Par exemple, une fiducie ou un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI) peuvent être des options de planification successorale qui conviennent dans cette situation. Une fiducie permet à une personne (le fiduciaire) de détenir des biens au bénéfice d'une autre personne (le bénéficiaire). Un REEI est un compte à imposition différée, semblable à un régime enregistré d'épargne-études (REEE), auquel toute personne, notamment les membres de la famille et les amis, peuvent verser des cotisations.

## DIVORCE

Il est très important de savoir que contrairement au mariage, qui annule les testaments antérieurs, la séparation et le divorce n'annulent pas un testament existant. Les conjoints séparés ou divorcés devraient donc rédiger de nouveaux testaments s'ils ne veulent pas laisser un héritage à leur ex-conjoint. Il en va de même pour les documents de procuration et les désignations de bénéficiaire en vigueur, par exemple les désignations au titre d'un REER ou d'un FERR, ou d'un contrat d'assurance. Il est crucial pour les ex-conjoints de mettre à jour leurs documents si des enfants sont nés de leur union. Chacun des conjoints doit indiquer dans son testament ses volontés relatives aux soins et au soutien des enfants dans l'éventualité de son décès.

## DÉMARRAGE, ACHAT OU VENTE D'UNE ENTREPRISE

Si vous vendez une entreprise dont il est question dans votre testament, il est temps de le mettre à jour. De même, si vous achetez ou démarrez une entreprise, vous devriez examiner votre plan successoral en ce qui a trait à votre situation personnelle et à celle de votre entreprise. Vous devriez notamment vous poser les questions suivantes : qui prendrait la relève si quelque chose vous arrivait ? Des associés achèteront-ils vos actions et, le cas échéant, qui recevra le produit ? Quelles seront les incidences fiscales ?

## RETRAITE

Les objectifs de votre plan successoral et les besoins qu'il devra combler peuvent évoluer lorsque vous approchez de la retraite, selon votre situation personnelle et celle des membres de votre famille. Le moment est tout indiqué pour examiner votre plan successoral et votre testament et vérifier qu'ils répondent à vos besoins et sont conformes à vos volontés. Sont-ils à jour ? Existe-t-il des moyens de réduire les coûts qu'entraînera votre décès, par exemple l'impôt et les frais d'homologation ? Vos désignations de bénéficiaire sont-elles à jour ?

## DÉCÈS DU COMPAGNON DE VIE

Habituellement, il est aussi nécessaire de mettre à jour son testament et ses outils de planification successorale au décès de son conjoint ou de son compagnon de vie. Si vous aviez désigné votre conjoint décédé à titre de liquidateur (au Québec ; exécuteur testamentaire, hors Québec) ou de bénéficiaire de votre succession, d'un contrat d'assurance ou de régimes de retraite, il vous faudra aussi modifier ces documents. Si vous avez des enfants mineurs, vous devriez aussi réexaminer le choix du tuteur.

## DÉCÈS DU LIQUIDATEUR OU D'UN BÉNÉFICIAIRE

Si le liquidateur que vous avez désigné décède, vous devriez modifier votre testament dès que possible pour disposer d'un liquidateur principal et d'un liquidateur suppléant. Par ailleurs, si le liquidateur que vous avez désigné quitte la province où vous résidez ou le Canada, vous devriez en désigner un autre, car dans certains territoires, le liquidateur qui est à l'étranger peut être tenu de fournir une garantie, sous la forme exigée, avant d'être officiellement autorisé à administrer une succession dans un autre territoire que celui où il réside. De même, si l'un ou plusieurs des bénéficiaires que vous avez désignés décèdent, il vous faudra nommer, dans votre testament et tout autre document, d'autres bénéficiaires principaux et bénéficiaires remplaçants, au besoin, de la totalité de votre succession.



#### ACQUISITION DE BIENS ÉTRANGERS

Il faut prendre de nombreux éléments en considération à l'achat d'un bien étranger et tenir compte des conséquences de cet achat pour sa succession. Ainsi, il vous faut déterminer si le testament et la procuration que vous avez établis au Canada sont valables dans le territoire où le bien est situé. Vous devrez peut-être rédiger un second testament. De plus, votre succession pourrait faire l'objet d'une double imposition à votre décès. Consultez un conseiller juridique ou fiscal pour connaître les conséquences éventuelles d'un tel achat.

#### CHANGEMENT DE PROVINCE OU DE PAYS DE RÉSIDENCE

Chaque territoire possède des lois et des exigences distinctes en ce qui a trait aux testaments et aux plans successoraux. N'oubliez pas de consulter votre conseiller juridique et fiscal pour vérifier que ceux-ci sont toujours valables lorsque vous déménagez. En plus d'obtenir la confirmation que les stipulations de votre testament demeurent exécutoires, vous devriez confirmer que votre choix de liquidateur et de fiduciaire, le cas échéant, est valable dans votre nouvelle province ou votre nouveau pays de résidence. Le même conseil vaut pour les mandats.

#### MODIFICATIONS APPORTÉES À LA LÉGISLATION

Outre les changements relatifs à la vie privée qui peuvent avoir des incidences sur le testament et le plan successoral, il importe de se tenir au fait de toute modification de la législation pouvant toucher la planification successorale. Comme les lois fédérales et provinciales peuvent avoir des effets importants sur la planification successorale et l'imposition, il est important que vous consultiez un conseiller juridique et fiscal pour connaître les conséquences de toute modification législative sur votre situation personnelle.

Comme on pouvait s'y attendre, lorsque les gens ont la joie ou le chagrin de connaître l'un des changements susmentionnés dans leur vie, l'examen de leur testament et de leur plan successoral ne figure probablement pas parmi leurs priorités. Toutefois, le plus tôt ils s'y attelleront sera le mieux, et moins il y aura de risque que des problèmes plus importants occasionnés par un testament ou plan successoral qui n'est pas à jour se présentent dans l'avenir.





# EXPIRATION PROCHAINE D'UNE IMPORTANTE OCCASION DE PLANIFICATION DE L'IMPÔT SUR LES DONS POUR LES AMÉRICAINS

Les Américains qui vivent au Canada ou partout ailleurs dans le monde peuvent, sous réserve de limites, transférer en franchise d'impôt une bonne partie de leur actif patrimonial à leur famille avant l'expiration de la législation fiscale actuelle américaine le 31 décembre 2012.

Salvatore De Cillis, conseiller en planification financière, Services de gestion de patrimoine RBC, explique que « bien que bon nombre d'Américains soient au courant de l'exemption d'impôt successoral américain de 5,12 millions \$ US qui expire à la fin de l'année et qui pourrait leur permettre de réduire ou d'éliminer l'impôt successoral américain advenant leur décès en 2012, plusieurs ne réalisent pas que d'autres exemptions semblables arrivent aussi à échéance à la fin de l'année et leur permettent présentement d'effectuer de leur vivant des dons libres d'impôt de façon à réduire leurs actifs et possiblement diminuer ou même éliminer l'impôt successoral américain futur. »

L'impôt sur les dons est perçu lorsque de votre vivant vous faites des dons imposables à toute personne autre qu'un conjoint citoyen des États-Unis et que la valeur cumulative desdits dons imposables dépasse l'exemption à vie de l'impôt sur les dons admissible. Pour 2012, chaque Américain a droit à une exemption à vie de l'impôt sur les dons de 5,12 millions \$ US.

Les Américains ont aussi le droit de faire chaque année de petits dons non imposables jusqu'à concurrence du montant des exclusions annuelles établi pour l'année où ont été effectués les dons. Pour 2012 par exemple, vous avez droit à une exclusion annuelle de 13 000 \$ US pour les dons effectués à toute personne, et de 139 000 \$ US pour les dons à un conjoint qui n'est pas citoyen des États-Unis. Les dons qui excèdent ces limites annuelles sont imposables. Vous pouvez toutefois choisir d'utiliser votre exemption à vie et éliminer l'impôt sur les dons imposables effectués durant votre vie si leur montant ne dépasse pas celui de l'exemption. Les dons imposables sont assujettis à des taux d'imposition progressifs. Le taux d'imposition maximal applicable en 2012 aux dons imposables excédant votre exemption à vie de l'impôt sur les dons est de 35 %.

Ce n'est pas la première fois que des lois fiscales américaines sur le transfert de biens ont été édictées et assorties d'une date d'expiration. Les lois fiscales actuelles ont prolongé les modifications radicales des lois fiscales américaines adoptées en 2001 et en 2003 sous l'administration Bush qui ont expiré le 31 décembre 2010. Ces réductions d'impôt ont graduellement

diminué le taux maximal de l'impôt américain sur les successions et les dons en le faisant passer de 55 % en 2001 à 45 % en 2009, et le montant des exemptions de l'impôt successoral est passé d'environ 1 million \$ US en 2001 à 3,5 millions \$ US en 2009. L'exemption de l'impôt américain sur les dons a augmenté à 1 million \$ US en 2002, mais est demeurée inchangée jusqu'en 2011.

Les lois fiscales américaines actuelles sur les dons et les successions expirent à la fin de 2012, ce qui ramènera les exemptions et les taux maximaux à leurs niveaux de 2001. Si cela se produit, les exemptions fiscales en matière de successions et de dons retomberont à 1 million \$ US et le taux de l'impôt sur les dons ou les legs passera de 35 % à 55 %. Cela veut dire qu'un Américain qui décède en 2012 ou qui fait un don important en 2012 pourrait n'avoir aucun impôt américain successoral ou sur les dons à payer ; mais si le même don ou legs est effectué en 2013, cela pourrait donner lieu à un important impôt successoral ou à une obligation fiscale sur les dons aux États-Unis. Les Américains qui ont déjà été exposés aux impôts américains en matière de transfert de biens en 2012 pourraient voir augmenter davantage leur exposition en 2013.

Salvatore indique aussi que « les Américains fortunés pourraient consulter leur spécialiste en fiscalité transfrontalière avant le 31 décembre 2012 afin de considérer l'option envisager de faire un don important en 2012 pour tirer avantage de l'exemption à vie de l'impôt sur les dons et des bas taux d'imposition, puisque personne ne sait réellement si le gouvernement américain décidera de prolonger la législation. Vu l'état actuel de l'économie des États-Unis, il est très peu probable que les Américains se voient encore offrir les mêmes exemptions fiscales inhabituellement élevées pour les successions et les dons.

Les Américains ont la possibilité de transférer 5,12 millions \$ US à un conjoint non américain, à un enfant, à un petit-enfant ou à une fiducie et ne payer aucun impôt américain sur les dons. Deux personnes mariées, toutes deux Américaines, peuvent avoir recours à la stratégie de « partage des dons » ; un des conjoints effectue la totalité du don de 10,24 millions \$ US, mais chacun



des conjoints déclare à parts égales le don imposable et peut se prévaloir de son exemption à vie de l'impôt sur les dons pour éliminer l'impôt relatif au don.

Comme l'explique Salvatore, il peut y avoir des avantages à tirer profit des exemptions de l'impôt sur les dons en 2012. « Un don fait en 2012 peut diminuer l'exposition au risque relié à vos futurs droits successoraux aux États-Unis, en réduisant la valeur de vos actifs du montant du don, de toute plus-value postérieure réalisée sur le don et du revenu tiré d'un réinvestissement. Ce don peut représenter ce qui pourrait être une occasion unique de transférer une partie importante de votre patrimoine à des enfants ou à d'autres bénéficiaires sans incidence fiscale, et d'accomplir une planification multigénérationnelle. »

Cela dit, les Américains devraient connaître les éventuels problèmes pouvant découler de certains dons imposables. En vertu des règles fiscales actuelles, la valeur de certains dons imposables pourrait être ajoutée à la valeur brute de la succession du donateur si les dons en question ont été effectués dans les trois ans précédant le décès du donateur. Cette règle empêche le don d'actifs de personnes à leurs descendants ou à d'autres parties en cas de décès imminent pour éviter de payer des droits successoraux. La règle ne s'applique pas à tous les actifs ayant fait l'objet d'un don ou d'un transfert au cours de ladite période de trois ans, mais vise principalement les polices d'assurance ou des actifs à l'égard desquels le défunt conserve un intérêt.

Les Américains devraient prendre en considération la possibilité d'une « récupération » des dons transférés en franchise d'impôt. D'après le libellé de la législation actuelle relative au calcul de l'impôt américain sur les successions, bon nombre de professionnels spécialisés dans la fiscalité transfrontalière suggère qu'une partie des dons transférés en franchise d'impôt à l'aide de l'exemption à vie de l'impôt américain sur les dons pourrait devoir être remboursée à titre d'impôt successoral, si le montant du total des dons effectués à vie excède le montant de l'exemption à vie de l'impôt sur les dons en vigueur l'année du décès.

Salvatore explique que « même s'il existe un risque de récupération, plusieurs fiscalistes transfrontaliers s'entendent pour dire que les Américains doivent encore songer à mettre en place des stratégies

spécifiques et appropriées en matière de planification de l'impôt sur les dons puisque, même dans l'hypothèse d'une récupération, tout revenu généré par le don et toute plus-value réalisée sur le bien donné entre la date de la donation et la date de décès du donateur pourraient ne pas être assujettis à l'impôt successoral. » Les Américains devraient consulter leur spécialiste en fiscalité transfrontalière pour tout conseil.

Il faut également noter que deux problèmes peuvent survenir lorsqu'on donne des biens dont la valeur s'est appréciée plutôt que de l'argent. Premièrement, pour les besoins de l'impôt américain, le bénéficiaire du don reçoit le coût de base rajusté du donateur. Il ou elle ne reçoit pas de coût de base rajusté, augmenté de la juste valeur marchande, comme cela aurait été le cas si le transfert du bien avait été effectué à votre décès. Cela veut dire qu'advenant la vente du bien, le bénéficiaire du don devra payer plus d'impôt sur le revenu américain qui pourrait être considéré comme la portion du « remboursement » de l'impôt successoral américain. Deuxièmement, pour ce qui est des Américains qui résident au Canada, il sera question d'une disposition réputée, à l'endroit du donateur, qui déclenchera immédiatement l'impôt sur le revenu canadien sur tous les gains en capital accumulés lorsque le bien qui s'est apprécié est transféré à toute personne autre qu'un conjoint. Lorsqu'un bénéficiaire vend donc le bien qui lui a été donné, il y a un risque de double imposition puisqu'il aura à payer l'impôt sur le revenu américain sur le même gain en capital auquel le donateur avait été antérieurement assujetti à l'impôt au Canada.

Les professionnels spécialisés dans la fiscalité transfrontalière peuvent proposer des stratégies afin d'éviter ces problèmes. Une de ces stratégies pourrait être de vendre le bien en premier, déclenchant ainsi l'impôt canadien sur les gains en capital, avant de faire don du produit de la vente. Les taux d'imposition du revenu canadiens et américains applicables aux gains en capital sont habituellement beaucoup plus faibles que les taux d'impôt américain sur les successions ; il est donc possible de réaliser d'importantes économies d'impôt en effectuant des dons de biens dont la valeur s'est appréciée.

Si vous faites don d'actifs à des enfants, à des petits-enfants mineurs ou à un conjoint, il vous faut aussi tenir compte des règles canadiennes en matière d'attribution du revenu. Les règles d'attribution du revenu s'appliquent au revenu de placement ou aux gains en capital réalisés par les actifs donnés, entre les mains du donateur.

Pourquoi donc est-ce que chaque Américain fortuné ne profiterait pas de l'occasion pour effectuer des dons importants à des membres de sa famille ? Une des raisons peut être leur degré d'aisance. L'idée de faire de gros dons ou de céder le contrôle d'une portion importante de leur patrimoine à d'autres personnes peut mettre mal à l'aise les Américains. Ils pourraient craindre d'exposer leurs actifs à des dépenses non contrôlées, aux réclamations d'éventuels créanciers et à des litiges conjugaux. Si le membre de leur famille est aussi Américain, les actifs pourraient continuer d'être exposés à l'impôt successoral américain entre les mains du membre de la famille.

Salvatore recommande aux Américains fortunés de songer aux mérites des dons libres d'impôt à une fiducie entre vifs multigénérationnelle discrétionnaire. « Une fiducie multigénérationnelle peut fournir un revenu et un soutien aux membres de la famille (conjoint, enfants et même petits-enfants) pendant des générations. Elle peut aussi protéger les bénéficiaires (dans le cas où la cotisation initiale et toute plus-value réalisée sur les actifs reste au sein de la fiducie) de l'impôt successoral américain, des frais d'homologation et des retards liés à l'administration de la succession. Et comme les fonds sont détenus en fiducie, cela évite que les bénéficiaires les dépensent comme bon leur semble, et ils peuvent potentiellement être protégés des créanciers et des litiges conjugaux en cas de divorce. » Il est cependant essentiel que la fiducie multigénérationnelle soit constituée dans les règles de l'art par un avocat ou un comptable qualifié en droit successoral. Veuillez consulter votre conseiller légal avant de mettre en place toute stratégie de protection contre les créanciers.

Étant donné les niveaux actuellement élevés des exemptions, les Américains qui ont en place des plans successoraux prévoyant le transfert d'actifs dans une fiducie testamentaire à l'abri de l'impôt à leur décès devraient vérifier s'il leur est plus souhaitable de financer plutôt une fiducie entre vifs multigénérationnelle. La prévision d'une fiducie testamentaire à l'abri de l'impôt dans un testament permet au défunt d'effectuer le transfert d'un montant, à concurrence de la limite de l'exemption d'impôt successoral américain applicable l'année du décès, et de le mettre à l'abri dudit impôt (pour le défunt et les bénéficiaires) dans la fiducie. Le financement d'une fiducie multigénérationnelle vous offre la même protection et vous permet actuellement de transférer un plus gros montant en franchise d'impôt (5,12 millions \$ US en 2012) tout en protégeant le capital et toute plus-value postérieure de l'impôt successoral américain. Il est possible qu'après 2012, vous ne puissiez financer une fiducie testamentaire à l'abri de l'impôt qu'en effectuant un transfert libre d'impôt de 1 million \$ US seulement.

Les Américains qui souscrivent une assurance vie au moyen d'une fiducie d'assurance vie irrévocable (FAVI) ou d'un transfert d'une police d'assurance vie existante dans une FAVI peuvent utiliser une fiducie multigénérationnelle pour réduire davantage leur exposition à l'impôt successoral américain. Cela s'explique par le fait que la prestation-décès de la police d'assurance vie détenue par une FAVI, plutôt que par le défunt, n'est pas assujettie à l'impôt successoral américain.

Si vous structurez une FAVI comme une fiducie multigénérationnelle (ou une FAVI multigénérationnelle), il vous sera possible de laisser un héritage non seulement à votre conjoint et à vos enfants, mais aussi à vos petits-enfants et encore mieux à vos arrière-petits-enfants. Cela est possible, car les fonds peuvent continuer de croître dans la fiducie et n'être jamais assujettis à l'impôt successoral américain. Mais si le donateur décède dans les trois ans suivant un tel transfert, le produit versé dans la FAVI pourrait être considéré comme faisant partie de la succession du donateur et être assujetti à l'impôt successoral américain.

Les Américains pourraient songer à tirer profit des grosses exemptions et effectuer en 2012 des transferts libres d'impôt pour financer une FAVI multigénérationnelle, mais seulement quand ça vaut la peine de le faire. Salvatore explique que « lorsqu'une FAVI est utilisée dans le but de potentiellement réduire ou éviter votre exposition à l'impôt successoral, vous devriez aussi considérer le fait que vous n'aurez pas accès à la valeur de rachat de la police détenue en fiducie ou ne pourrez pas emprunter sur celle-ci. Les Américains intéressés par ce type de planification devraient s'assurer qu'ils n'auront pas besoin d'effectuer des retraits de la valeur de rachat de leur police d'assurance de leur vivant à des fins de placement ou de retraite, et que leurs bénéficiaires ne s'en serviront qu'après leur décès. »

Les Américains qui vivent au Canada devraient noter que le transfert d'une police d'assurance vie existante dans une FAVI peut entraîner une disposition présumée aux fins de l'impôt canadien sur le revenu et donner immédiatement lieu à une obligation fiscale canadienne. De plus, si la FAVI est établie en dehors du Canada, la fiducie peut être assujettie à la loi fiscale canadienne en vertu des règles proposées régissant les fiducies non canadiennes.

Il ne reste plus beaucoup de temps aux Américains pour tirer avantage de cette occasion d'effectuer d'importants dons libres d'impôt et de réduire l'impôt successoral américain auquel ils pourraient être assujettis, eux et leur famille ; ils devraient par conséquent demander l'avis de leur conseiller fiscal et/ou de leur conseiller juridique avant la fin de l'année pour déterminer la pertinence des possibilités mentionnées dans le présent article en fonction de leurs besoins.

*Une fiducie multigénérationnelle peut fournir un revenu et un soutien aux membres de la famille (conjoint, enfants et même petits-enfants) pendant des générations.*



*Certains donateurs souhaitent faire des dons susceptibles d'être porteurs de changements.*



# PHILANTHROPIE

## QUEL SERA VOTRE HÉRITAGE ?

Les dons de bienfaisance sont-ils importants pour vous et votre famille ? Pour de nombreuses familles fortunées, ils sont une valeur essentielle, mais quelle est la différence entre la philanthropie et les dons de bienfaisance ?

Nombre d'entre nous faisons des dons de bienfaisance. Nous le faisons régulièrement en appuyant chaque année une œuvre de bienfaisance qui nous tient à cœur, ou plus spontanément en venant en aide aux victimes de catastrophes. Parfois, nous le faisons simplement en versant un don à plusieurs organismes de bienfaisance durant le temps des Fêtes. La philanthropie est plus stratégique. Elle consiste à créer un plan à long terme pour les dons de bienfaisance, à établir les objectifs d'une personne ou d'une famille, et à travailler à faire de ces idéaux une réalité. Le plan peut être très personnalisé et refléter les convictions, croyances et valeurs du donateur. Cela implique un processus de gouvernance, un suivi et une évaluation, et nécessite bien souvent un engagement important des participants pour assurer la réalisation du plan.

Les dons de bienfaisance prennent plusieurs formes. Il peut s'agir de dons de titres, d'actifs immobiliers, d'œuvres d'art, du produit d'une assurance vie, de rentes et même d'actions de sociétés privées. La raison pour laquelle vous faites des dons vous est propre et peut témoigner de qui vous êtes, mais peu importe votre motivation, vos dons devraient être adaptés à votre situation unique. Les personnes et les familles qui s'engagent dans la philanthropie ont l'occasion d'exprimer leurs valeurs et leurs objectifs de bienfaisance de façon structurée.

Au cours des dernières années, les règles fiscales relatives aux dons de bienfaisance sont devenues de plus en plus généreuses et flexibles, et prévoient des mesures incitatives pour encourager les Canadiens à donner aux organismes de bienfaisance. Quand on y réfléchit bien, les dons de bienfaisance sont susceptibles de profiter à la fois au donateur et au bénéficiaire. Vous obtenez un instrument qui vous permet d'appuyer les causes qui vous tiennent à cœur et c'est la société dans son ensemble qui en bénéficie. Si vous envisagez de faire des dons importants, communiquez avec votre fiscaliste et votre conseiller juridique pour discuter des diverses options qui vous sont offertes et de leurs répercussions sur votre planification fiscale, financière et successorale.

## POURQUOI FAITES-VOUS DES DONNS ?

Qu'est-ce qui vous motive à redonner à la communauté ? Il se peut que des événements personnels aient influé sur vous ou des membres de votre famille, aidant à modeler vos intentions philanthropiques. Dans certains cas, c'est le sens de la responsabilité sociale qui incite les gens à donner. Mais peu importe votre raison, elle pourrait continuer d'évoluer avec le temps et vous pourriez vouloir bâtir un plan suffisamment flexible pour vous assurer que vos dons continueront de refléter votre motivation.

De nombreuses familles à valeur nette élevée établissent un énoncé de mission. Si votre famille en a un, les dons de bienfaisance en font-ils partie ? La philanthropie peut témoigner des valeurs de votre famille, mais avez-vous songé à ce que vous aimeriez que vos dons accomplissent ? Votre objectif est-il d'éduquer et d'informer ? Pour les familles qui occupent une place importante dans leur communauté, il est parfois important qu'un modèle de dons soit reconnu publiquement. Certains donateurs souhaitent faire des dons susceptibles d'être porteurs de changements. Si vous en avez les moyens, un plan philanthropique judicieusement conçu et bien géré peut avoir un impact réel sur la société.

## CRÉER UN PLAN PHILANTHROPIQUE

Pensez aux dons de bienfaisance que vous avez faits dans le passé. Si vous vous intéressez aux dons de bienfaisance, votre intérêt pourrait-il devenir plus stratégique ? Plusieurs questions se posent, dont les suivantes :

- Quel type d'organismes de bienfaisance voulez-vous appuyer ?
- Compte tenu de votre emploi du temps, combien de temps êtes-vous prêt à consacrer à cette occupation ?
- Souhaitez-vous prendre un engagement à long terme ?

Divers organismes offrent maintenant à leurs clients des conseils spécialisés sur la création et la gestion à long terme d'un plan philanthropique. Poser les questions appropriées est un élément essentiel de ce processus. Certaines personnes qui ont grandi dans un milieu où les dons de bienfaisance occupent une place importante sont familières avec plusieurs de ces concepts. Pour d'autres, cela est nouveau. Les ressources familiales prévoient-elles du temps pour participer personnellement à des activités de bienfaisance, à l'attribution de subventions ou à l'administration ? La compréhension des antécédents d'une personne, des exigences liées à son mode de vie, de ses objectifs et préférences, et de ses habitudes de dons antérieures permet de bâtir un cadre réaliste pour les dons stratégiques futurs.

La crainte de trop donner est l'une des préoccupations que les conseillers observent lors de leurs conversations avec leurs clients. Il peut être difficile d'évaluer l'impact qu'un don élevé ou une série continue de dons peut avoir sur les ressources personnelles, le revenu futur et l'héritage familial. Un plan financier complet, créé avec l'aide de conseillers professionnels, peut vous aider à voir quels seront les effets d'un don, ou d'une structure de dons à plus long terme, sur votre portrait financier. Vous pourrez ainsi mieux déterminer le montant et le moment de vos dons pour vous assurer d'un résultat optimal.

## AVANTAGES FISCAUX DES DONNS DE BIENFAISANCE

Les dons de bienfaisance sont susceptibles de vous valoir un crédit d'impôt. Cela peut signifier des économies d'impôt importantes, selon votre province ou territoire de résidence. Les dons réalisés par le truchement d'une société peuvent donner droit à une déduction fiscale qui réduira le revenu imposable de la société. La valeur de la déduction fiscale variera en fonction du taux d'imposition effectif de la société du donateur. Si vous êtes le propriétaire d'une entreprise constituée en société, veuillez consulter votre fiscaliste au sujet des avantages que confèrent les dons faits par le truchement de votre société.

Songez à évaluer les avantages fiscaux potentiels dont vous pourriez profiter en effectuant vos dons de bienfaisance au moment approprié. Faire des dons de bienfaisance lors de la vente d'une propriété ou d'une entreprise, ou de la levée d'options d'achat d'actions, peut vous aider à réduire l'impôt résultant de ces transactions. Si vous choisissez de donner une partie ou la totalité du produit de la vente d'une entreprise, par exemple, vous pourriez bénéficier d'un crédit d'impôt correspondant à la valeur de votre don, ce qui entraînerait une économie d'impôt importante pour l'année d'imposition dans laquelle vous avez fait le don.<sup>1</sup>

Quand cela est possible, il est profitable d'optimiser les avantages fiscaux de vos dons de bienfaisance. Si vous dépassez la limite de 75 %, par exemple, l'excédent peut être reporté sur cinq ans au maximum. Vous pouvez donc effectuer dès maintenant un don important et avoir droit à la pleine valeur du crédit d'impôt sur une longue période. Un plan financier complet peut fournir un modèle de donation qui assurera l'entière utilisation des crédits d'impôt. L'inclusion dans votre plan successoral de legs à des organismes de bienfaisance peut aussi s'avérer fiscalement avantageuse. Vos liquidateurs pourraient obtenir un crédit d'impôt pour les dons de bienfaisance que vous avez effectués dans l'année de votre décès ou dans votre testament. La limite augmente à 100 % du revenu net pour l'année de votre décès et pour l'année précédente.

<sup>1</sup> Soulignons toutefois qu'il y a des limites et des restrictions aux crédits d'impôt que peuvent générer vos dons de bienfaisance. Habituellement, les personnes ne peuvent demander un crédit d'impôt pour les dons qui excèdent 75 % de leur revenu net annuel. Des restrictions similaires prévues par la loi peuvent s'appliquer aux sociétés donatrices. Dans le cas des dons de biens écosensibles et de biens culturels canadiens, la limite est établie à 100 % du revenu net du contribuable pour l'année.



Votre testament comprend-il une fiducie testamentaire ? Si vous nommez un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire, ou donnez à votre fiduciaire la possibilité de répartir les fonds entre plusieurs bénéficiaires, dont un organisme de bienfaisance, votre fiduciaire pourra donner le revenu ou les gains en capitaux de la fiducie à un organisme de bienfaisance bénéficiaire et utiliser le crédit d'impôt résultant pour compenser la totalité ou une partie importante de l'impôt payable sur le revenu de la fiducie. Comme il importe de bien comprendre les restrictions et limites qui peuvent s'appliquer aux stratégies de donation que vous envisagez, veuillez toujours consulter un fiscaliste.

#### UTILISER VOS BIENS ET RESSOURCES POUR CRÉER UN PLAN PHILANTHROPIQUE

Comme nous le mentionnions précédemment, plusieurs types de biens peuvent servir à faire des dons de bienfaisance. Par exemple, vous pouvez donner des liquidités, des titres, des options d'achat d'actions, des actifs écologiques, des œuvres d'art, des actions de sociétés fermées ou même le produit d'une assurance vie. Votre fiscaliste peut vous éclairer sur les restrictions, les répercussions fiscales ou les avantages qui s'appliquent au type de dons que vous choisissez. Ensuite, il vous faudra considérer comment et quand faire votre don. Une fois de plus, vous avez le choix. Vous pouvez réaliser des dons directs, de votre vivant, ou reporter vos dons à votre décès en nommant un organisme de bienfaisance enregistré (y compris une fondation privée ou un fonds de dotation) comme bénéficiaire de votre régime enregistré d'épargne-retraite (REER), de votre fonds enregistré de revenu de retraite (FERR), de votre compte d'épargne libre d'impôt (CELLI) ou de votre police d'assurance vie. Vous pouvez faire des legs à des organismes de bienfaisance spécifiques dans votre testament ou désigner un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire d'une partie de votre succession.

#### QUEL EST LE NIVEAU D'ENGAGEMENT DANS LES ACTIVITÉS DE BIENFAISANCE QUI VOUS CONVIENT ?

Est-ce que vous ou votre famille avez songé au temps et aux efforts que vous souhaitez consacrer à la philanthropie ? Pour de nombreuses familles, l'engagement ne s'arrête pas au financement. Lorsqu'une famille crée une fondation de charité, les membres de la famille participent parfois activement à l'élaboration de la politique qui régira les subventions et les

prélèvements pour les activités de bienfaisance directement ou par le biais d'organismes enregistrés qui mènent des activités de bienfaisance. Ils peuvent aussi participer à des collectes de fonds, à des activités de bienfaisance, à l'administration de la fondation ou à la gestion des placements du fonds.

Quelle est la structure la plus appropriée pour atteindre vos objectifs de bienfaisance ou ceux de votre famille ? Avez-vous déjà une fondation de charité privée, ou est-ce qu'un fonds à des fins recommandées par le donateur serait préférable ? Il pourrait être avisé de commencer modestement, sans fondation de charité, puis de progresser graduellement vers un cadre plus formel à mesure que l'expérience et la vision philanthropique se précisent.

#### FAIRE UN DON IMMÉDIAT À UN ORGANISME DE BIENFAISANCE

Le don immédiat à un organisme de bienfaisance est la forme de dons de bienfaisance la plus répandue. Il peut s'agir d'un don d'argent au sollicitateur de fonds bénévole qui vient frapper à votre porte, d'un chèque envoyé en réponse à une campagne de publipostage ou de télémarketing, ou encore d'un prélèvement automatique d'un montant sur votre chèque de paie. Un don direct à un organisme de bienfaisance vous permet de fournir un soutien financier immédiat à la cause de votre choix et de profiter en retour d'une économie d'impôt appréciable.

#### FONDACTIONS PRIVÉES

Une fondation de charité privée est un organisme à but non lucratif habituellement financé par une source, un groupe ou une famille, ce qui permet une approche personnalisée des dons. La fondation accorde des subventions destinées à appuyer financièrement certaines œuvres de bienfaisance ou à aider d'autres organismes de charité enregistrés. Cette structure s'avère très flexible, car les dons ne sont pas liés à un organisme de bienfaisance donné et les administrateurs ou fiduciaires de la fondation peuvent accorder des subventions au cas par cas, habituellement en conformité avec un ensemble de lignes directrices. Une fondation de charité privée est une branche hautement spécialisée de la planification juridique et successorale, et doit prendre en compte une myriade de considérations. De nombreux philanthropes, œuvrant au sein d'une fondation, se préoccupent de mesurer l'impact de leurs dons en regard de leurs coûts d'exploitation. Ils surveillent aussi de près les rendements de leurs placements, à la fois pour



*La raison pour laquelle vous faites des dons vous est propre et peut témoigner de qui vous êtes, mais peu importe votre motivation, vos dons devraient être adaptés à votre situation unique.*

préservent leurs capitaux et pour générer un revenu suffisant à l'octroi de subventions. L'établissement et l'administration courante d'une fondation peuvent entraîner des dépenses considérables, mais si vous êtes prêt à consacrer le temps nécessaire et des ressources financières importantes aux activités de bienfaisance, une fondation privée pourrait être une option pour vous.

#### FONDS À DES FINS RECOMMANDÉES PAR LE DONATEUR

De plus en plus populaires, les fonds à des fins recommandées par le donateur sont une solution de rechange à une fondation privée. Cette structure vous permet de faire des dons irrévocables d'argent ou d'autres actifs à un fonds administré par une fondation publique enregistrée. Cela peut s'avérer intéressant si vous voulez créer un legs durable à l'intention d'œuvres de bienfaisance, mais ne voulez pas consacrer le temps et les fonds nécessaires à une fondation privée. Les dons peuvent être faits de votre vivant ou conformément aux instructions données dans votre testament. En tant que donateur, vous recevez un reçu correspondant à la valeur des actifs donnés et pouvez faire des recommandations sur l'administration des contributions et sur le choix des organismes de charité qui reçoivent les fonds, qui sont toutefois assujettis à l'approbation finale de la fondation. Si vous utilisez ce type de fonds, vous pouvez lui attribuer un nom. Par exemple, vous pouvez choisir de faire un don au nom de votre famille, ou même de faire des dons anonymes, si vous préférez.

#### AUTRES ÉLÉMENTS À CONSIDÉRER

Quand vous concevez un plan stratégique pour vos dons de bienfaisance, vous devez tenir compte dans votre décision de l'endroit où vous voulez réaliser vos activités de bienfaisance. Vos centres d'intérêt sont-ils situés au Canada ou ailleurs ? Au Canada, la Loi de l'impôt sur le revenu prévoit des restrictions à l'égard des organismes de bienfaisance enregistrés canadiens qui réalisent des activités de bienfaisance à l'extérieur du Canada. Ces facteurs influenceront-ils sur votre capacité à prendre part aux activités comme vous le souhaitez, que ce soit directement ou à distance ? Si d'autres membres de la famille sont susceptibles d'offrir leur participation, réfléchissez à leurs rôles et à leur rémunération potentielle. Y a-t-il des personnes dans votre famille qui ont une expérience personnelle ou des aptitudes qui font d'eux un choix naturel pour de telles activités ? Ce domaine est complexe et fortement réglementé. Vos conseillers juridiques et fiscaux peuvent vous aider à déterminer les options



stratégiques qui répondent à vos objectifs et vous éclairer sur les considérations et restrictions susceptibles d'influencer votre décision.

#### « PASSER LE FLAMBEAU »

Lors de la mise en place d'un plan philanthropique, demandez-vous si vous souhaitez que vos dons se poursuivent si vous deviez ne plus pouvoir gérer le processus vous-même, ou même après votre décès. Les fondations privées ont souvent des administrateurs et des fiduciaires qui peuvent perpétuer l'héritage, parfois en comptant sur un engagement continu des membres de la famille. Dans de tels cas, vous aurez avantage à songer aux pouvoirs et responsabilités que vous donnerez à vos administrateurs et fiduciaires et à la nature de tout apport qui sera requis de la famille.

Si vous ne prévoyez pas la poursuite des activités de la fondation, vous devrez prévoir un plan pour sa liquidation et la distribution des actifs restants. En l'absence de successeurs adéquats, un fonds à des fins recommandées par le donateur peut très bien continuer de fonctionner, mais vous devrez donner des directives pour l'attribution des futures subventions du fonds.

Que vous ayez commencé à créer un plan structuré pour vos dons, afin de permettre à votre plan actuel d'évoluer et de croître, ou que vous soyez simplement en train d'explorer les possibilités, le parcours sera probablement stimulant et très enrichissant. Nous vous recommandons de profiter du savoir-faire et de l'expertise collective de votre équipe de conseillers professionnels pour choisir votre route et naviguer parmi les obstacles.

# STRATÉGIE D'ACHAT DE POLICE D'ASSURANCE VIE AUX FINS DE DON À UN ORGANISME DE BIENFAISANCE

Jean et Thérèse sont un couple marié et heureux. Jean, 55 ans, est le propriétaire-dirigeant d'une entreprise du secteur de la haute technologie et Thérèse, 53 ans, est une avocate. Ils ont deux enfants qui entreprennent tous deux des carrières prometteuses.







Prenons le cas de Jean et de Thérèse comme exemple d'un couple qui pourrait profiter d'une stratégie d'achat de police d'assurance vie aux fins de dons à un organisme de bienfaisance. Ils ont eu beaucoup de succès sur le plan financier. Entre l'entreprise de Jean, le cabinet juridique de Thérèse et de nombreuses années de bons placements et de saines pratiques de gestion financière, ils ont bâti un portefeuille de placement non enregistré d'une valeur de 1 million \$. Leurs autres éléments d'actif comprennent une maison non hypothéquée, une résidence secondaire ainsi qu'une copropriété en Floride qu'ils viennent d'acheter. Leurs actifs immobiliers totalisent 2,5 millions \$ et leurs placements REER totalisent 500 000 \$. Jean évalue la valeur de l'entreprise à 6 millions \$ et il croit que lorsque viendra le temps de prendre sa retraite, il sera capable d'obtenir la pleine valeur de son entreprise lorsqu'il la vendra.

Jean et Thérèse ont toujours eu la fibre philanthropique. Ils pensent qu'ils sont chanceux d'être en bonne santé et d'avoir un tel succès financier, et ils veulent redonner à la collectivité. Ils ont toujours soutenu activement leur hôpital local. De plus, la sœur de Thérèse est récemment morte d'un cancer et ils veulent donc faire des dons annuels à la Société canadienne du cancer. Chaque année, Jean et Thérèse tirent des chèques destinés à cet organisme de bienfaisance totalisant 40 000 à 50 000 \$.

C'est une bonne idée de passer en revue régulièrement votre plan successoral pour vous assurer qu'il continue de répondre à vos objectifs. Lorsque vous rencontrez vos conseillers juridiques pour mettre votre testament à jour, pensez aux dons à un ou à des organismes de bienfaisance que vous avez l'intention de faire. Dans le cas de Jean et de Thérèse, comme leurs enfants entreprennent leurs propres carrières, ils ont décidé que, outre pourvoir aux besoins de leurs enfants, ils veulent faire un don à un ou plusieurs organismes de bienfaisance. Ils ont l'intention de faire un don de 2,5 millions \$ à un organisme de bienfaisance, ce qui représente environ 25 % de leur valeur nette.

Jean et Thérèse rencontrent leur conseiller pour leur révision financière annuelle et mentionnent leur désir de faire un don de 2,5 millions \$ à un organisme de bienfaisance. Jean décrit le plan qu'ils ont en tête. Au décès du premier conjoint, tous les actifs seront transférés au conjoint survivant et au décès du second conjoint, 2,5 millions \$ seront donnés à l'organisme de bienfaisance et le reste de la succession, après que les impôts et les dernières dépenses auront été payés, sera divisé également entre leurs enfants.

## UNE SOLUTION FISCALEMENT AVANTAGEUSE

Si vous prévoyez faire des dons à des organismes de bienfaisance semblables au don fait par Jean et de Thérèse, il pourrait y avoir une façon pour vous d'atteindre vos objectifs en matière de dons de bienfaisance de façon plus avantageuse sur le plan fiscal et qui vous permettrait de faire un don plus important à l'organisme de bienfaisance de votre choix, d'obtenir un plus grand allègement fiscal de votre vivant et de pouvoir tout de même faire d'importants legs à vos enfants.

Voici la solution qui a été proposée à Jean et à Thérèse. Plutôt que de donner 2,5 millions \$ d'actifs provenant de leur succession, le couple pourrait donner une police d'assurance vie de 2,5 millions \$ à l'organisme de bienfaisance. En donnant une police et puis en donnant un montant égal à la prime annuelle à l'organisme de bienfaisance, ils seront en mesure de recevoir un allègement fiscal pour leur don de leur vivant plutôt qu'à leur décès et de s'assurer que l'organisme de bienfaisance de leur choix recevra leur don de 2,5 millions \$.

En outre, Jean et Thérèse pourraient financer les primes de la police d'assurance en utilisant les titres cotés en bourse de leur portefeuille non enregistré. En vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada), il n'y a pas d'impôt sur les gains en capital accumulés lorsque les titres cotés en bourse sont donnés à l'organisme de bienfaisance. Par conséquent, pour optimiser les avantages après impôts, Jean et Thérèse pourraient considérer donner à l'organisme de bienfaisance les actions ayant les plus importants gains en capital accumulés.

Si cette solution potentielle vous semble attrayante, vous aurez sans aucun doute des questions. Par exemple, la police d'assurance sera-t-elle établie sur votre tête ou sur celle de votre conjoint ? Dans le cas de Jean et de Thérèse, une police « conjointe payable au dernier décès » leur a été recommandée, pour laquelle le produit de l'assurance sera payé au deuxième décès. Ils ont été informés que cette police d'assurance conjointe payable au dernier décès coûterait environ la moitié de ce que coûterait une police établie seulement sur la tête de Jean et environ les trois quarts d'une police établie seulement sur la tête de Thérèse. Une police conjointe payable au dernier décès refléterait également l'objectif initial de leur planification successorale, soit le don de 2,5 millions \$ à un organisme de bienfaisance quand le conjoint survivant décèdera.

Supposons que la stratégie ci-dessus réponde à vos besoins, un fonds à des fins recommandées par le donateur pourrait vous aider à planifier ce type de dons. Un fonds à des fins recommandées par le donateur est un compte de dons de bienfaisance qui est parrainé par une organisation pour gérer les dons faits à des organismes charitables au nom d'un individu, de sa famille ou de sa société incorporée. Les fonds à des fins recommandées par le donateur sont une solution de rechange à une fondation privée. La police d'assurance que vous avez souscrite pourrait être donnée par votre fonds dans l'intérêt du donateur et également administrée par ce dernier. Vous donneriez alors des instructions au fonds concernant l'organisme de

bienfaisance qui sera le bénéficiaire ultime du produit de votre assurance. Prenons l'exemple de Jean et de Thérèse pour illustrer comment cette stratégie fonctionne.

La stratégie fonctionne comme suit :

1. Jean et Thérèse souscriraient une police d'assurance vie conjointe payable au dernier décès avec une prestation de décès de 2,5 millions \$, à un coût de prime annuel de 23 000 \$.<sup>1</sup>
2. Jean et Thérèse donneraient leur police d'assurance à leur fonds à des fins recommandées par le donateur.
3. Chaque année, Jean et Thérèse feraient un don annuel de 23 000 \$ en titres cotés en bourse provenant de leur portefeuille non enregistré à leur fonds à des fins recommandées par le donateur pour couvrir le coût de la prime d'assurance. Ils recevraient alors un reçu pour don de bienfaisance de 23 000 \$ et effectueraient une économie d'impôt annuelle de 10 672 \$ en Ontario (les économies d'impôt réalisées varient selon la province de résidence). De plus, tout gain en capital accumulé à l'égard des titres faisant l'objet de don ne serait pas imposable, ce qui entraîne une économie d'impôt additionnelle de 5 336 \$ (les économies d'impôt réalisées varient selon la province de résidence).<sup>2</sup>
4. Le fonds à des fins recommandées par le donateur vendrait immédiatement les titres ayant fait l'objet du don.
5. Le fonds à des fins recommandées par le donateur déposerait ensuite le produit de la vente de 23 000 \$ dans la police d'assurance vie.

## UN DON PLUS IMPORTANT À UN COÛT MOINDRE

Pour conclure l'exemple de Jean et de Thérèse, le coût net après impôt de leur don de 23 000 \$ se situerait entre 6 992 \$ et 12 328 \$ (selon le prix de base rajusté des titres donnés et la province où ils vivent). Lorsque le conjoint survivant décède, le fonds dans l'intérêt du donateur reçoit le produit de l'assurance de 2,5 millions \$ et versera ce montant aux organismes de bienfaisance auxquels le couple a choisi de faire des dons de bienfaisance. Par ailleurs, le fonds dans l'intérêt du donateur peut conserver le capital et les enfants de Jean et de Thérèse pourraient verser le revenu généré par le fonds à divers organismes de bienfaisance enregistrés.

En profitant de cette stratégie, vous pourriez être en mesure d'effectuer un don beaucoup plus important à l'organisme de bienfaisance que vous ne l'aviez prévu, et ce, à un coût bien moindre. Vous pourriez également bénéficier au maximum des incitatifs fiscaux conçus pour encourager les Canadiens à effectuer des dons philanthropiques.

C'était là une description de la stratégie de base. Il existe plusieurs variations possibles de cette stratégie que vous pourriez vouloir explorer avec vos conseillers juridiques et fiscaux pour personnaliser davantage votre planification en fonction de vos besoins. Par exemple, vous pourriez choisir que le produit de la police soit versé lorsque le conjoint survivant du couple décède, mais que le paiement de la prime annuelle que vous devez payer prenne fin au premier décès. Cela résulterait en une augmentation des primes. Par ailleurs, vous pourriez choisir de cotiser des fonds additionnels à la police d'assurance et cela vous permettrait d'obtenir une prestation de décès future encore plus substantielle.

<sup>1</sup> Prime annuelle pour une police d'assurance vie universelle « conjointe payable au dernier », arrondie au 100 \$ près, fourni par Empire Life, en date du 1<sup>er</sup> octobre 2012.

<sup>2</sup> Le conseiller de Jean et de Thérèse leur a expliqué que pour maximiser les avantages fiscaux générés par cette stratégie, ils devraient donner les actions dont le prix de base rajusté est le plus bas. Un plan financier intelligent vous aidera à choisir les bonnes solutions pour gérer le risque avec efficacité et efficience et à vous assurer que vos objectifs sont réalisables.



# L'ÉVOLUTION DE LA DIVERSIFICATION

## L'ÉLARGISSEMENT DES HORIZONS POUR LES OBLIGATIONS

Les investisseurs diversifient leurs placements pour atténuer l'incidence des fluctuations du marché sur les rendements de leur portefeuille. Au fil du temps, cette diversification se traduit par une expérience globale de placement plus uniforme, qui aide à établir un équilibre entre croissance et niveau de risque. Selon la théorie de la diversification, cet équilibre pourrait être atteint grâce à une répartition des placements entre divers secteurs, régions et catégories de titres.

La manière dont les investisseurs sont parvenus à obtenir une bonne diversification a évolué au cours des 20 dernières années, en grande partie en raison de la mondialisation et de produits novateurs. Dans le contexte actuel, l'*efficacité* de la diversification a pris un nouveau sens et une importance nouvelle étant donné l'intégration des économies à l'échelle mondiale et l'étroitesse des liens entre les marchés des capitaux.

Les principaux facteurs qui contribuent à la croissance économique mondiale continuent à évoluer et, de plus en plus, cette évolution se transpose dans la constitution des marchés mondiaux des capitaux. Il est essentiel que la composition du portefeuille évolue pour en tenir compte. Aujourd'hui, la diversification peut signifier avoir des placements au sein des marchés émergents à croissance rapide, investir dans de grandes et de petites sociétés, intégrer différents styles de placement et détenir un éventail plus large de placements à revenu fixe.

Dans le présent article, nous examinerons comment l'élargissement des horizons pour les obligations a influencé le concept de diversification.

## L'ÉLARGISSEMENT DES HORIZONS POUR LES OBLIGATIONS

Au cours des 20 dernières années, divers types d'obligations ont obtenu des rendements supérieurs, alors que l'inflation et les taux d'intérêt ont fluctué de concert avec le changement des conditions économiques. Comme pour les actions, il est impossible de prédire de manière fiable quel segment du marché obligataire aura un rendement supérieur au cours d'une année donnée. Cependant, en combinant différents types d'obligations dans un portefeuille, les investisseurs ont pu accroître considérablement leurs rendements, tout en n'observant qu'une hausse négligeable de la volatilité.

## LES NOMBREUX SEGMENTS DU MARCHÉ OBLIGATAIRE

Historiquement, les obligations d'État constituaient le principal placement au sein de la plupart des portefeuilles de titres à revenu fixe. Ce n'est plus le cas maintenant. Alors que les taux d'intérêt se repliaient au cours des 20 dernières années, les investisseurs en titres à revenu fixe ont continué à chercher de nouvelles solutions qui offriraient la possibilité de meilleurs rendements en revenu. Au cours de cette période, les obligations de sociétés de première qualité ont occupé une part de plus en plus importante dans beaucoup de portefeuilles.

Aujourd'hui, les investisseurs ont accès à un choix encore plus vaste d'obligations qui offrent à la fois des rendements en revenu élevés et, d'abord et avant tout, plus de possibilités de diversification.

## Une combinaison de différentes obligations peut offrir une meilleure expérience de placement

Rendements générés par différents placements à revenu fixe de 2006 à 2011

2006	2007	2008	2009	2010	2011
1,7 %	2,4 %	1,2 %	1,3 %	2,4 %	2,3 %
9,6 % Oblig. améric. rendement élevé	5,1 % Obligations des marchés émergents	11,5 % Obligations gouv. du Canada	44,5 % Oblig. améric. rendement élevé	14,4 % Oblig. améric. rendement élevé	10,8 % Obligations mondiales de sociétés
8,7 % Obligations des marchés émergents	4,9 % Obligations mondiales	9,6 % Obligations mondiales	28,5 % Obligations des marchés émergents	12,3 % Obligations des marchés émergents	9,7 % Obligations canadiennes
4,1 % Obligations canadiennes	4,6 % Obligations gouv. du Canada	8,6 % Obligations canad. court terme	18,0 % Obligations mondiales de sociétés	9,4 % Obligations mondiales de sociétés	8,4 % Obligations gouv. du Canada
4,0 % Obligations canad. court terme	4,3 % Espèces	6,4 % Obligations canadiennes	5,4 % Obligations canadiennes	6,7 % Obligations canadiennes	7,7 % Obligations des marchés émergents
3,9 % Espèces	4,1 % Obligations canad. court terme	2,6 % Espèces	4,5 % Obligations canad. court terme	5,4 % Obligations gouv. du Canada	6,5 % Obligations mondiales
3,6 % Obligations gouv. du Canada	3,7 % Obligations canadiennes	-5,8 % Obligations mondiales de sociétés	1,1 % Obligations mondiales	3,8 % Obligations mondiales	5,0 % Oblig. améric. rendement élevé
3,2 % Obligations mondiales de sociétés	3,7 % Obligations mondiales de sociétés	-13,9 % Obligations des marchés émergents	0,4 % Espèces	3,6 % Obligations canad. court terme	4,7 % Obligations canad. court terme
2,1 % Obligations mondiales	1,5 % Oblig. améric. rendement élevé	-25,7 % Oblig. améric. rendement élevé	-0,2 % Obligations gouv. du Canada	0,4 % Espèces	0,9 % Espèces

Source : RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. Données pour la période du 1<sup>er</sup> janv. 2006 au 31 déc. 2011.

Inflation annuelle	Banque du Canada	Obligations des marchés émergents	Indice mondial diversifié d'obligations de marchés émergents JP Morgan (couvert en CAD) (rend. global)	Oblig. améric. rendement élevé	Indice des obligations américaines à rendement élevé BB-B Bank of America Merrill Lynch (couvert en CAD) (rend. global)
Espèces	Indice des bons du Trésor à 30 jours DEX (CAD) (rend. global)*	Obligations canad. court terme	Indice obligataire à court terme DEX (CAD) (rend. global)	Obligations mondiales	Indice d'obligations mondiales Citigroup (couvert en CAD) (rend. global)
Obligations canadiennes	Indice obligataire universel DEX (CAD) (rend. global)	Obligations gouv. du Canada	Indice obligataire universel fédéral DEX (CAD) (rend. global)	Obligations mondiales de sociétés	Indice des obligations de sociétés américaines de première qualité BARCAP (couvert en CAD) (rend. global)

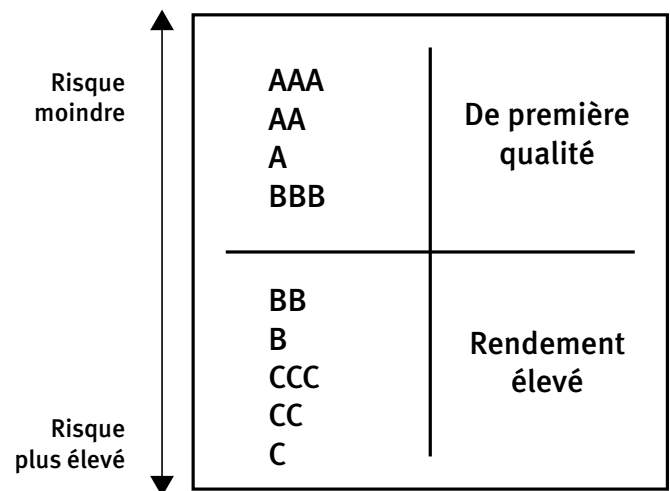
\* Rend. global représente le rendement global

## OBLIGATIONS À RENDEMENT ÉLEVÉ

Comme les autres obligations de sociétés, les obligations à rendement élevé permettent aux investisseurs de prêter des fonds à une entreprise en échange de versements périodiques d'intérêt et du remboursement du capital à l'échéance. La mention « rendement élevé » indique que la cote de crédit de ces obligations est d'une qualité relativement moindre. Cette cote, qui évalue la solidité des assises financiers de l'entreprise, est attribuée par des agences de notation comme Moody's Investor Services, Standard & Poor's et Fitch.

Ces agences établissent les cotes de crédit selon une échelle mobile établie en fonction de leur évaluation de la capacité de l'émetteur de verser les intérêts et de rembourser le capital à l'échéance. Globalement, les obligations à rendement élevé obtiennent généralement une cote en deçà de BBB.

Les obligations à rendement élevé donnent aux investisseurs la possibilité d'obtenir des rendements absolus élevés et une faible corrélation à long terme avec les autres catégories de titres. Le marché des obligations à rendement élevé est devenu une source de financement de plus en plus populaire pour beaucoup de sociétés réputées et représente une part importante du marché des titres à revenu fixe. À la fin de 2010, le marché américain des obligations à rendement élevé valait à lui seul près de un billion de dollars.



## DÉBENTURES CONVERTIBLES

Les débetures convertibles sont des placements hybrides qui ont à la fois les caractéristiques des titres à revenu fixe et des titres de participation. Une débeture convertible procure régulièrement des versements sous forme de coupons et donne à l'investisseur l'option de convertir l'obligation en actions de la société. Ainsi, les investisseurs reçoivent un flux régulier de revenus grâce aux coupons et ont la possibilité de profiter de la plus-value du capital grâce à la possibilité de conversion en titres de participation. Les débetures convertibles sont généralement subordonnées aux titres de créance prioritaire de la société.

Les titres de participation et les débetures convertibles comportent quelques différences nettes. Comme elles sont initialement des placements en obligations, les investisseurs disposent, par rapport aux porteurs de titres de participation, d'un droit prioritaire sur l'actif de la société en cas de faillite, tout en touchant un revenu plus stable que les dividendes puisque les coupons constituent une obligation contractuelle. Finalement, les obligations convertibles offrent une certaine protection lorsque les marchés évoluent à la baisse grâce aux caractéristiques courantes des obligations, ainsi que la possibilité de participer aux marchés haussiers grâce à l'option de conversion.



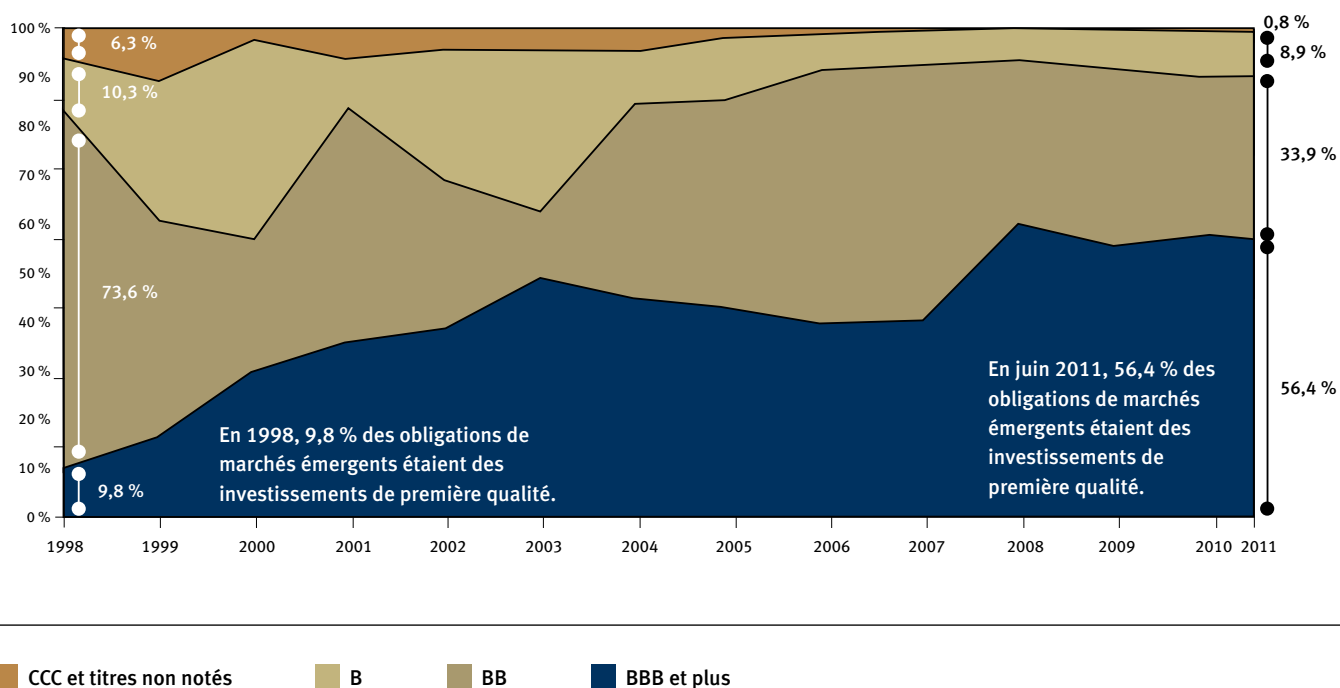
## OBLIGATIONS DE MARCHÉS ÉMERGENTS

Les obligations de marchés émergents produisent en général des rendements en revenu plus élevés que ceux des obligations de première qualité de pays développés comme le Canada. Ce rendement en revenu additionnel constitue une « prime de risque », ce qui signifie que les investisseurs reçoivent une compensation pour le risque additionnel qu'ils ont pris en investissant dans des pays dont la vigueur des politiques économiques est plus récente et dont les cadres institutionnels et gouvernementaux sont moins bien établis.

Aujourd'hui, beaucoup de gouvernements de marchés émergents sont dans une meilleure situation financière que ceux des pays développés selon plusieurs mesures de santé financière, comme les taux de croissance, la capacité financière et les niveaux d'endettement globaux. En outre, plus de la moitié des obligations d'État de pays émergents sont notées de première qualité par des agences indépendantes, ce qui veut dire qu'elles sont d'assez bonne qualité.

### Plus de la moitié des obligations des marchés émergents sont assorties de cotes de qualité supérieure

Cotes de solvabilité des titres de créance de marchés émergents



Source : J.P. Morgan, composition des cotes de solvabilité des titres de l'indice mondial d'obligations de marchés émergents. Données pour la période du 31 déc. 1998 au 30 juin 2011.

## POURQUOI UNE RÉPARTITION ENTRE DIFFÉRENTS TYPES D'OBLIGATIONS EST-ELLE AVANTAGEUSE ?

À long terme, le rendement des différentes obligations reflète le risque assumé par les investisseurs. C'est pourquoi le rendement des obligations d'État est généralement plus bas que ceux des obligations de sociétés, des obligations à rendement élevé et des titres de créance des marchés émergents. Cependant, sur le plan de la diversification, l'avantage de détenir divers titres à revenu fixe devient évident lorsque les investisseurs évaluent le rendement tout au long du cycle de taux d'intérêt. Durant les périodes de hausse des taux d'intérêt, les obligations à rendement élevé et les titres de créance des marchés émergents tendent à rapporter davantage que les obligations d'État, et ce, pour plusieurs raisons :

- Normalement, les taux d'intérêt augmentent lorsque l'économie est forte ou qu'elle se renforce. Pendant ces périodes, les investisseurs seront probablement plus à l'aise d'investir dans les obligations à rendement élevé puisque l'économie et les profits des sociétés s'améliorent.
- Puisque la santé financière des émetteurs s'améliore, la demande d'obligations de ce genre augmente habituellement, ce qui se traduit normalement par une hausse de la valeur de celles-ci.
- Les versements d'intérêts réguliers sont aussi plus élevés, ce qui contribue à réduire l'incidence négative de la hausse des taux sur la valeur des obligations (lorsque les taux d'intérêt augmentent, la valeur des obligations diminue).

### Protéger son portefeuille contre les différents contextes de taux d'intérêt

Les divers secteurs du marché obligataire n'offrent pas le même rendement lorsque les taux d'intérêt évoluent

	Rendements totaux pour toute la période (%)	Période de HAUSSE des taux (%)	Période de BAISSÉ des taux (%)
Obligations d'État	5,9	-0,3	9,9
Obligations de sociétés de première qualité	6,6	0,4	10,6
Obligations à rendement élevé	7,6	6,3	8,4
Obligations de marchés émergents	10,1	11,0	9,6

Sources : Obligations d'État : indice principal des effets du Trésor américain Merrill Lynch (GOQO) ; obligations de sociétés de première qualité : indice général des obligations de sociétés américaines Merrill Lynch (COAO) ; obligations à rendement élevé : indice des obligations américaines à rendement élevé Citigroup ; obligations de marchés émergents : indice mondial d'obligations de marchés émergents JP Morgan. Historique du rendement des obligations de janv. 1994 à janv. 2011.



*La diversification ne consiste pas seulement à bâtir un portefeuille, mais aussi à le conserver à long terme.*

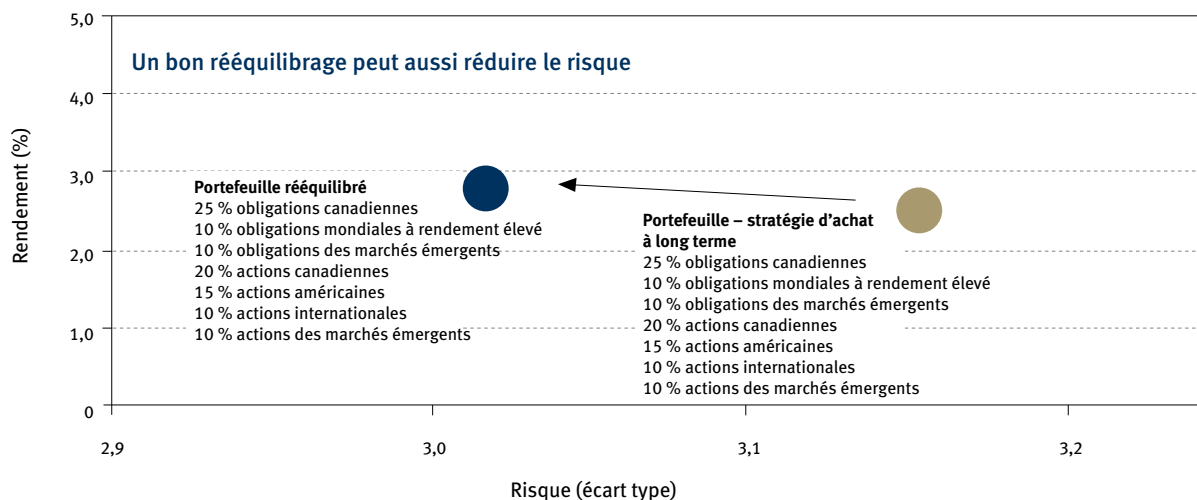
## CRÉER UN TOUT

La diversification ne consiste pas seulement à bâtir un portefeuille, mais aussi à le conserver à long terme. En raison des variations des marchés, les avoirs du portefeuille connaîtront différents taux de croissance et, par conséquent, la pondération de chaque catégorie de titres fluctuera. Cette fluctuation aura pour effet de modifier la composition du portefeuille et, possiblement, de mener à un rendement très différent de ce que l'investisseur avait prévu.

Une approche rigoureuse de placement consiste, entre autres, à rééquilibrer régulièrement les portefeuilles de manière à rester en bonne position. Si elle n'est pas modifiée, la composition remaniée de l'actif pourrait se traduire par des risques imprévus ou des occasions ratées. Le rééquilibrage peut également aider les investisseurs à acheter lorsque les cours sont bas et à vendre lorsqu'ils sont élevés, ce qui, à long terme, peut réduire davantage la volatilité et améliorer les rendements, aidant ainsi les investisseurs à atteindre leurs objectifs à long terme.

L'évolution des marchés financiers, les nouvelles sources de croissance économique mondiale et les améliorations technologiques soulignent pourquoi les investisseurs doivent réexaminer régulièrement la manière dont leur portefeuille est diversifié. L'approche de la diversification a énormément évolué au cours des 20 dernières années, et ce, en raison des nouveaux types de titres et styles de placement. En outre, les investisseurs peuvent maintenant diversifier leur portefeuille parmi les régions, les secteurs, les catégories de titres, les capitalisations boursières, les styles d'actions et les émetteurs de titres à revenu fixe. Même si la prise en compte de tous ces produits et de toutes ces approches ajoute une certaine complexité au processus de gestion du portefeuille, elle est très avantageuse puisqu'elle permet de réduire le risque et la volatilité et, en fin de compte, d'obtenir une meilleure expérience de placement.

### Un bon portefeuille nécessite de bonnes bases et un suivi continu



Source : Morningstar Direct, Risque/rendement – Période de cinq ans terminée en décembre 2011. Rééquilibré à la fin de chaque année civile.



*En période de changements rapides,  
une planification continue est plus  
importante que jamais.*

# PLANIFICATION OPÉRATIONNELLE À LONG TERME

## DES MISES À JOUR RÉGULIÈRES AIDENT LES ENTREPRISES À SE CONCENTRER ET À CROÎTRE

### UN DOCUMENT ÉVOLUTIF

Si une entreprise veut résister à l'épreuve du temps, son plan d'affaires doit faire de même.

En 1932, Konosuke Matsushita, le fondateur de l'entreprise maintenant connue sous le nom de Panasonic, a élaboré un plan d'affaires célèbre pour sa durée de 250 ans. Cela peut sembler ambitieux, mais les entreprises bien établies opèrent toujours dans des perspectives à long terme.

Les organisations mettent souvent beaucoup d'efforts dans l'élaboration de leur plan initial — détaillant leur équipe, le marketing, les opérations, les finances, les risques, etc. — pour finalement le ranger une fois l'objectif initial atteint. Toutefois, les meilleurs plans d'affaires devraient être des documents évolutifs.

En période de changements rapides, une planification continue est plus importante que jamais. Il est raisonnable de passer en revue un plan chaque année et de le consulter tous les six mois. Il n'y a pas de calendrier établi, mais vous devriez toujours penser aux moyens d'améliorer votre plan. Adopter le statu quo — fonctionner de façon routinière alors que les temps changent et que la concurrence se fait sentir et gagne du terrain — constitue en soi un risque opérationnel.

Mettre la touche finale à un plan revient au même que le faire avorter. « Bien que cela peut sembler chaotique, c'est en fait tout le contraire », écrit l'expert de la planification opérationnelle Tim Berry dans *Entrepreneur.com*. « Un plan d'affaires constamment mis à jour met de l'ordre dans le chaos. Il devient un processus de planification à long terme qui établit votre stratégie, vos objectifs et les mesures que vous devez prendre. »

Les entreprises et le milieu dans lequel elles évoluent ne font pas du surplace. Les circonstances vous diront quand mettre votre plan à jour ; un changement dans le secteur d'activité, de nouvelles occasions, la disponibilité d'employés talentueux, l'arrivée ou l'échec d'un concurrent, par exemple.

Le secret, c'est de faire preuve de souplesse. « On dit souvent “rédigez votre plan d'affaires au crayon” parce que les choses changent », indique Becky Reuber, professeure de gestion stratégique à la Joseph L. Rotman School of Management de l'University of Toronto.

En évaluant et en révisant toujours leur plan d'affaires, les entreprises peuvent demeurer sur la bonne voie et être prêtes à relever de nouveaux défis et à saisir de nouvelles occasions.



*Le secret, c'est de faire preuve de souplesse... parce que les choses changent*

## À QUI S'ADRESSE RÉELLEMENT LE PLAN ?

Lorsqu'une entreprise met à jour son plan d'affaires, elle doit garder en tête au moins trois principaux auditoires :

### 1. INVESTISSEURS/PRÊTEURS

Toute entité pouvant fournir du capital à votre entreprise — banques, autres investisseurs, fournisseurs, fournisseurs de subventions gouvernementales, etc. — veut s'assurer que vous respecter un plan solide aligné sur des objectifs commerciaux quantifiables.

### 2. PARTENAIRES/CLIENTS

Le plan peut souligner vos synergies, votre stabilité et votre service et identifier les risques opérationnels potentiels comme une dépendance excessive envers un client ou un fournisseur.

### 3. À L'INTERNE

Même si personne à l'extérieur de votre entreprise ne le lit, « rien qu'en planifiant, vous pensez de façon stratégique et prenez en considération les nouvelles menaces et occasions, affirme Reuber. Ce qui est important, c'est le processus, pas seulement le plan. »

## POURQUOI PLANIFIER ?

La planification opérationnelle peut être associée à la phase de démarrage d'une entreprise. Mais ces plans peuvent être précieux pour les entreprises à toutes les étapes. Voici cinq raisons :

### 1. SUIVRE LES TENDANCES

Au fur et à mesure que les entreprises prennent de l'expansion, ajoutent de nouveaux produits et services, font leur entrée sur de nouveaux marchés et tournent leur attention vers d'autres éléments, des plans en bonne et due forme doivent tenir compte de ces changements et s'y adapter.

### 2. RETOURNER À L'ESSENTIEL

Peu importe l'expérience d'une entreprise, il est sage de retourner aux principes de base, surtout en période d'incertitude économique. Cela signifie avoir une bonne compréhension de ses capacités commerciales, de la concurrence, de ses limites, des occasions de marché ou des problèmes, des impératifs stratégiques et de la stratégie financière pour soutenir la stratégie commerciale. Et tout cela se traduit par un plan d'affaires solide.

### 3. OBTENIR DU CRÉDIT

Une entreprise pouvant présenter un plan d'affaires solide et bien articulé améliore grandement ses chances d'obtenir un soutien financier.

### 4. AVOIR UN REGARD NEUF

Des mises à jour régulières permettent à une entreprise de toujours avoir un regard neuf sur ses activités. Collaborateur à Entrepreneur.com, Tim Berry affirme que vous avez à « vous éloigner des arbres afin de voir la forêt ». Par exemple, parlez aux clients actuels et potentiels. Qu'est-ce qu'ils achètent ? Revoyez votre proposition de valeur. Ou pensez à de nouveaux segments de marché ; si vous le faites habituellement par type de produit, allez-y plutôt en fonction de mode de distribution ou d'acheteur.

### 5. SE PRÉPARER

En période de prospérité économique, un bon nombre d'entreprises peuvent avoir du succès avec ou sans avantage concurrentiel définissable, parfois sans même suivre une discipline commerciale de base. De nos jours, il est primordial que les entreprises revoient leur approche commerciale. Il est maintenant aussi important de planifier les imprévus que le succès. En mettant toujours leur plan à jour, les entreprises bénéficient d'un outil pouvant les guider dans tous les cycles.

## QUELS SONT VOS FACTEURS FONDAMENTAUX ?

Quels éléments figurent dans votre plan d'affaires continu ?

Si votre entreprise doit repartir à neuf ou adopter une nouvelle approche, les mesures à prendre peuvent correspondre à celles d'un plan d'affaires pour un démarrage d'entreprise. Il y a habituellement quelques différences.



Par exemple, un plan d'affaires initial comprend une série d'hypothèses que vous souhaitez voir se réaliser. Votre demande est largement basée sur des spéculations. Après quelque temps, vous comprenez la relation entre vos clients et vos produits ou services. Vous avez des antécédents et de l'expérience. Ainsi, vous débutez avec une base de connaissances plus étendue.

En fin de compte, chaque plan d'affaires devrait reprendre l'évaluation des six éléments fondamentaux suivants :

### 1. VOTRE ENTREPRISE

- À part les éléments de base, qu'est-ce qui différencie votre entreprise de la concurrence en ce moment ?
- Quelles sont vos forces et, facteur tout aussi important, vos faiblesses ?
- Quel est votre créneau ? Soyez précis. Indiquer que votre entreprise est un « chef de file » ou a un « avantage technologique » ne suffit pas. Décrivez en quoi votre nourriture organique pour animaux de compagnie est unique et comment vous arriverez à cibler et rejoindre les clients afin de vous démarquer.

### 2. VOTRE SECTEUR

- Ajoutez vos connaissances à jour sur le secteur. Quel est l'environnement actuel ? Y a-t-il eu des changements systémiques ? Y a-t-il de nouvelles occasions d'affaires, de nouveaux risques et de nouvelles menaces ?
- Quels sont vos plans pour affronter les risques (tels que la diversification, la réduction des activités et la diminution de l'endettement) ?

### 3. VOTRE ÉQUIPE DE GESTION

- Quelle est l'ampleur et quels sont les antécédents de la direction ? Pensez aux réussites passées ainsi qu'aux aptitudes et limites actuelles. Vous pouvez avoir une équipe de direction très douée, mais avoir aussi un manque de relève en cas de départ d'un membre important.
- Comment arrivez-vous à surmonter les limites de la direction ?

- Comment gérez-vous l'entreprise de façon proactive (p. ex., revue des dépenses fixes et variables, identification de façons de réduire les coûts, gestion de trésorerie et gestion des comptes clients de manière plus dynamique) ?

### 4. VOS CONCURRENTS

- Quelle est la concurrence — que font vos concurrents maintenant et que pourraient-ils faire dans le futur ?
- En plus de la concurrence actuelle, d'où peuvent venir vos concurrents potentiels ? Ils peuvent inclure des entreprises qui pourraient faire leur entrée dans votre secteur/créneau.

### 5. VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- À part vos objectifs de revenus ou de profits, quels sont vos objectifs commerciaux généraux ? Décrivez vos objectifs et leur contexte ainsi que votre plan pour les atteindre (voir « De la stratégie à l'action »).
- Quels sont les principaux facteurs de risque qui pourraient nuire au déploiement de la stratégie ? Par exemple, votre succès repose-t-il sur un nombre limité de clients ou de fournisseurs ?
- Votre stratégie commerciale est-elle soutenue par une solide stratégie financière ?

### 6. VOTRE STRATÉGIE FINANCIÈRE

- Quelles sont vos prévisions financières ? Sont-elles alignées sur la stratégie commerciale afin de présenter un portrait réaliste de la situation ?
- Dans quelle mesure des événements imprévus pourraient-ils toucher la viabilité du plan ? Un prêteur aura souvent recours à ce test pour déterminer si l'entreprise est assez flexible pour résister aux changements dans son secteur. Par exemple, une entreprise pourrait découvrir qu'elle est trop exposée aux fluctuations de taux d'intérêt ou au risque de change et pourrait donc explorer des stratégies financières appropriées (p. ex., taux d'intérêt fixes vs flottants, contrats de change à terme).

## DE LA STRATÉGIE À L'ACTION

On dit que l'action sans stratégie est un cauchemar — mais une stratégie sans action n'est qu'une rêverie. Faire d'un plan d'affaires une réalité demande des mesures concrètes et des plans d'implantation comprenant :

- La création d'objectifs exigeants et réalistes avec des tactiques solides pour soutenir votre stratégie.
- La définition de chaque mesure à prendre et l'attribution de responsabilités pour celle-ci.
- La création d'échéances claires et réalistes en fonction de jalons établis.
- L'établissement de mesures de réussite au moyen de paramètres solides.
- Le suivi des activités et des progrès, et leur rajustement au besoin afin de garder le cap.

Selon votre stratégie commerciale, vous pourriez avoir besoin de plusieurs plans d'implantation ; un pour la planification de produits, un pour les ventes et le marketing, un pour les ressources humaines, etc.

## RÔLE DE VOS CONSEILLERS

Lorsque vous revoyez votre plan d'affaires, le fait de s'entourer de bons conseillers peut s'avérer inestimable. En plus de vous apporter une aide spécifique, des conseillers externes vous offrent l'expérience et les connaissances acquises en soutenant le travail de planification d'autres entreprises, et ce, à différentes étapes de leur développement. Pensez à ce que ces professionnels peuvent vous offrir :

- Comptables : Conseils sur la restructuration d'entreprise, les taxes, les flux de trésorerie, les acquisitions, les placements, etc.
- Banquiers : Conseils sur les options de financement, les éléments de croissance à prendre en compte, les flux de trésorerie, la gestion des risques, la succession, etc. ; liens avec un réseau d'experts dans l'institution financière.
- Avocats : Conseils sur la structure de la société, la négociation d'ententes, la rédaction de contrats, etc.
- Conseil consultatif/d'administration : Dans certains cas, les personnes mentionnées ci-dessus font partie d'un conseil consultatif. D'autres types de conseillers peuvent aussi faire partie d'un tel conseil. Ou vous pourriez aussi avoir un conseil d'administration officiel. Ce que ces conseillers offrent, et qui pourrait faire défaut au propriétaire de l'entreprise — en dehors de leur expertise particulière — c'est un aperçu objectif sur l'entreprise. Votre conseil peut vous aider à créer, réviser ou adopter le plan d'affaires de votre entreprise, vous aidant à ressortir gagnant de n'importe quel cycle économique.

## LES ENTREPRISES SE FIENT-ELLES SUFFISAMMENT À LEURS CONSEILLERS ?

Un sondage mené en février 2009 par PricewaterhouseCoopers (« Sondage éclair Perspectives d'affaires ») indiquait que 44 % des entreprises ne partagent pas sur une base régulière leurs prévisions avec leur banquier et que 37 % d'entre elles ne communiquent avec leur banquier qu'une fois par trimestre. (La moitié des entreprises n'avaient même pas revu, raffiné ou augmenté la fréquence de leurs prévisions compte tenu de la situation économique actuelle.)

Comme l'indique PricewaterhouseCoopers : « En partageant vos plans et en discutant régulièrement de ceux-ci avec votre banquier, vous lui permettez de mieux comprendre votre situation et de vous donner de meilleurs conseils commerciaux ».

## PLANIFIER LA PLANIFICATION

Les demandes quotidiennes peuvent parfois vous empêcher de prendre le temps d'évaluer votre situation actuelle et la direction que vous voulez suivre. C'est pourquoi les entreprises doivent planifier leur planification. Quatre points principaux à retenir :

### 1. PLANIFIER À TOUTES LES ÉTAPES

Particulièrement en période de changements rapides dans votre entreprise, votre secteur ou l'économie.

### 2. PLANIFIER AU MOINS UNE FOIS PAR ANNÉE

Revoyez votre plan au moins une fois par année en moyenne, mais faites-le plus souvent afin de vous assurer qu'il est toujours d'actualité et que vous êtes sur la bonne voie.

### 3. PLANIFIER EN FONCTION DES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX

Revenez toujours aux six éléments fondamentaux : évaluation de votre entreprise, de votre secteur, de votre équipe de gestion, de la concurrence, de la stratégie commerciale et de la stratégie financière.

### 4. PLANIFIER AVEC LA COLLABORATION DE VOS CONSEILLERS FINANCIERS

Gardez un contact régulier avec des conseillers professionnels comme des comptables et des banquiers. Ils peuvent vous fournir les connaissances, les renseignements et les outils pour poursuivre la planification. Les conseils — généraux ou spécifiques au secteur — fournis par les conseillers professionnels peuvent aider les entreprises à non seulement maintenir leurs activités, mais à augmenter leurs chances d'obtenir un soutien financier.



*En plus de vous apporter une aide spécifique, des conseillers externes vous offrent l'expérience et les connaissances acquises en soutenant le travail de planification d'autres entreprises, et ce, à différentes étapes de leur développement.*



#### LISTE DE CONTRÔLE DU PLAN D'AFFAIRES

Si vous demandez un important financement durant la vie de votre entreprise, les prêteurs voudront certainement consulter un plan d'affaires détaillé. Pour obtenir des conseils et des modèles de plans, consultez le [www.rbcbanqueroyle.com/pme/index.html](http://www.rbcbanqueroyle.com/pme/index.html).

Voici les principaux éléments devant être abordés :

- Lettre d'introduction : Raison pour laquelle vous soumettez votre plan, points clés mis en évidence.
- Table des matières : Aperçu de chaque section.
- Sommaire : La partie la plus importante de votre plan d'affaires ; présentation du concept de votre entreprise, ce qui assurera son succès et les fonds dont vous aurez besoin du prêteur.
- Équipe de gestion : Les antécédents, les responsabilités et les qualifications des principaux employés et conseillers.
- Sommaire et historique de l'entreprise : Une vue d'ensemble de votre entreprise, de sa création aux succès à ce jour et jusqu'aux objectifs futurs.
- Aperçu du secteur : Analyse des conditions actuelles du marché pour le secteur, les demandes des clients et la concurrence.
- Positionnement des services/produits : Le créneau de votre entreprise — ce qui la rend unique. Comment vous établirez une forte présence dans le secteur existant.
- Plan marketing : Un aperçu de votre marché cible, de la façon dont les ventes sont générées, les coûts et la tarification, la distribution et les plans de promotion.
- Exploitation : Le fonctionnement de votre entreprise (p. ex., flux des travaux, contrôles des stocks, exigences personnelles, calendriers de production).
- Plan financier : Profits et pertes, bilan, revenu et dépenses prévus, ventes et, plus particulièrement, état des flux de trésorerie.
- Risques : Un aperçu des risques en cause, les mesures à prendre pour les éviter et vos plans d'urgence s'ils se matérialisent.
- Conclusion : Une répétition des objectifs de votre entreprise, du financement dont vous avez besoin et de la raison pour laquelle vous y avez droit.



# PLANIFICATION SUCCESSORALE POUR LES FAMILLES RECOMPOSÉES...

## COMMENT ABORDER LA QUESTION DES NOUVEAUX DÉPARTS ?

La notion de « les tiens, les miens et les nôtres » devient progressivement la règle et non l'exception dans notre société. Tous les membres de familles recomposées vous le diront : cette situation comporte son lot de récompenses et de défis. Les questions liées à la planification successorale, aux testaments et à la répartition des biens peuvent parfois se révéler épineuses.

Afin que cette planification soit la plus facile et la plus équitable possible pour les familles recomposées, il importe surtout de se rappeler les trois choses suivantes : préciser ses attentes, protéger ses enfants et subvenir aux besoins de son conjoint. Ayez des discussions franches avec toutes les personnes visées par la planification et tenez compte de leurs besoins et de leurs désirs. Il est préférable de mener dès le départ les conversations difficiles et d'éviter les hypothèses sans fondement, plutôt que de devoir plus tard régler un conflit en raison d'un manque de planification.

Vous devez distinguer les besoins de vos enfants d'une union précédente des besoins de votre conjoint. Le fait de laisser le soin à votre conjoint de décider de la répartition des biens après votre décès laisse la porte grande ouverte aux conflits et au ressentiment, même si les relations entre vos enfants et cette personne sont bonnes. Vous devez aussi vous assurer, dans votre plan successoral, de subvenir aux besoins de votre conjoint ou de votre compagnon de vie. N'oubliez pas que le fait de laisser à vos enfants le soin de prendre cette décision pourrait entraîner le non-respect de vos volontés après votre décès.

Outre ces trois points, que devez-vous savoir avant de convoler en justes noces pour une deuxième, voire une troisième fois ?

Le contenu figurant dans cet article est fourni à titre d'information. Il est essentiel de consulter un conseiller juridique pour discuter de vos circonstances propres.



## NOUVEAUX TESTAMENTS

Il est très important de savoir que dans la plupart des provinces ou territoires canadiens, un nouveau mariage rend caducs tous les testaments précédents.<sup>1</sup> La seule exception vise les testaments faits en prenant en compte le mariage. Si vous ne rédigez pas de nouveau testament après votre mariage ni de testament prenant en compte le mariage avant la tenue de ce dernier, et que vous décédez, on traitera votre succession comme si vous n'aviez pas fait de testament avant votre décès (ab intestat) et les biens de la succession seront distribués conformément aux règles de votre province en matière d'absence de testament (p. ex., la *Loi portant réforme du droit des successions* si vous habitez en Ontario). Par conséquent, si vous vous êtes remarié ou si vous prévoyez le faire, rédigez un nouveau testament dès que possible, peu importe la façon dont vous souhaitez répartir votre succession.

## LIMITES DE LA LIBERTÉ TESTAMENTAIRE

Dans plusieurs provinces, un conjoint marié légalement peut demander la répartition des biens matrimoniaux au décès de son conjoint. En Ontario, un conjoint a droit à l'égalisation des biens familiaux nets en vertu de la *Loi sur le droit de la famille* (Ontario). Si un conjoint n'a pas pris, dans son plan successoral ou son testament, de mesures adéquates pour subvenir aux besoins de son conjoint survivant, ce dernier peut faire une réclamation contre la succession du défunt. De même, une personne à charge du défunt – comme un enfant adulte ayant des besoins particuliers – peut également faire une réclamation contre la succession du défunt si ce dernier n'a pas pris de mesures adéquates pour subvenir à ses besoins.

Bien que cette discussion s'articule uniquement autour des droits des conjoints légalement mariés, les personnes qui commencent

à vivre en union de fait doivent aussi être au courant de leurs droits et acquis respectifs. La loi concernant les droits des conjoints de fait est en constante évolution et les conjoints acquièrent plus de droits qu'auparavant. Par conséquent, les couples qui commencent à vivre en union de fait doivent consulter un conseiller juridique pour les aider à préparer et réviser leur planification successorales.

## INCIDENCE FISCALE

Bien qu'un testament vise la distribution des biens d'une succession, bon nombre de gens possèdent aussi des actifs qui seront remis en dehors de leur succession, soit par l'intermédiaire d'une propriété conjointe avec une autre personne ou par la désignation des bénéficiaires d'un régime enregistré ou d'une police d'assurance vie.

Si vous désignez un bénéficiaire de votre régime enregistré ou d'une police d'assurance vie, vous devrez vous assurer que ces désignations correspondent bien aux clauses de votre testament afin d'éviter toute confusion concernant la propriété bénéficiaire de tels plans.

Dans le cas des actifs pour lesquels on peut désigner un bénéficiaire, assurez-vous de tenir compte des avantages fiscaux liés à la désignation de votre conjoint à titre de bénéficiaire. Par exemple, si vous détenez un REER, vous pouvez planifier le roulement de l'intégralité de son solde au REER de votre conjoint à votre décès, et ainsi reporter l'impôt autrement exigible sur le solde du REER au moment où le conjoint survivant retire des fonds du REER ou décède. Si vous désignez vos enfants comme bénéficiaires de votre REER, vous pourriez avoir des possibilités de différer l'impôt si vous avez des enfants mineurs qui sont financièrement à charge ou des petits-enfants qui ont une

<sup>1</sup> Au Québec, un nouveau mariage ne rend pas caducs tous les testaments précédents. En vertu de la *Wills and Succession Act* (Alberta) (loi sur les testaments et les successions) qui est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> février 2012, un mariage ne rend plus caducs les testaments précédents en Alberta. De la même façon, en Colombie-Britannique, la *Wills, Estates and Succession Act*, qui en est à l'étape du projet de loi (loi sur les testaments, les successions et les fiducies), stipulera, dès sa promulgation, qu'un mariage ne rendra plus automatiquement caduc un testament.



déficience des fonctions physiques ou mentales. Il est aussi possible de « rouler » le produit de vos REER/FERR dans un Régime Enregistré d'Épargne Invalidité (REEI). Si vous désignez des enfants adultes, qui ne font pas partie des catégories susmentionnées, comme bénéficiaires, vos enfants recevront le solde de votre REER, mais la juste valeur marchande de ce dernier s'ajoutera à votre revenu dans l'année de votre décès ; vos ayants droit devront donc assumer l'ensemble du fardeau fiscal.

Il est également possible de remettre le produit d'une police d'assurance vie en dehors de votre succession et libre de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur l'administration des successions, sous réserve que vous désigniez un bénéficiaire dans votre police d'assurance vie (autre que votre succession).

### CHOIX DE L'EXÉCUTEUR / DU LIQUIDATEUR

Il est important de bien choisir son exécuteur / liquidateur. Devriez-vous choisir comme exécuteur / liquidateur votre conjoint, votre conjoint et vos enfants ou encore une combinaison de vos enfants d'une union précédente et de ceux de votre union actuelle ? Ces personnes auront-elles la volonté et la capacité de travailler conjointement à l'administration de votre succession ? Seront-elles efficaces dans leurs fonctions ? Vous pourriez envisager de recourir aux services d'une tierce partie neutre, comme une société de fiducie, un avocat ou un comptable, qui agirait à titre d'exécuteur / de liquidateur de votre succession. Bien que l'embauche d'une tierce partie neutre puisse accroître les coûts de vos ayants droit, gardez en tête que ces derniers devraient aussi assumer des coûts considérables en cas de litige.

### STRATÉGIES DE PLANIFICATION SUCCESSORALE

Malgré tout ce qui précède, soyez certain qu'il existe des stratégies qui vous permettent de léguer votre patrimoine à vos enfants d'une union précédente, tout en subvenant aux besoins de votre conjoint survivant. On peut notamment penser à la répartition des biens de son vivant, par l'intermédiaire de donations, de fiducies en faveur de soi-même ou de fiducies en faveur du conjoint, ainsi qu'à la répartition des biens après son décès au

moyen d'une assurance vie ou de fiducies testamentaires. En outre, une entente écrite peut permettre à la succession d'un conjoint d'être exonérée des demandes de règlement pour égalisation des biens familiaux nets et des demandes de règlement pour le soutien aux personnes à charge déposées par son conjoint (vues précédemment) et permettre à un autre conjoint de renoncer à déposer de telles demandes contre la succession de son conjoint.

### RÉPARTITION DES BIENS DE SON VIVANT

Une option consiste à effectuer la distribution successorale de votre vivant, ce qui vous permet d'exaucer votre souhait de laisser un héritage à vos enfants d'une union précédente tout en assumant votre obligation de subvenir aux besoins de votre conjoint survivant. Vous pouvez réaliser ceci de votre vivant, notamment en faisant des donations pures et simples ou en constituant des fiducies en faveur de soi-même ou des fiducies en faveur du conjoint.

### FIDUCIES EN FAVEUR DE SOI-MÊME

Comme nous l'avons vu plus tôt, les tribunaux peuvent intervenir dans votre plan successoral s'il y a motif de croire à une répartition inadéquate et inéquitable des biens de votre succession entre votre conjoint et vos enfants. Une façon d'éviter cette situation est de détenir des actifs en dehors de votre succession, grâce à la création d'une fiducie en faveur de soi-même ou d'une fiducie en faveur du conjoint. Pour que votre fiducie soit considérée comme une fiducie en faveur de soi-même aux termes de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada), vous devez avoir 65 ans ou plus au moment de sa constitution, et les dispositions de la fiducie doivent stipuler que seul vous avez le droit de toucher un revenu de la fiducie et que personne d'autre ne peut recevoir une partie du revenu ou du capital avant votre décès. Puisque les actifs sont détenus dans une fiducie votre vie durant, ils seront, à votre décès, distribués conformément aux dispositions de l'acte de fiducie et non à celles de votre testament. Par conséquent, les actifs détenus dans une fiducie en faveur de soi-même sont protégés des réclamations de pension alimentaire faites contre votre succession.

### FIDUCIES EN FAVEUR DU CONJOINT

Une fiducie en faveur du conjoint est semblable à une fiducie en faveur de soi-même. La principale différence entre les deux fiducies est que pour que la fiducie soit considérée comme une

## *Ayez des discussions franches avec toutes les personnes visées par la planification et tenez compte de leurs besoins et de leurs désirs.*

fiducie en faveur du conjoint, le constituant de la fiducie et son conjoint doivent avoir droit à tout le revenu de la fiducie et demeurer les seules personnes pouvant recevoir le revenu ou le capital de la fiducie jusqu'au décès du conjoint survivant. Une fiducie en faveur du conjoint veille à ce que votre conjoint continue de tirer parti des actifs de son vivant. Au décès du conjoint survivant, les actifs sont distribués aux bénéficiaires désignés dans l'acte de fiducie, lesquels peuvent être vos enfants d'une union précédente.

Bien que ces types de fiducie revêtent plusieurs avantages, ils comportent aussi leur lot d'inconvénients. Il est important de discuter avec votre conseiller juridique de la façon dont ces types de fiducie pourraient s'appliquer à votre situation.

### FIDUCIES TESTAMENTAIRES

Les fiducies testamentaires prennent effet à votre décès, car leurs dispositions figurent dans votre testament. La Loi de l'impôt sur le revenu leur réserve un traitement spécial. À l'instar d'un contribuable particulier, les fiducies testamentaires font l'objet d'une imposition progressive plutôt que d'une imposition au taux marginal le plus élevé, qui s'applique aux fiducies entre vifs. Bien structurées, les fiducies testamentaires peuvent permettre à vos bénéficiaires survivants de réaliser d'importantes économies d'impôt, en plus de vous aider à atteindre vos objectifs de planification successorale.

### FIDUCIES TESTAMENTAIRES AU PROFIT DU CONJOINT

Une autre option vous permettant de subvenir aux besoins d'un conjoint après votre décès est la constitution, dans votre testament, d'une fiducie testamentaire au profit du conjoint. Les fiducies testamentaires au profit du conjoint présentent plusieurs avantages fiscaux. À votre décès, on considère que vous disposez de tous les biens que vous possédez et que vos ayants droit doivent payer l'impôt sur le revenu exigible sur les gains en capital réalisés sur ces actifs. Toutefois, en transférant les actifs à une fiducie testamentaire au profit du conjoint à votre décès, vous pouvez reporter la disposition réputée au décès (ainsi que l'impôt exigible) jusqu'à la vente des biens ou au décès du conjoint survivant. L'acte de fiducie doit stipuler que seul votre conjoint recevra une partie du revenu (et du capital si vous le désirez) de la fiducie de son vivant. Vous pouvez aussi exiger dans votre testament que, au décès de votre conjoint survivant, les biens restants dans la fiducie testamentaire au profit du conjoint soient distribués à vos enfants. N'oubliez pas qu'il est essentiel de

choisir un bon fiduciaire. Pour éviter les tensions, vous pourriez vouloir recourir aux services d'un fiduciaire indépendant. Il est essentiel de discuter de cela avec votre conseiller juridique.

### ASSURANCE VIE

L'assurance vie constitue souvent un important outil de planification successorale pour les familles recomposées. Puisque le produit de l'assurance vie sera remis à votre décès, cette dernière peut réellement servir à constituer un patrimoine à léguer à vos bénéficiaires. La désignation de vos enfants à titre de bénéficiaires d'une police d'assurance vie peut vous permettre d'assumer vos obligations à leur égard, libérant ainsi de ce fardeau la succession à laisser à votre conjoint.

### CONTRAT DE MARIAGE

Les contrats de mariage ont de multiples utilités, surtout dans le cadre d'une seconde union. Ils vous permettent de protéger vos actifs et vous donnent, à votre nouveau conjoint ainsi qu'à vous, la possibilité d'indiquer les actifs que chacun d'entre vous léguerez à vos enfants respectifs. Autre fait à noter, un contrat de mariage a préséance sur tous les testaments subséquents faits par votre conjoint ou par vous; on s'y fiera donc pour administrer vos affaires à votre décès. Les contrats de mariage peuvent aussi servir à trancher la question des droits légaux en cas de dissolution du mariage ou à votre décès. Bien que vous puissiez rédiger un contrat de mariage en tout temps, sachez que les règles changent une fois le mariage célébré.





# GESTION DE PORTEFEUILLES DE FIN D'ANNÉE

## UN CHANGEMENT S'OPÈRE

La forêt qui présente le paysage coloré de l'automne est composée d'arbres sains et vigoureux, d'arbres n'ayant jamais atteint leur potentiel et d'arbres qui se sont asséchés. Il se peut que vos placements présentent des caractéristiques similaires. Une bonne planification et une bonne gestion peuvent vous aider à vous assurer que votre portefeuille est bien positionné pour tirer parti du prochain cycle de croissance. Vos outils de gestion de portefeuille devraient comporter des stratégies fiscales appropriées ; mais tout comme vous demanderiez à un professionnel de tailler un arbre haut de 60 pieds, il est sage de consulter un professionnel en fiscalité si vous contemplez la mise en œuvre de stratégies fiscales.

Il arrive parfois qu'un placement peut perdre toute sa valeur et ne soit plus coté en bourse en raison de la conjoncture changeante, de changements de réglementation, de changements sociaux et politiques, et même de fraudes. Il y a autant de raisons possibles que de feuilles mortes.

Comme l'abatage d'arbres morts désencombre une forêt, vous pourriez retirer les placements improductifs de votre portefeuille et positionner celui-ci en vue d'une croissance future. Cette épuration peut vous permettre de réaliser des pertes en capital pouvant servir à réduire l'impôt exigible sur les gains réalisés dans d'autres volets de votre portefeuille. Et vu que les pertes en capital n'expirent pas, vous pouvez les reporter indéfiniment et les appliquer à de futurs gains en capital. Vous pouvez aussi reporter rétrospectivement les pertes en capital aux trois années précédentes pour compenser les gains en capital réalisés dans ces années-là.

La question suivante est de voir comment est-ce qu'on peut se départir des titres qui ne sont plus cotés en bourse ? La perte subie à ce niveau est aussi réelle que celle qui a été réalisée avant que le titre ne soit plus coté en bourse. Il vous faut cependant d'autres stratégies fiscales pour conclure la perte et pouvoir la déclarer au fisc. Deux options vous sont offertes à cet effet : une disposition présumée ou une disposition réelle du placement à une autre personne. Certaines institutions offrent une troisième option qui consiste à disposer du placement directement auprès de celles-ci. L'institution financière ne vous offrirez pas de compensation pour ce titre. Pour s'assurer que vous pouvez déclarer la perte aux fins de l'impôt canadien, la disposition du titre doit être permanente et vous ne pourrez pas reprendre le

titre si jamais celui-ci acquerrait à nouveau une valeur dans le futur. Pour plus de détails sur cette option, veuillez vous référer à votre conseiller.

Vous pouvez réclamer comme perte dans votre déclaration de revenus les actions sans valeur d'une société, si cette dernière répond à plusieurs critères, sans pour autant devoir les vendre sur le marché libre ou à une autre personne. L'action sans valeur peut faire l'objet d'une disposition réputée en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* si la société fait faillite conformément à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, si elle devient insolvable et qu'une ordonnance de liquidation a été prononcée au sens de la *Loi sur les liquidations et les restructurations*, ou si elle répond aux quatre conditions suivantes :

1. elle est insolvable ;
2. elle n'exerce plus aucune activité commerciale ;
3. la juste valeur marchande de ses actions est nulle ; et
4. on peut raisonnablement s'attendre à ce que la société soit dissoute ou liquidée.

Ne confondez pas une entreprise qui se place sous la protection de la loi sur la faillite et une entreprise qui fait faillite. Une entreprise qui se place sous la protection de la loi sur la faillite continue d'exercer ses activités et passe éventuellement par une longue période de transition.

Si vous voulez vous débarrasser des avoirs que vous détenez dans une entreprise et ne voulez pas attendre que l'entreprise qui se trouve dans une telle position tire au clair sa situation, vous pouvez chercher votre propre acheteur. La prudence est de mise à ce moment là. Le fisc ne vous permettra pas de vendre vos positions à n'importe qui. La vente de titres en position de perte à une personne affiliée peut entraîner des conséquences fiscales négatives. La règle des pertes apparentes peut être déclenchée. Et si cela se produit, votre perte sera refusée et le montant s'ajoutera au prix de base rajusté de la personne affiliée. Cette personne peut éventuellement réaliser la perte lorsqu'elle vendra les titres, mais vous n'en pourrez pas en tirer parti. Par personne affiliée, on entend votre conjoint, une société contrôlée par vous ou par votre conjoint, ou une fiducie dans laquelle vous ou votre conjoint êtes un bénéficiaire à participation majoritaire. Il vous est toutefois possible de réaliser votre perte si vous vendez vos actions à vos parents, à vos frères, à vos sœurs, à vos enfants, à vos cousins, à vos neveux ou à vos amis.



La règle des pertes apparentes comporte deux volets qui doivent être remplis pour qu'elle soit déclenchée. Premièrement, la personne affiliée doit acheter le même titre dans les 30 jours précédant ou suivant le règlement de votre vente à perte. Deuxièmement, la personne affiliée doit détenir le même titre le 30<sup>e</sup> jour suivant le règlement de votre vente à perte. Si ces deux conditions sont remplies, la règle des pertes apparentes sera déclenchée et la perte vous sera refusée. Vous pouvez vendre votre titre à perte à votre personne affiliée, mais celle-ci devra la vendre avant le 30<sup>e</sup> jour suivant votre vente pour vous permettre de réclamer la perte dans votre déclaration de revenus.

Si vous détenez encore des titres qui, pour une raison ou une autre, n'offrent pas de bons résultats, il se peut que ce soit des titres à « maturité tardive ». Les sociétés émettrices, les fondamentaux de leur modèle d'affaires et les produits offerts peuvent être tous solides et présenter un excellent potentiel ; mais il se peut que le cours des actions n'intègre pas encore ces éléments. Vous pourriez aussi vouloir conserver ces titres qui ressemblent à de jeunes arbres en forêt qui s'efforcent de s'élever vers les rayons du soleil.

Il est également possible que vous déteniez d'autres titres au rendement insuffisant que vous voulez retirer de votre portefeuille. Leur mauvaise performance peut être attribuable à des changements survenus au niveau de certains aspects des sociétés émettrices ou de leurs produits. Le moyen le plus rapide et le plus courant de vous débarrasser de ces titres est de les vendre sur le marché. Vous réaliserez ainsi une perte en capital dont vous pourriez vous servir pour l'année en cours ou que vous pouvez reporter rétrospectivement de trois années, ou les reporter indéfiniment à toute année ultérieure. Si vous vendez vos titres sur le marché, assurez-vous qu'une personne qui vous est affiliée n'achète pas les mêmes titres pendant la période de

30 jours précédant ou suivant votre vente, et qu'elle ne les conserve le 30<sup>e</sup> jour suivant votre vente. Sinon la règle des pertes apparentes sera déclenchée et votre perte en capital refusée.

Il existe un autre moyen d'obtenir un allègement fiscal pour l'année en cours, au cas où vous ne pouvez pas utiliser les pertes pour vous-même. Vous avez la possibilité de transférer les pertes réalisées à votre conjoint qui pourra s'en servir pour compenser tout éventuel gain réalisé par ses placements. Pour que cette stratégie réussisse, il vous faut suivre les quatre étapes suivantes :

1. Commencez par vendre, à leur juste valeur marchande, les titres à perte à votre conjoint. Il ou elle doit vous verser la pleine valeur des titres pour éviter l'application des règles d'attribution. Le paiement doit être effectué à partir des fonds propres du conjoint ; vous pouvez aussi lui prêter les fonds requis, au taux d'intérêt prescrit en vigueur.
2. Votre conjoint doit ensuite détenir les titres pendant une période de 30 jours de manière à déclencher la règle des pertes apparentes. Cette règle fera en sorte que la perte vous sera refusée, tandis que sa valeur sera ajoutée au prix de base rajusté de votre conjoint.
3. Il ou elle vend les titres après la période des 30 jours, réalise la perte et la déclare dans sa déclaration de revenus. Si un prêt a servi à financer l'opération d'achat, le produit de la vente des titres peut être utilisé pour rembourser le prêt, le cas échéant.
4. La dernière étape consiste à joindre une lettre à votre déclaration de revenus dans laquelle vous indiquez que vous choisissez de ne PAS appliquer les dispositions du paragraphe 73(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* à la disposition des titres à votre conjoint. Cette étape est nécessaire pour vous



*Vous pouvez, grâce à une bonne planification et à une gestion adéquate, avoir un portefeuille qui impressionnera tout autant que les belles couleurs d'automne d'un boisé bien entretenu.*

permettre de vendre à votre conjoint les titres à leur juste valeur marchande. Les transferts de titres entre conjoints s'effectuent au coût, sauf si vous exercez ce choix et l'indiquez dans votre déclaration de revenus.

De la même façon que les grands arbres des forêts ont besoin d'être émondés pour faire place à la prochaine génération, les bons placements qui produisent d'excellents résultats ont eux aussi besoin d'attention. Que ce soit pour réduire la surpondération de certains titres dans un portefeuille, libérer du capital pour saisir une nouvelle occasion ou encore matérialiser des gains, la vente à profit de placements n'est pas toujours une mauvaise idée. Les gains en capital figurent déjà parmi les revenus de placement les moins imposés. De plus, les pertes en capital que vous réalisez dans le cadre de l'épuration de votre portefeuille (comme indiqué précédemment) peuvent servir à réduire la part imposable des gains en capital.

Même si vous épusez toutes vos pertes vous pouvez encore transférer un maximum de 25 % de vos gains en capital non réalisés à votre conjoint si il ou elle a des pertes en capital ne pouvant être utilisées pour compenser ses propres gains. Un simple transfert d'actions déclenchera les règles d'attribution et tous les gains que réalisera votre conjoint seront présumés avoir été réalisés par vous et donc imposés entre vos mains. Les étapes suivantes vous aideront à passer efficacement au travers des règles fiscales :

1. Pour commencer, donnez la moitié de vos titres à votre conjoint. Comme les transferts entre conjoints s'effectuent au coût, vous n'aurez aucun impôt à payer à la disposition des titres.
2. Vendez ensuite, à leur juste valeur marchande, la moitié restante des titres à votre conjoint. Vous réaliserez ainsi un gain en capital. N'oubliez pas, dans votre déclaration de revenus, de renoncer à la clause du paragraphe 73(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Vous vous assurez ainsi que le transfert s'effectuera à la juste valeur marchande et que ce sera votre conjoint qui sera imposé à la vente des titres.

3. Votre conjoint vend tous les titres sur le marché libre.

Vous avez fait don de la moitié des titres et avez vendu l'autre moitié. Le gain en capital que votre conjoint a réalisé sur les titres que vous lui avez donnés vous sera réattribué ; mais il sera cependant moindre en raison des règles du coût moyen pondéré. L'achat des titres à leur juste valeur marchande par votre conjoint a majoré son prix de base rajusté. Vous avez en plus réalisé un gain en capital sur les titres que vous avez vendus à leur juste valeur marchande, à votre conjoint. Le gain en capital qui vous est réattribué et celui que vous avez réalisé à la vente des titres effectuée à votre conjoint correspondent à 75 % de l'ensemble des gains en capital. Cela signifie que les 25 % restants des gains en capital seront imposés entre les mains de votre conjoint, qui pourra utiliser ses pertes en capital pour compenser cela. Si l'on tient compte à la fois du coût moyen pondéré et des règles d'attribution, 25 % du gain en capital pourrait être imposé entre les mains de votre conjoint plutôt que les vôtres.

L'utilisation minutieuse de ces règles fiscales complexes, après consultation avec votre conseiller fiscal, peut vous permettre de constituer un meilleur portefeuille et d'économiser quelques dollars au fil du temps. Vous pouvez, grâce à une bonne planification et à une gestion adéquate, avoir un portefeuille qui impressionnera tout autant que les belles couleurs d'automne d'un boisé bien entretenu.



# PROTÉGEZ-VOUS CONTRE L'USURPATION D'IDENTITÉ



La plupart d'entre nous ont tous lu ou entendu parler de cas d'usurpation d'identité, aux nouvelles ou dans les journaux - parfois même, les victimes sont des membres de notre famille ou des amis. Bien que les banques, les autorités policières et les gouvernements fassent leur part pour enrayer ce fléau, les citoyens canadiens ont aussi un rôle à jouer.

Les criminels recourent à des moyens très astucieux pour usurper l'identité des gens - c'est-à-dire, obtenir et utiliser illégalement les renseignements personnels d'un tiers - dans le but d'exercer des activités en son nom. Cependant, il existe plusieurs façons pour le consommateur de se protéger.

Quelle est la meilleure ligne de défense ? S'informer, et continuer de se tenir au courant ! En d'autres mots, savoir de quoi se méfier et user de prudence avec ses renseignements personnels.

**Voici les cinq idées fausses que les gens se font le plus souvent au sujet de l'usurpation d'identité. Comprendre la réalité qui se cache derrière ces faussetés peut vous aider à devenir un bon détecteur de fraudes.**

#### **IDÉE FAUSSE NO 1 :**

Les autorités policières et les employés de votre institution financière ont le droit de vous demander votre NIP.

Non. En vertu de la loi, aucune personne ni institution n'est autorisée à vous demander votre NIP et cela, sous aucune considération - cela inclut les commerçants, les policiers et les employés de votre institution financière. En fait, vous ne devez divulguer votre NIP à personne, ni même à un membre de votre famille ou à vos amis. Vous êtes la seule personne qui devrait le connaître. Protéger votre NIP est le moyen le plus sûr de vous protéger contre l'usurpation d'identité et les escroqueries de gens sans scrupules.

D'autres façons de protéger votre NIP : mémorisez-le et évitez de le prendre en note, surtout pas dans votre portefeuille ; évitez les mots ou les codes numériques trop facile à deviner, comme votre nom, votre numéro de téléphone, votre date de naissance ou votre adresse, abritez le clavier des regards indiscrets au moment d'entrer votre NIP à un guichet automatique bancaire ou à un terminal de point de vente, chez les détaillants.

#### **IDÉE FAUSSE NO 2 :**

Jeter à la poubelle les reçus, factures, relevés bancaires et de cartes de crédit et autres documents renfermant des renseignements personnels ne pose pas de problème.

Non. On sait que les escrocs fouillent les poubelles et les bacs de recyclage à la recherche de papiers renfermant des renseignements personnels. La seule façon de vous protéger est de détruire complètement, par déchiquetage ou autre méthode, tous les documents qui renferment des renseignements personnels, notamment les relevés bancaires, les relevés d'opérations, les formulaires d'assurances et les offres de cartes de crédit. Un autre conseil : familiarisez-vous avec vos cycles de facturation et de relevés et soyez à l'affût lorsque vos factures ou relevés n'arrivent pas à la date prévue. En outre, assurez-vous de cueillir votre courrier sitôt livré dans votre boîte aux lettres.

#### **IDÉE FAUSSE NO 3 :**

Les tentatives de fraudes par courriel en vue de vous voler vos renseignements personnels et confidentiels sont faciles à détecter.

Pas toujours. Les fraudeurs sont capables de fabriquer des courriels qui ont l'air tout à fait authentiques et très convaincants ; ils créent aussi des pages Web que l'on jurerait provenir d'entreprises légitimes. Certains y incorporent même des slogans, des images, des logos et autres éléments d'information clés similaires à ceux de sites dignes de confiance. Les fraudeurs utilisent ces stratagèmes en vue d'amener la victime à fournir son mot de passe et autres données financières confidentielles (un procédé souvent appelé « hameçonnage »).

Bon nombre des fraudes électroniques utilisées, notamment les courriels d'hameçonnage, peuvent être expédiées à une multitude de destinataires. Faites preuve de jugement et méfiez-vous de tout courriel dans lequel on vous demande de fournir des renseignements personnels, même s'il prétend représenter votre institution financière. Si vous recevez un courriel qui vous semble suspect, signalez-le à l'établissement dont il prétend provenir.

#### **IDÉE FAUSSE NO 4 :**

Habituellement, les usurpateurs d'identité ciblent uniquement les personnes âgées et les riches.

Faux, tout le monde est une cible potentielle. Les escrocs de ce genre cherchent à frauder toute personne dont les renseignements personnels sont vulnérables, sans égard à l'âge ou à l'avoir financier. Cependant, les efforts de prévention peuvent limiter leurs chances de succès.

#### **IDÉE FAUSSE NO 5 :**

Les usurpateurs d'identité ne peuvent pas faire grand tort à quelqu'un, n'est-ce pas ?

Les usurpateurs d'identité peuvent causer un tort immense. Ils utilisent les renseignements personnels pour accéder aux comptes bancaires de la personne, obtenir de nouvelles cartes de crédit et porter des achats aux cartes existantes, ouvrir des comptes bancaires et obtenir de faux prêts ou de fausses hypothèques. Dans certains cas, ils ont même obtenu des prestations ou autres documents gouvernementaux au nom de la victime. Au moins une fois l'an, demandez une copie de votre dossier de crédit auprès de TransUnion et d'Equifax. Examinez-le attentivement et signalez toute inexactitude.



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 ») . (FIRI). Chacune des sociétés et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. \* Membre du Fonds canadien de protection des épargnants. Par « conseiller RBC », on entend 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. Les produits d'assurance sont fournis par Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP), filiale de RBC Dominion valeurs mobilières Inc. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par SF RBC GP qui est inscrit au Québec en tant que cabinet 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 successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. 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 la Banque Royale du Canada ou ses sociétés affiliées, ni toute autre personne ne peuvent garantir qu'ils sont exacts et complets. Le présent document ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprété comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en 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. Ces renseignements ne constituent pas des conseils de placement ; ils ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec votre conseiller RBC. Les clients peuvent être dirigés vers un autre partenaire RBC pour des produits ou services spécifiques non offerts par l'une de ces sociétés. Ni les sociétés, 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.

® / <sup>MC</sup> Marque(s) déposée(s) de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada. Utilisation sous licence.  
© Banque Royale du Canada, 2012. Tous droits réservés. Imprimé au Canada.



RBC Gestion de patrimoine