

PERSPECTIVES

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



LA PLANIFICATION DU PATRIMOINE FAMILIAL

- Pourquoi un inventaire familial à jour peut s'avérer un outil indispensable
- La souplesse des fiducies familiales dans la planification financière
- À quels moments devrez-vous connaître la valeur de votre entreprise
- Une entrevue avec Eric Lascelles, économiste en chef à RBC Gestion mondiale d'actifs Inc.
- En primeur : digne des plus belles cartes postales – Post Hotel & Spa

DU BUREAU DU CHEF DE LA DIRECTION



Dans mes conversations avec les clients, je continue de constater que la famille est une priorité commune. D'ailleurs, les conclusions de recherche du *Rapport sur la richesse dans le monde en 2015* confortent ce point de vue : l'enquête mondiale auprès des individus fortunés, publiée par Capgemini en partenariat avec RBC Gestion de patrimoine, a révélé que le bien-être de la famille est la préoccupation prédominante.

Ce numéro de *Perspectives* couvre divers sujets axés sur la famille qui vont de l'enseignement des responsabilités financières aux enfants à l'utilisation de fiducies pour atteindre les objectifs de gestion de patrimoine. Dans des articles ultérieurs de *Perspectives*, nous aborderons d'autres préoccupations de clients importantes, telles que faire en sorte que votre patrimoine dure toute votre vie et après votre décès, atteindre le mode de vie à la retraite auquel vous aspirez et gérer la hausse des coûts des soins de santé.

Que vous élevez de jeunes enfants, que vous aidiez des enfants plus âgés qui sont dans la période de transition à l'âge adulte ou que vous agissiez comme aidant naturel pour les membres de votre famille, une planification de patrimoine appropriée peut vous aider à protéger la sécurité et le bien-être de votre famille, tant aujourd'hui qu'à l'avenir.

En outre, nous nous penchons sur la santé économique du Canada et nous examinons les faits nouveaux qui pourraient avoir une incidence sur les investisseurs canadiens. Étant donné que les propriétaires d'entreprise jouent un rôle crucial dans l'économie canadienne, nous passons en revue les conseils spécialisés dont ils ont besoin en matière de planification personnelle et d'entreprise, et nous voyons l'importance d'une évaluation d'entreprise exacte dans l'atteinte des objectifs de gestion de patrimoine.

Pour terminer sur une note plus légère, comme l'été est la saison des voyages et des loisirs, le présent numéro propose des suggestions de restaurant à Toronto, raconte la visite du Post Hotel & Spa dans les Rocheuses de l'Alberta et examine de plus près Baselworld, le salon mondial de l'horlogerie et de la bijouterie.

Je vous souhaite une agréable lecture de *Perspectives*, et je vous encourage à communiquer avec votre conseiller de RBC Gestion de patrimoine pour en apprendre davantage sur la façon dont les sujets abordés dans cette publication peuvent vous aider, vous et votre famille, à atteindre vos objectifs de planification du patrimoine.

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



RBC Gestion de patrimoine

Volume 3, numéro 1

Publication de Services de gestion de patrimoine RBC

www.rbcgestiondepatrioine.com/canada.html

Des questions ou des commentaires ?

Envoyez un courriel à perspectives@rbc.com





TABLE DES MATIÈRES

- 2 L'inventaire familial
- 6 Les fiducies familiales au Canada
- 14 Bilan de santé du Canada – Entrevue avec Eric Lascelles
- 16 Comprendre les tendances de la richesse mondiale – Principales conclusions du Rapport sur la richesse dans le monde 2015
- 20 Estimer ou non la valeur de votre entreprise ? À quels moments devrez-vous connaître la valeur de celle-ci ?
- 26 Dépenser en tenant compte d'un budget, contracter des dettes sécuritaires et autres expériences d'apprentissage... Transmettre vos valeurs financières à la génération qui suit la vôtre
- 32 Il était temps : Baselworld
- 36 Tout est savoureux – La restauration à Toronto
- 38 Digne des plus belles cartes postales – Post Hotel & Spa
- 40 Jusqu'à ce que la mort nous sépare – Mais qu'arrive-t-il ensuite ?





L'INVENTAIRE FAMILIAL

BÂTISSEZ-LE, GARDEZ-LE À JOUR ET PARLEZ-EN À VOTRE FAMILLE

Cet outil inestimable de planification pourrait fort bien ne pas figurer parmi vos priorités, mais il le devrait. Un inventaire familial, préparé de façon détaillée et mis à jour au cours des années, pourra être d'une grande assistance à votre famille, vos amis et vos conseillers professionnels, et ce, à un moment où vous ne serez plus là pour les entretenir de vos affaires financières.

Ne présumez pas que votre famille est familière avec vos actifs et leur emplacement. Malgré vos meilleurs efforts pour informer les membres de votre famille et vos amis de l'emplacement de vos biens, un inventaire écrit et à jour de ceux-ci pourrait leur permettre d'éviter de nombreux délais et les dépenses y associées pour l'identification et la localisation de vos actifs et documents personnels. Qu'il s'agisse d'une planification pour cause de décès ou d'incapacité, envisagez de consacrer un peu de temps dès maintenant à préparer un dossier sur vos affaires personnelles et financières. Par après, il ne s'agira plus pour vous que de le mettre à jour en fonction des changements survenus dans votre situation.

EN QUOI CONSISTE UN INVENTAIRE FAMILIAL ET SA FINALITÉ

Un inventaire familial est bien plus qu'une énumération de numéros de comptes. Sa valeur est directement proportionnelle à l'étendue et la précision des renseignements qui y sont consignés. Des renseignements incomplets et obsolètes ne seront d'aucun secours pour aider votre famille, vos avocats/mandataires ou liquidateurs à régler votre succession et pourraient même nuire à leurs efforts. Pour une efficacité et une utilité optimale, envisagez de préparer votre inventaire familial comme première étape de votre planification successorale.

Commencez par identifier vos actifs financiers, si vous les détenez personnellement ou s'ils sont détenus par votre entreprise, puis répartissez-les en catégories par souci de commodité. Ces actifs pourraient comprendre, par exemple, des comptes bancaires et des comptes de placements, des biens personnels, des biens immobiliers, des régimes de retraite, des placements commerciaux et des assurances.



La prochaine étape logique consiste à identifier vos conseillers professionnels dans votre inventaire et à noter leurs coordonnées. Fournissez des renseignements croisés entre tous vos actifs et documents juridiques, par exemple, votre testament, vos fiducies ou vos procurations, et les individus ou les organisations qui détiennent ou gèrent des biens en votre nom. Ce faisant, les membres de votre famille ou vos représentants personnels (liquidateurs et/ou avocats) pourraient n'effectuer qu'un seul appel téléphonique ou ne transmettre qu'un seul courriel plutôt que trois, dans leurs tentatives à les joindre. Les renseignements fournis pourraient aussi leur éviter de contacter un conseiller avec qui vous n'entretenez plus de relations.

BÂTIR VOTRE INVENTAIRE – LES BRIQUES ET LE MORTIER

RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Commencez par noter vos renseignements personnels, votre nom, vos adresses, votre date de naissance, votre NAS et les documents pertinents qui pourraient comprendre les détails et le lieu de votre naissance, vos certificats de mariage et de citoyenneté, votre passeport et tout autre document d'identité, et ce, aussi bien pour vous-même que pour votre conjoint, le cas échéant. Votre conjoint pourrait préférer préparer son propre inventaire, mais l'inclusion de renseignements vous concernant tous les deux sur un même inventaire pourrait éviter une duplication inutile de données. Ne présumez pas que vos liquidateurs ou avocats ont tous ces renseignements. Même si tel était le cas, leur fournir lesdits renseignements dans un format bien organisé leur évitera d'avoir à les rechercher.

CONSEILLERS PROFESSIONNELS

Incluez les détails de vos conseillers professionnels dans votre inventaire familial. Ce faisant, le moment venu, les membres de votre famille et vos représentants personnels contacteront les personnes appropriées, ce qui leur évitera bien des confusions et des recherches inutiles. La démarche serait particulièrement importante si vous déteniez des biens dans plusieurs emplacements et juridictions. Vous devrez mettre à jour périodiquement les coordonnées de vos conseillers, ainsi leur nom, adresse, numéros de téléphone et adresses courriels, mais vous pourrez le faire lors de la revue de votre planification successorale, comme l'exercice devrait être une partie intégrante du processus de revue.

RENSEIGNEMENTS SUR VOS ACTIFS ET VOTRE CRÉDIT

Une partie substantielle de votre inventaire portera sur des renseignements sur vos comptes bancaires et comptes de placements. Ces actifs pourraient être les premiers qui vous viendront à l'esprit lorsque vous songerez à vos représentants personnels qui agiront en votre nom advenant votre incapacité ou votre décès. Toutefois, veuillez considérer tous vos actifs et les inclure dans cette section, le cas échéant, par catégories. Par exemple, en listant tous vos actifs, tant au Canada qu'à l'étranger, vous pourriez inclure vos actifs situés dans une autre juridiction dans une section distincte accompagnée des coordonnées de vos conseillers professionnels y associés.

L'utilité de votre inventaire sera proportionnelle aux renseignements OU à l'intégralité et à l'exactitude des renseignements qui le composent. Fournissez des

renseignements sur vos actifs, incluant vos biens immobiliers (dont les résidences secondaires) et articles personnels (meubles, bijoux, oeuvres d'art), particulièrement si vous les considérez séparément dans votre planification successorale. Incluez les renseignements sur vos actifs commerciaux, ou, si vous les listez séparément, fournissez les détails à savoir où ou de qui cette information peut être obtenue. Une autre catégorie pourrait comprendre vos régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) et fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR), régimes de retraite immobilisés, régimes de pension et produits d'assurance, de même que toute l'information pertinente sur les administrateurs des régimes et les numéros des régimes et polices. Vous pourriez également vouloir lister vos cartes de crédit, lignes de crédit, hypothèques et emprunts personnels dans une catégorie distincte, en fournissant des renseignements croisés, par exemple, entre vos hypothèques et lignes/marges de crédit garanties et les propriétés qui leur sont associées.

L'EMPLACEMENT, UN RENSEIGNEMENT QUI VAUT SON PESANT D'OR

L'emplacement de vos documents personnels est un des renseignements les plus utiles que vous pouvez inclure dans votre inventaire. Comme il s'agit d'un point de départ précieux pour vos héritiers et liquidateurs, assurez-vous que ces renseignements sont toujours à jour. La documentation dans cette catégorie pourrait comprendre vos testaments, procurations, actes de fiducie, et titres ou renseignements d'enregistrement de vos biens immobiliers. Vous pourriez aussi vouloir inclure, le cas échéant, vos préarrangements funéraires et les renseignements sur vos coffrets de sûreté. Si ces documents étaient sauvegardés dans une institution financière ou chez un conseiller professionnel, assurez-vous de fournir à vos représentants les autorisations nécessaires pour qu'ils puissent y avoir accès. Renseignez-vous, par exemple, sur la politique de votre institution financière en matière de coffrets de sûreté, afin que vos représentants puissent s'y rendre en se dotant des pouvoirs nécessaires.

PLUS DE PRÉPARATIFS MAINTENANT – MOINS DE TRAVAIL PLUS TARD

Prenez le temps de consigner les noms ainsi que les adresses et coordonnées exactes de votre conjoint, de votre liquidateur, de vos bénéficiaires et des tuteurs de vos enfants mineurs. La valeur de votre inventaire n'en sera que plus grande. Pour ce qui est des bénéficiaires désignés sur vos régimes enregistrés, régimes de pension, polices d'assurance et même vos bénéficiaires de dons, bien que les institutions financières et les administrateurs puissent savoir qui ils sont, une source unique d'identification de tous ces bénéficiaires pourra s'avérer utile et faciliter la tâche administrative de vos représentants personnels. Par ailleurs, n'oubliez pas de modifier les détails de votre inventaire advenant des changements à vos désignations de bénéficiaires.

Si vous aviez des obligations personnelles tels que des paiements de pensions alimentaires pour conjoint ou enfants, incluez ces détails dans votre inventaire afin que ces questions soient gérées adéquatement par la personne qui agira en votre nom.

PRÉPAREZ-LE, PROTÉGEZ-LE ET MAINTENEZ-LE

Les modalités de préparation et de mise à jour de votre inventaire familial sont une question de préférence personnelle. Si vous privilégiez un inventaire dans un format papier, vous pourriez le remettre avec votre testament et vos procurations. Rappelez-vous de revoir votre inventaire au moment de revoir votre planification successorale. Une telle revue s'imposera souvent lors d'un changement dans sa situation personnelle ou d'un événement de vie important, comme un mariage ou une naissance. Si vous privilégiez le format électronique, qui facilite peut-être les mises à jour, rendez-le accessible aux personnes qui devront s'y référer. Une copie papier devrait néanmoins être conservée dans votre coffret de sûreté ou avec votre testament. L'exemplaire numérique devrait être protégé au moyen d'un mot de passe, lequel devrait être accessible aux membres de votre famille qui pourraient en avoir besoin. Une telle mesure exigerait évidemment plus de coordination si vous aviez une famille recomposée et/ou des actifs ou des membres de votre famille dans plus d'une juridiction.

Un inventaire familial à jour pourrait s'avérer un outil inestimable pour vos héritiers, liquidateurs, fiduciaires et conseillers professionnels. Préparez-le au moment de compléter votre planification successorale et revoyez-le périodiquement. Sa préparation pourrait également vous offrir une nouvelle perspective sur votre situation financière et vous permettre de découvrir des aspects de votre planification successorale que vous auriez omis ou qui mériteraient plus de considération. L'inventaire familial pourrait faciliter l'administration de votre succession et même aider vos avocats ou ceux qui agiront en votre nom en cas d'incapacité.

PROTÉGEZ VOTRE LEGS NUMÉRIQUE

En listant vos comptes courriels et mots de passe, vos profils dans les médias sociaux, vos noms de domaines et comptes de commerce électronique, vous pourrez fournir à vos représentants tous les renseignements dont ils auront besoin pour accéder à vos renseignements numériques. Ils requerront des instructions quant à vos intentions concernant cette composante de votre patrimoine et les outils qui leur permettront de gérer ou de discontinuer l'utilisation de ces actifs numériques. Informez-en votre conjoint ou d'autres membres de la famille.



LES FIDUCIES FAMILIALES AU CANADA

L'ORIGINE DES FIDUCIES

Originaires d'Angleterre, les lois régissant les fiducies personnelles furent élaborées au cours des 12^e et 13^e siècles. Des propriétaires fonciers quittant l'Angleterre pour de longues périodes pour prendre part aux croisades transféraient le titre juridique de leur propriété à un tiers afin qu'en leur absence, elle soit gérée et que les droits du propriétaire soient appliqués. En vertu d'arrangements ainsi conclus, le titre juridique de la propriété devait être transféré à nouveau au propriétaire foncier lors de son retour.

Cependant, à leur retour, certains croisés ne réussissaient pas à récupérer leur propriété et ne pouvaient avoir de succès dans leurs réclamations en vertu de la common law anglaise. Ils se tournaient donc vers le tribunal du Lord Chancelier, qui devint bientôt connu sous le nom « Cour de la chancellerie ». Cette cour se fondait sur les principes de l'équité (la conscience des personnes concernées) pour décider des dossiers. Fréquemment, elle donnait raison aux croisés revenus au pays. Cette solution devint connue sous le nom de « redressement équitable » et entraîna la reconnaissance d'une distinction entre la propriété « légale » et « équitable » d'un bien. En définitive, cela permit à une personne, le « fiduciaire », d'être le propriétaire légal d'un bien et de l'administrer dans l'intérêt fondamental d'une ou plusieurs personnes, les « propriétaires bénéficiaires », sans recevoir de bénéfices dudit bien.



POURQUOI CELA EST-IL IMPORTANT DE NOS JOURS?

De nos jours, les fiducies sont devenues d'importants moyens de planification, tout particulièrement au sein des systèmes juridiques fondés sur la common law anglaise. Elles sont hautement polyvalentes et peuvent vous aider à atteindre vos objectifs au chapitre de la planification successorale, de la réduction des impôts et de la protection de vos biens. Peut-être avez-vous entendu parler du concept de fiducie dans un contexte de préparation de votre testament. Cette forme de fiducie, appelée « fiducie testamentaire », prend effet à votre décès. Elle est souvent utilisée pour fournir des biens aux bénéficiaires d'une succession dans le cas où vous ne désireriez pas que ceux-ci entrent immédiatement en possession des biens. C'est une solution à envisager si, par exemple, vos bénéficiaires sont mineurs et que vous désirez qu'ils reçoivent des biens ou des revenus tirés de ces biens au moment où ils atteindront un certain âge ou lors de l'avènement de certains événements. Il est cependant possible que vous n'ayez pas entendu parler du concept de fiducie « entre vifs », qu'on appelle aussi « fiducie révocable » ou « fiducie familiale ». Il s'agit d'une fiducie que vous mettez en place au cours de votre vie.

UN PETIT GUIDE SUR LES FIDUCIES

Il est essentiel de comprendre les rôles de chacun pour comprendre comment une fiducie fonctionne. En résumé, une fiducie est un contribuable distinct, mais non pas une entité juridique séparée comme l'est une compagnie. Une fiducie, c'est une relation de common law. Plusieurs parties prennent part à cette relation. Le « disposant » crée les modalités de la fiducie en se fondant sur ses propres souhaits et il verse les biens qui entraînent la naissance de la fiducie. Souvent, il s'agit d'une somme nominale, par exemple un billet de vingt dollars. Le contribuant à la fiducie est la personne qui transfère la propriété à la fiducie au bénéfice des bénéficiaires. Le contribuant et le disposant sont souvent une seule et même personne, mais le contribuant pourrait être un tiers. Le « fiduciaire » détient le titre juridique de la propriété transférée à la fiducie et doit agir dans l'intérêt fondamental des bénéficiaires. Les obligations du

fiduciaire sont régies par les modalités du contrat de fiducie et par les lois sur les fiducies s'appliquant dans le ressort territorial. Le « bénéficiaire » a droit aux bénéfices issus des biens de la fiducie et il peut avoir droit de recevoir des revenus tirés de la fiducie, du capital ou des deux.

CERTAINS DES BÉNÉFICES FONDAMENTAUX

La fiducie familiale peut être un ajout valable à votre trousse de planification financière, si vous comprenez bien comment elle fonctionne. Si vous songez à mettre en place une fiducie dans le cadre de votre planification successorale ou financière, obtenez des conseils professionnels d'un conseiller fiscal ou d'un conseiller juridique qualifié avant d'engager le processus.

LA CONFIDENTIALITÉ ET COMMENT ÉVITER L'HOMOLOGATION

Si vous placez des biens dans une fiducie familiale au cours de votre vie, ces derniers ne formeront pas une partie de votre succession. Ils ne seront pas distribués en vertu des modalités de votre testament lors de votre décès. Conséquemment, ils ne seront pas inclus dans le calcul des frais d'homologation. Plusieurs personnes estiment qu'éviter les frais d'homologation est un avantage important et un objectif de planification. Il y a cependant d'autres avantages potentiels. À titre d'exemple : un testament devient un document public lorsqu'il est homologué, ce qui signifie que le public peut y accéder à partir de ce moment. Les biens placés dans une fiducie se trouvent « à l'extérieur » de votre testament et conservent leur nature privée. Grâce à une fiducie familiale, vos biens peuvent passer discrètement aux bénéficiaires auxquels vous les destinez. Seuls le disposant, le fiduciaire et les bénéficiaires savent que la fiducie existe et connaissent son objectif. Cela pourrait être avantageux pour vous si, par exemple, vous désirez remettre certains biens à une branche de votre famille au moyen d'une fiducie, et qu'une autre branche de votre famille bénéficie de votre testament. C'est parfois le cas s'il y a eu plusieurs mariages.

LA SOUPLESSE DANS LA PLANIFICATION

La fiducie familiale est suffisamment souple pour vous permettre de prendre des décisions de planification au cours de votre vie, pour choisir les biens qui financeront la fiducie et pour savoir que les biens de la fiducie continueront à être gérés conformément aux modalités de la fiducie, même après votre décès. À titre d'exemple, vous pourriez décider qu'un membre de la famille reçoit des biens et accède au capital pendant sa vie et qu'à son décès, les biens restants seront transférés à d'autres bénéficiaires nommés ou à une catégorie de bénéficiaires, ce qui peut couvrir plusieurs générations de votre famille. Cette planification reste en place si les circonstances de votre vie changent, par exemple si vous vous mariez plus d'une fois, si vous avez d'autres enfants ou petits-enfants et même si vous traversez une période d'incapacité. C'est de cette manière que parfois, la fiducie familiale sert à la fois de testament et de

La fiducie familiale est suffisamment souple pour vous permettre de prendre des décisions de planification au cours de votre vie, pour choisir les biens qui financeront la fiducie et pour savoir que les biens de la fiducie continueront à être gérés conformément aux modalités de la fiducie, même après votre décès.

procuration. Elle vous permet de choisir les personnes ou institutions qui agiront en votre nom comme fiduciaires, et de leur transférer des biens. Les fiduciaires ont l'obligation d'exécuter les modalités de la fiducie dans l'intérêt fondamental des bénéficiaires. Le choix d'un fiduciaire constitué en société peut être avantageux à cause de son caractère possiblement anonyme, de son savoir-faire, de son professionnalisme et peut-être avant tout de sa continuité. Un tel fiduciaire continuera d'être présent et de fournir des services de gestion professionnelle tout au long de la vie de la fiducie. Ainsi, vous n'avez pas à vous préoccuper du départ à la retraite d'un fiduciaire, de sa perte de capacité ou de son décès.

OBTENEZ DES CONSEILS PROFESSIONNELS

Ce genre de planification est complexe et peut avoir des conséquences importantes sur le plan fiscal. Avant de procéder, obtenez dans tous les cas des conseils professionnels. Une fiducie familiale peut être « révocable » ou « irrévocable ». Cependant, si vous mettez en place une fiducie révocable, il est peu probable que vous en tiriez les avantages fiscaux qui pourraient vous être offerts dans le cas d'une fiducie familiale irrévocable. Vous devez cependant savoir que si vous choisissez la fiducie familiale irrévocable dans le but d'atteindre certains de vos objectifs de réduction des impôts, de planification familiale et possiblement de protection contre les créanciers, vous ne pourrez pas récupérer les actifs que vous aurez placés en fiducie une fois qu'elle sera établie. Il peut également y avoir des restrictions sur les choix d'investissement du fiduciaire concernant les biens de la fiducie.

Vous devez prendre en considération les frais juridiques liés à l'établissement de la fiducie, tout particulièrement si elle est créée sur mesure par votre conseiller juridique en se fondant sur vos exigences. À cela, il faut ajouter les frais annuels de gestion d'investissement et les frais du fiduciaire pour l'administration continue de la fiducie, plus les honoraires professionnels liés aux obligations de déclarations de revenus, étant donné que la fiducie est un contribuable distinct et qu'elle doit déposer chaque année une déclaration de revenus. Vos conseillers juridiques et fiscaux peuvent vous aider à effectuer une analyse coût-bénéfice pour déterminer les coûts de l'établissement de ce genre de planification et, en conséquence, la valeur des biens que vous devriez songer à placer dans la fiducie afin de justifier ces dépenses.



UNE MULTITUDE D'UTILISATIONS AUX FINS DE LA PLANIFICATION

DISCRÉTIONNAIRE, OU NON DISCRÉTIONNAIRE?

Les fiducies familiales peuvent être utiles si vous craignez que vos bénéficiaires ne possèdent pas l'expérience ou les aptitudes requises pour gérer leurs finances ou si vous n'êtes pas certain qu'il est sage de leur octroyer des paiements importants en revenus ou capital. Le contrat de fiducie vous permet de combler les besoins de vos bénéficiaires, qu'ils soient mineurs ou adultes, en précisant comment et quand les paiements leur seront versés. Votre fiduciaire pourra faire ces paiements en exerçant sa discrétion dans la mesure où vous le lui permettrez par le contrat de fiducie. D'une part, une fiducie non discrétionnaire peut exiger que le fiduciaire suive les instructions que vous fournissez dans le contrat de fiducie en ayant peu ou pas de latitude. D'autre part, une fiducie discrétionnaire peut octroyer aux bénéficiaires des droits qui ne sont pas fixes, mais déterminés à l'aide de critères que vous établissez. Vous pourriez ainsi octroyer à votre fiduciaire la discrétion de décider quels bénéficiaires au sein d'une catégorie recevront des paiements, ou le montant et le genre de paiements qu'ils recevront, ou les deux. C'est vous qui décidez.

LES BÉNÉFICIAIRES MINEURS, HANDICAPÉS OU ÂGÉS

Si vous désirez que des mineurs soient vos bénéficiaires, vous pouvez prévoir de manière générale qu'ils recevront leurs paiements à des âges précisés ou alors que certaines de leurs dépenses, celles liées à l'éducation par exemple, seront payées en leur nom. Vous pouvez également utiliser cette forme de fiducie pour combler les besoins de personnes ayant des handicaps ou pour des membres âgés de votre famille. Si votre planification implique de nombreux mariages et des familles reconstituées, la fiducie familiale en tant que partie de votre planification successorale ou financière peut vous aider à combler les besoins de membres de la famille issus de relations précédentes et leur fournir un revenu et l'accès à un capital, si c'est ce que vous désirez.



LA FIDUCIE HENSON

Si votre but est de combler les besoins d'une personne souffrant d'un handicap physique ou mental, ce genre de fiducie peut être mis en place au cours de votre vie ou à votre décès. Il peut vous permettre de fournir des bénéfices sans mettre en péril les droits du bénéficiaire à un soutien au revenu fondé sur la présence ou l'absence de biens, ou un autre bénéfice lié au handicap et fourni par un gouvernement provincial ou territorial. La fiducie Henson est ainsi nommée, car son concept est né d'un jugement d'un tribunal ontarien datant de 1987. Elle prévoit que le fiduciaire jouit d'une discrétion absolue pour distribuer les revenus et le capital de la fiducie au bénéficiaire, tel qu'il le croit approprié. Le fiduciaire contrôle entièrement le moment du paiement de revenu ou de capital au bénéficiaire, son caractère opportun et son montant. Aucun intérêt n'est « dévolu » au bénéficiaire dans le revenu ou le capital et il ne peut demander à la fiducie de lui faire des paiements. Cela signifie que les bénéficiaires ne sont pas réputés être les propriétaires des biens de la fiducie et qu'en conséquence, les fonds retenus en fiducie n'ont pas d'effet sur les seuils de revenu ou de biens aux fins de leur qualification pour un soutien au revenu. Veuillez noter que cette stratégie pourrait ne pas fonctionner dans toutes les provinces ou tous les territoires. À titre d'exemple, les fiducies Henson ne sont pas reconnues en Alberta, ni dans les Territoires-du-Nord-Ouest ou au Nunavut. Si vous croyez qu'une fiducie de ce genre pourrait vous aider à atteindre vos objectifs de planification, veuillez consulter votre conseiller juridique pour déterminer si une fiducie Henson est reconnue dans la province ou le territoire où le bénéficiaire demeure.

LES INTENTIONS CHARITABLES

Une institution de charité peut être la bénéficiaire d'une fiducie. Si vous avez des intentions charitables, une fiducie familiale peut vous offrir des occasions uniques. Une fiducie résiduaire de bienfaisance est une fiducie que vous mettez en place pendant votre vie, en vous nommant à titre de bénéficiaire des revenus alors que l'organisme de charité de votre choix est bénéficiaire du capital. Pourvu que le fiduciaire n'ait pas le droit d'empiéter sur le capital au bénéfice du bénéficiaire des revenus, vous pouvez obtenir un reçu aux fins d'impôt pour le capital que vous avez versé afin de mettre la fiducie en place. Ceci peut être une façon efficace, sur le plan fiscal, de mettre de côté des fonds pour combler vos intentions concernant les dons aux organismes de charité, tout en recevant des revenus de votre capital pendant votre vie. Il s'agit d'une solution particulièrement avantageuse si votre niveau d'imposition est élevé.

LE FRACTIONNEMENT DU REVENU AVEC VOTRE FAMILLE

À l'aide d'une fiducie familiale adéquatement structurée, il est possible que vous puissiez fractionner les revenus entre les membres de votre famille ayant des revenus plus élevés, et ceux ayant des revenus moins élevés. Cela pourrait aider à réduire le fardeau fiscal d'ensemble de votre famille. Vous pouvez faire cela en mettant en place une fiducie financée soit par un don, soit par un emprunt dont le taux d'intérêt est égal ou supérieur au taux prescrit par l'Agence du revenu du Canada (ARC) et en utilisant les fonds de la fiducie pour payer les dépenses dont bénéficient directement les bénéficiaires, qui sont généralement vos enfants, vos petits-enfants, vos neveux et vos nièces. Voici quelques exemples de dépenses : frais d'école privée, frais d'éducation postsecondaire ou autres dépenses comme les frais d'un tuteur ou de participation à un camp.

Lorsqu'elle est adéquatement structurée en utilisant un prêt au taux prescrit, la fiducie familiale vous permet de minimiser l'ensemble des impôts de votre famille, car le revenu d'investissement (intérêt, dividendes ou gains en capital) gagné au sein de la fiducie peut être imposable pour les bénéficiaires. Chacun des enfants ou petits-enfants, sans égard à son âge, qui n'a pas d'autre revenu, peut gagner chaque année un certain montant d'investissement non imposable.

Il y a un autre avantage au prêt de fonds à la fiducie au taux prescrit par l'ARC : vous pouvez récupérer les fonds empruntés si vous les souhaitez, sous réserve des modalités du contrat de prêt.

LA PLANIFICATION DE LA SUCCESSION D'UNE ENTREPRISE

Si vous êtes propriétaire d'une entreprise et que vous vous attendez à ce que la valeur de votre entreprise croisse de manière importante au cours des années à venir, vous pouvez mettre en œuvre un gel successoral afin de reporter l'impôt sur le gain que vous prévoyez réaliser sur la valeur de vos actions. Dans certaines circonstances, une fiducie familiale peut être une composante de ce genre de planification.

Voici un sommaire de cette stratégie. Vous échangez vos actions ordinaires (dont la valeur est susceptible d'augmenter avec le temps) pour des actions privilégiées à valeur fixe avec droit de vote. La valeur de vos nouvelles actions privilégiées n'augmentera pas. Vous conservez cependant le contrôle de votre compagnie à cause des droits de vote qui les accompagnent. Vous émettez alors de nouvelles actions ordinaires à valeur nominale à vos enfants ou à d'autres membres de votre famille, soit directement, soit indirectement au moyen d'une fiducie familiale discrétionnaire. Lorsque la valeur de votre compagnie s'accroît, cette plus-value en capital sera reflétée par la valeur des nouvelles actions ordinaires. Les actions ordinaires étant détenues par la fiducie, vous pouvez nommer des bénéficiaires adultes et mineurs et le fiduciaire peut avoir discrétion pour contrôler la distribution de dividendes entre ces bénéficiaires. Si, ultérieurement, les actions ordinaires sont vendues, il pourrait être possible de multiplier l'exonération fiscale de 813 600 \$ (montant de 2015 indexé annuellement) sur les gains en capital entre les bénéficiaires, en tenant pour acquis que les actions se qualifient.

Notez bien que ce genre de planification complexe devrait être pris en considération dans le contexte d'un plan exhaustif de succession d'une entreprise. Vos professionnels de la planification fiscale, juridique et successorale peuvent vous guider à travers tous ces détails, pour déterminer si cette stratégie vous aidera à atteindre vos objectifs de planification.





COMMENT SONT-ELLES IMPOSÉES – EN BREF

Une fiducie familiale fonctionnerait-elle pour vous? Il est impossible d'évaluer efficacement les avantages d'une fiducie familiale sans prendre en considération les répercussions de l'impôt sur vos objectifs de planification. Comme mentionné plus haut, une fiducie est un contribuable distinct qui dépose une déclaration annuelle de revenus. Cela signifie qu'il y aura des frais pour les conseillers professionnels préparant les déclarations de revenus. Il convient de toujours prendre ces dépenses en considération lors de l'évaluation du bénéfice net de l'utilisation d'une fiducie familiale.

LE TRANSFERT DE BIENS DANS LA FIDUCIE

Aux fins de l'impôt, lorsque vous transférez des biens non en espèces dans la fiducie, vous transférez ces biens à leur valeur marchande. En conséquence, vous pourriez réaliser des gains et pertes en capital que vous devrez inclure dans votre déclaration personnelle de revenus. Cela ne se produira pas avec certains genres de fiducies familiales qu'on appelle « fiducie en faveur de soi-même » et « fiducie mixte au profit de l'époux ou du conjoint de fait », dans le cadre desquels des biens peuvent être transférés en nature dans la fiducie, à leur coût. Il faut donc prendre en considération la facture qu'enverra probablement l'impôt lorsque vous déciderez quels biens vous placerez dans la fiducie, si ce ne sont pas des espèces. Cela aura-t-il des répercussions sur vos objectifs de planification?



CE QUI SE PRODUIT QUAND LA FIDUCIE GAGNE DES REVENUS ET DU CAPITAL, ET LES CONSERVE

Tout revenu ou gain en capital gagné par la fiducie qui n'est ni payé ni libellé à l'ordre des bénéficiaires sera imposé en se fondant sur la déclaration de revenus de la fiducie, au taux d'imposition marginal individuel le plus élevé pour la province ou le territoire de résidence de la fiducie. La fiducie n'a pas le droit de réclamer de crédits personnels d'impôt.

CE QUI SE PRODUIT QUAND LA FIDUCIE GAGNE DES REVENUS ET DU CAPITAL ET LES VERSE AUX BÉNÉFICIAIRES

Ainsi que nous en avons discuté dans le contexte du fractionnement du revenu familial, si la fiducie est adéquatement structurée et si les revenus et les gains en capital de la fiducie sont physiquement payés à un bénéficiaire ou utilisés pour des dépenses dont ils bénéficient directement, ces revenus et ces gains en capital peuvent être imposés lors du dépôt de la déclaration personnelle de revenus du bénéficiaire. Cela s'applique également aux revenus et gains en capital qui sont « libellés à l'ordre » du bénéficiaire. Le bénéficiaire est le propriétaire légal de ces montants qui sont soutenus par un billet à ordre pour prouver le bien-fondé du droit du bénéficiaire d'exiger le paiement, mais ils sont retenus dans la fiducie.

Notez bien que si le bénéficiaire est mineur, le disposant sera imposé sur les revenus d'intérêts et les dividendes lors du dépôt de sa déclaration de revenus, que ces montants soient payés ou libellés à l'ordre. Le bénéficiaire sera imposé sur ses gains en capital. Il est possible d'éviter l'application de ces règles, nommées « règles d'attribution », si vous prêtez des fonds à la fiducie à un taux d'intérêt égal ou supérieur à celui qui est prescrit par l'ARC. Pour faire faire à ces règles un pas de plus, si le disposant conserve le contrôle des biens de la fiducie en agissant par exemple à titre de fiduciaire unique, tous les revenus et les gains de capital pourraient être imposés pour le disposant, ce qui pourrait annuler les avantages de fractionnement des revenus de la fiducie.

TENIR COMPTE DE TOUTES LES RÉPERCUSSIONS AVANT DE PROCÉDER

Si vous croyez qu'une fiducie familiale pourrait faire partie de vos décisions de planification, discutez-en avec un conseiller juridique qualifié. Le présent sommaire de certains éléments de planification souligne la complexité de la planification fiduciaire et la nécessité d'obtenir les conseils et l'analyse de spécialistes avant de s'y engager. Tenez compte de vos objectifs et des occasions et des restrictions possibles à l'utilisation d'une fiducie, ainsi que du bénéfice net, une fois les frais et dépenses continus pris en considération. Ce n'est pas toujours une question de chiffres. Souvent, conserver le contrôle et protéger les biens de la fiducie est aussi très important.

BILAN DE SANTÉ DU CANADA

ENTREVUE AVEC ERIC LASCELLES



Tandis que le Canada tente de se remettre du choc pétrolier, nous avons eu une conversation éclairante avec Eric Lascelles, économiste en chef à RBC Gestion mondiale d'actifs Inc., à ce sujet et concernant d'autres dynamiques qui méritent l'attention des investisseurs. M. Lascelles a abordé plusieurs sujets, notamment le virage économique de l'Ouest vers l'Est et l'éventualité d'une bulle immobilière, et a expliqué ce que tout cela signifie pour l'économie du Canada.

Q **Commençons par la chute des cours pétroliers et les répercussions que vous entrevoyez sur l'économie canadienne.**

A Le recul des cours pétroliers est mauvais, mais pas catastrophique, pour l'économie canadienne. Sans conteste, les producteurs de pétrole et leurs employés sont gravement affectés, et cela se répercute sur les coffres de l'État. Heureusement, il y a plusieurs facteurs atténuants. Par exemple, la production de pétrole se poursuit presque sans relâche au Canada ; seuls les investissements dans le secteur sont en chute libre. Par ailleurs, la dépréciation du huard, la réduction des taux par la Banque du Canada et l'économie raisonnablement saine aux États-Unis (une fois les variations du premier trimestre exclues du système) constituent de puissants contrepoids qui amortissent considérablement le choc. D'après notre modèle, le taux de croissance annuel de l'économie canadienne a perdu près de la moitié d'un point de pourcentage, de sorte qu'il continue quand même de témoigner d'une bonne croissance.

Le taux d'embauche ajusté en fonction de la qualité a été étonnamment solide depuis le choc pétrolier, et l'activité résidentielle se maintient plutôt bien. Cependant, la faiblesse est particulièrement manifeste au niveau provincial, les indicateurs pour l'Alberta, la Saskatchewan et Terre-Neuve faisant tous état d'une croissance économique beaucoup plus lente que la normale.

Enfin, il y a d'autres nouvelles, une bonne et une mauvaise. La mauvaise nouvelle est que l'économie canadienne est plus néfaste au Canadien moyen que ne le laissent croire les données officielles. La faiblesse des cours pétroliers et l'augmentation des prix des importations ne se répercutent pas directement sur le PIB réel, mais ils minent néanmoins les revenus réels des Canadiens.

La bonne nouvelle est que les cours pétroliers se sont déjà fortement redressés. Si cette tendance se poursuit, certaines difficultés récentes s'atténueront. En outre, la Banque du Canada croit que l'impact de ce choc pétrolier sur l'économie

se fait surtout sentir au début, ce qui signifie que l'économie devrait profiter d'un certain dynamisme supplémentaire au cours des prochains trimestres, même sans la collaboration des prix du pétrole.

Au final, l'économie canadienne ne trône plus en tête des pays développés, mais les rumeurs d'une récession imminente semblent excessives et il est heureux que le pays ait épuisé la majeure partie de ses capacités excédentaires avant d'encaisser ce choc.

Q **Dans le même ordre d'idées, on a déjà beaucoup lu sur le virage économique de l'Ouest vers l'Est, le secteur manufacturier venant remplacer le secteur de l'énergie comme soutien de l'économie. Cependant, il y a parallèlement des exemples comme le départ de Toyota du Canada vers le Mexique, et certaines rumeurs selon lesquelles d'autres constructeurs d'automobiles pourraient faire de même. D'après vous, comment ce virage évoluera-t-il ?**

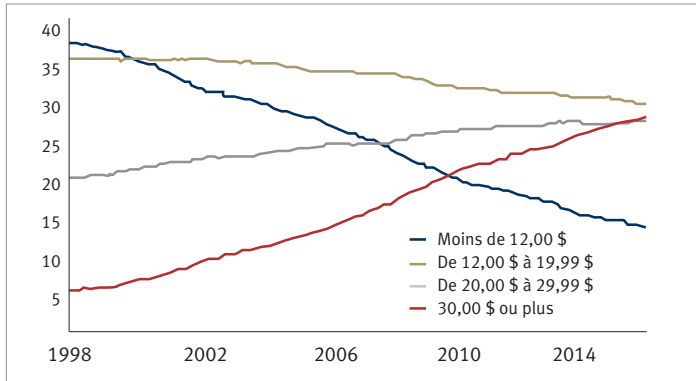
A Le virage de l'Ouest vers l'Est est probablement exagéré. De toute évidence, il y a là un peu de vrai à court terme, puisque nos indicateurs provinciaux révèlent que l'Alberta et la Saskatchewan progressent à peine alors que l'Ontario affiche la plus forte croissance au pays. Les catalyseurs évidents sont la faiblesse des cours pétroliers qui nuit à l'Ouest (et aide l'Est) et la dépréciation de la devise qui aide tout le monde (et surtout les manufacturiers de l'Est axés sur l'exportation).

Après un an ou deux, l'Ouest devrait reprendre la tête, bien qu'avec une moins forte avance. Le secteur des ressources n'est pas complètement abattu, et la région a une population jeune et de nouvelles infrastructures. La Colombie-Britannique a des températures clémentes et attire une immigration et une richesse importante en provenance de l'Asie. Pendant ce temps, les provinces manufacturières profitent d'un repli de la devise, mais de nombreux emplois perdus ne reviendront pas de la Chine ou du Mexique.

Les postes mieux rémunérés affichent une tendance à la hausse.

Répartition de l'emploi selon le salaire horaire

Part de tous les employés, moyenne mobile sur 12 mois



Source : Recherche économique RBC ; les données sont en dollars canadiens

Q Passons au logement et à la question d'une bulle immobilière canadienne, qui suscite de vives discussions. Craignez-vous une telle éventualité, ou accorde-t-on une importance disproportionnée à la question ?

A On retrouve, au sein du secteur canadien du logement, quelques points de tension à court terme liés à la plus récente envolée des prix dans certains grands marchés,

et à la vulnérabilité de l'Alberta compte tenu du choc pétrolier. Ceux-ci semblent raisonnables pour l'instant. Pendant ce temps, le rythme de construction au pays est en réalité tout à fait conforme à la demande démographique, et l'accessibilité est étonnamment normale, grâce au niveau extrêmement bas des taux hypothécaires.

C'est à moyen terme que des difficultés apparaissent. Une hausse des taux hypothécaires – si les taux d'intérêt finissent un jour par revenir à la normale – nuira à l'accessibilité à la propriété, les prix des maisons devenant possiblement trop élevés de 15 %. Ce problème n'a pas à être résolu par une baisse des prix (une hausse des salaires pourrait aussi faire l'affaire), mais il se peut qu'il le soit. Le marché des copropriétés est moins problématique que bien des gens le croient, mais il devrait néanmoins, dans l'ensemble, être plus faible que celui des maisons individuelles.

Nous considérons généralement le secteur immobilier comme une entrave économique à venir, mais pas comme une crise à venir. Par conséquent, nous conservons des prévisions économiques pour le Canada un peu inférieures à la moyenne en prévision d'un possible repli du marché résidentiel. En revanche, les risques (de crise) systémiques semblent assez limités, contrairement à ce qu'on a vu aux États-Unis.

Q Qu'en est-il des niveaux d'endettement des ménages, qui continuent hardiment de grimper plus haut que jamais auparavant au Canada. S'agit-il d'une source d'inquiétude et, si oui, dans quelle mesure ?

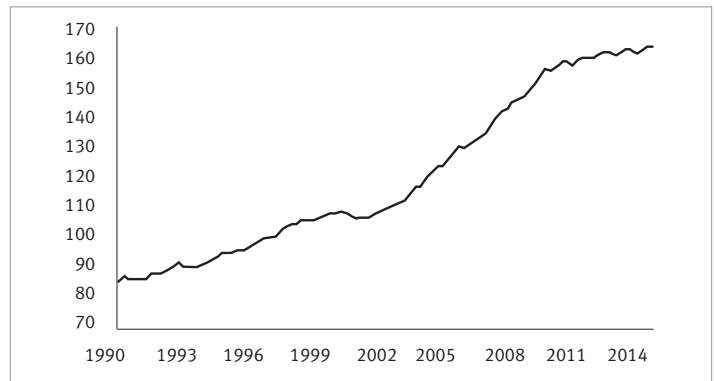
A Les niveaux d'endettement des ménages ont augmenté au Canada, et sont désormais plus élevés qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni. Cependant, ils sont loin d'être aussi élevés que dans plusieurs pays scandinaves, et la part du revenu des ménages nécessaire au service de cette dette se situe à un creux record. En outre, la dette est en majeure partie garantie par des actifs – immobiliers.

Il est certes encore possible que la situation tourne mal ; si les prix des maisons chutent, l'équilibre satisfaisant entre l'actif et le passif semble soudainement moins viable. Si les taux d'intérêt grimpent considérablement, il en coûtera plus cher pour assurer le service de cette dette. Cette question est essentiellement identique à celle du marché du logement, et laisse aussi entrevoir une croissance économique moindre à l'avenir. Le problème a été de déterminer le bon moment, et beaucoup de gens prophétisent à tort (ou du moins prématurément) une catastrophe depuis six ans maintenant.

Les niveaux d'endettement des ménages continuent de croître, mais la faiblesse des taux d'intérêt fait contrepois.

Ratio dette/revenu des ménages : Canada

Endettement sur le marché du crédit en % du revenu personnel disponible



Sources : Statistique Canada, Recherche économique RBC

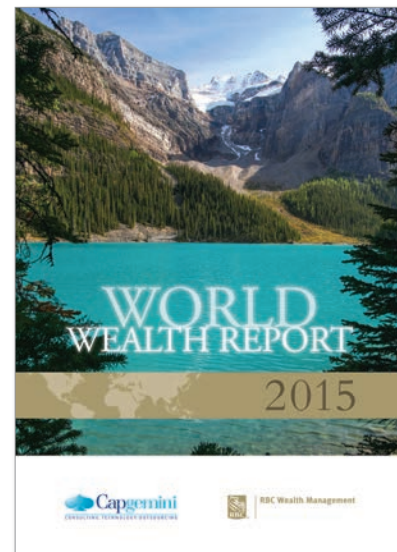
Q Pour terminer, le dollar canadien s'est replié considérablement au cours des dernières années, mais il a amorcé une légère reprise plus récemment. Quelle est votre opinion sur le dollar canadien à partir de maintenant ?

A Le huard s'est grandement affaibli au cours des deux dernières années, puis il a regagné une partie du terrain perdu plus récemment. Deux facteurs fondamentaux s'opposent : les cours pétroliers, qui devraient augmenter encore quelque peu, et le dollar américain, qui suit sa propre tendance haussière à long terme. En fin de compte, le billet vert devrait l'emporter, faisant encore perdre quelques cents au dollar canadien, même si les cours pétroliers continuent de remonter. On ne parle pas ici de valorisation : le huard est passé d'une forte surévaluation selon la parité des pouvoirs d'achat à une modeste sous-évaluation. La situation est beaucoup plus influencée par le dollar américain et par le fait que le billet vert suit habituellement des cycles de cinq à dix ans. Le cycle de raffermissement ne semble pas encore terminé.

COMPRENDRE LES TENDANCES DE LA RICHESSE MONDIALE

PRINCIPALES CONCLUSIONS DU RAPPORT SUR LA RICHESSE DANS LE MONDE 2015

Le Rapport sur la richesse dans le monde 2015, produit par Capgemini et RBC Gestion de patrimoine, est l'analyse de référence dans le secteur des principaux vecteurs de création de richesse et des tendances mondiales qui influent sur les particuliers fortunés (PF)¹. Ce document compile les résultats d'une enquête menée auprès de plus de 5 100 répondants dans 23 pays répartis dans six régions.



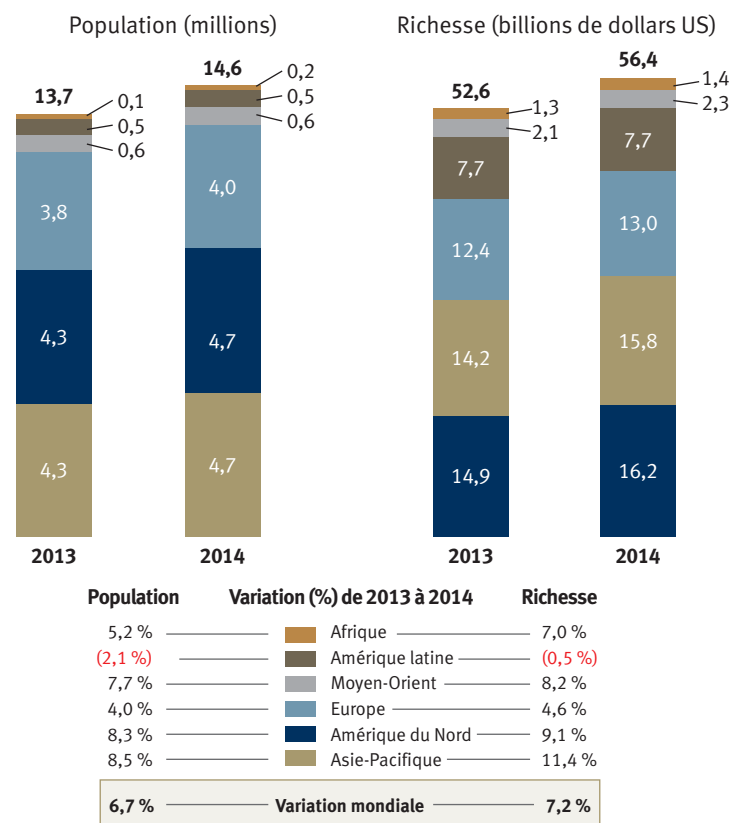
LA POPULATION FORTUNÉE MONDIALE ET SA RICHESSE ONT CRÛ, MAIS À UN RYTHME PLUS LENT

La population fortunée mondiale et sa richesse ont crû à des rythmes modérés de 6,7 % et 7,2 % respectivement en 2014, les deuxièmes plus faibles taux des cinq dernières années (figure 1). On prévoit que la richesse de la population fortunée mondiale dépassera 70 billions de dollars américains d'ici 2017, grâce à un taux de croissance annuel de 7,7 % de la fin de 2014 à 2017.

- Près d'un million de personnes ont grossi les rangs des particuliers fortunés en 2014, portant la population de cette catégorie, qui a augmenté pour une sixième année d'affilée, à 14,6 millions de personnes. La richesse des particuliers fortunés a quant à elle atteint 56,4 billions de dollars américains.
- La majeure partie des gains ont été enregistrés dans la région Asie-Pacifique et en Amérique du Nord, et la région Asie-Pacifique a devancé l'Amérique du Nord pour devenir la région comptant le plus grand nombre de particuliers fortunés, soit 4,69 millions.
- Les États-Unis, le Japon, l'Allemagne et la Chine ont représenté 67 % de l'accroissement de la population fortunée en 2014.

¹ Les particuliers fortunés désignent les personnes ayant un actif investissable de 1 million de dollars américains ou plus, compte non tenu de la résidence principale, des objets de collection et des biens durables ou non durables.

Figure 1 : Croissance de la population fortunée mondiale et de sa richesse, 2013-2014



Remarque : Les chiffres indiqués dans les graphiques et les pourcentages ayant été arrondis, ils pourraient ne pas correspondre. Source : Rapport sur la richesse dans le monde 2015

La disponibilité du crédit est un argument de vente important pour certains particuliers fortunés, même si la demande varie d'une région et d'un groupe démographique à l'autre.

LES PARTICULIERS FORTUNÉS PRIVILÉGIENT LES ACTIONS

- Les actions ont dépassé de peu les liquidités à titre d'actif dominant dans les portefeuilles des particuliers fortunés, et c'est au Japon et en Amérique latine que la pondération des actions a le plus augmenté (figure 3).
- Les particuliers fortunés conservent encore des montants élevés de liquidités, surtout afin de financer leur mode de vie et d'assurer leur sécurité financière. La pondération des placements internationaux est restée élevée, à 35,8 %, par rapport à 36,6 % un an plus tôt. Ce sont les particuliers fortunés de la région Asie-Pacifique et d'Amérique latine qui investissent le plus à l'échelle internationale.

LE CRÉDIT SE RÉVÈLE UNE EXIGENCE IMPORTANTE ET UNE OCCASION

Le crédit est également important pour les particuliers fortunés, étant utilisé par près de 20 % d'entre eux. Ceux qui sont plus jeunes, plus fortunés ou situés dans des marchés émergents expriment l'intérêt le plus vif à l'égard du crédit.

- Le crédit occupe une grande place dans les portefeuilles des particuliers fortunés, et sa disponibilité est un argument de vente important pour certains d'entre eux, même si la demande varie d'une région et d'un groupe démographique à l'autre (figure 4).

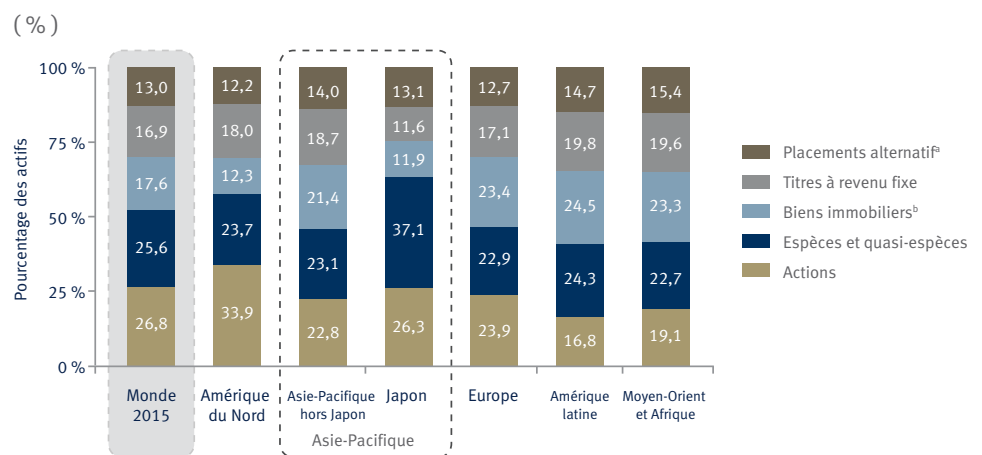
Figure 2 : Composition de la population fortunée mondiale selon les niveaux de richesse en 2014

Le graphique suivant montre l'évolution de la population fortunée et de sa richesse, selon les niveaux de richesse. Les « millionnaires d'à côté », qui sont définis comme ayant un actif investissable de 1 à 5 millions de dollars américains, représentent 90 % de la population fortunée mondiale et près de 43 % de sa richesse.

	% du total des PF	Croissance du nombre de PF – 2013-2014	Croissance de la richesse des PF – 2013-2014	% de la richesse des PF – 2014
Plus de 30 M\$ US Particuliers très fortunés	1,0 % du total	8,6 %	7,4 %	34,7 %
5 à 30 M\$ US Millionnaires intermédiaires	9,0 % du total	7,7 %	7,8 %	22,4 %
1 à 5 M\$ US Millionnaires d'à côté	90,0 % du total	6,6 %	6,7 %	42,9 %

Source : Rapport sur la richesse dans le monde 2015

Figure 3 : Répartition des actifs financiers des particuliers fortunés



a. Comprend les produits structurés, les fonds de couverture, les instruments dérivés, les devises, les marchandises et les fonds de capital-investissement.

b. Exclut la résidence principale.

Source : Rapport sur la richesse dans le monde 2015. Les chiffres du tableau ayant été arrondis, la somme peut ne pas correspondre à 100 %.

Confrontés à la vaste gamme des besoins de plus en plus complexes des clients, les gestionnaires de patrimoine s'efforcent d'offrir des solutions et conseils de gestion de patrimoine selon une approche plus globale et intégrée.

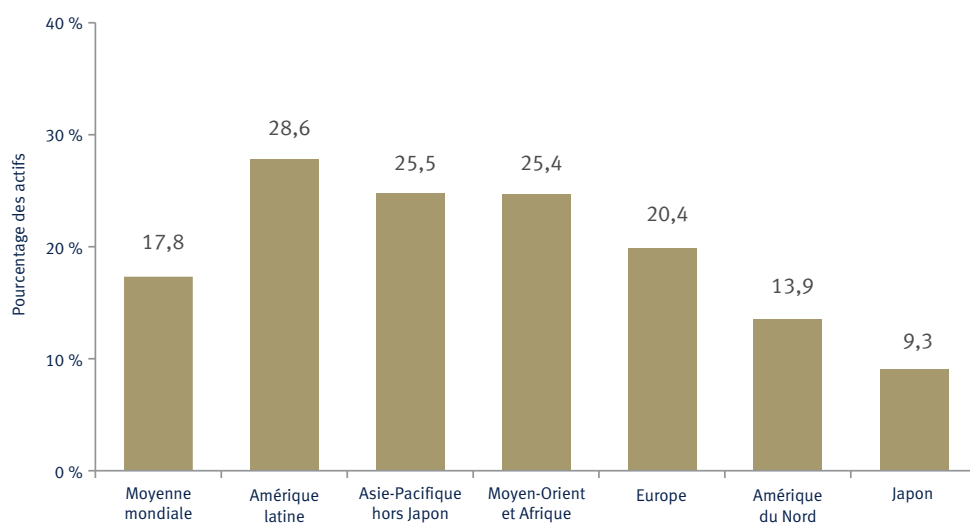
LES PARTICULIERS FORTUNÉS COMPTE SUR LES GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE POUR LES AIDER À RÉPONDRE À UN LARGE ÉVENTAIL DE BESOINS LIÉS AU PATRIMOINE

L'enquête sur les perspectives des investisseurs fortunés dans le monde 2015 a mis en évidence les quatre principales préoccupations des particuliers fortunés dans le monde (figure 5), et un grand nombre de besoins en matière de patrimoine qui concernent leur niveau de satisfaction à l'égard de leur gestionnaire de patrimoine.

Bien que certains de ces besoins soient plus essentiels que d'autres, presque tous sont considérés importants par 61 % à 73 % des particuliers fortunés (figure 6). D'abord et avant tout, les investisseurs fortunés s'attendent à ce que leurs gestionnaires de patrimoine comprennent clairement leur tolérance au risque (73 %), offrent des frais transparents (73 %), dégagent des rendements robustes (72 %) et comprennent les préoccupations des particuliers fortunés (72 %).

Confrontés à la vaste gamme des besoins de plus en plus complexes des clients, les gestionnaires de patrimoine s'efforcent d'offrir des solutions et conseils de gestion de patrimoine selon une approche plus globale et intégrée.

Figure 4 : Niveaux de crédit des particuliers fortunés (par région)



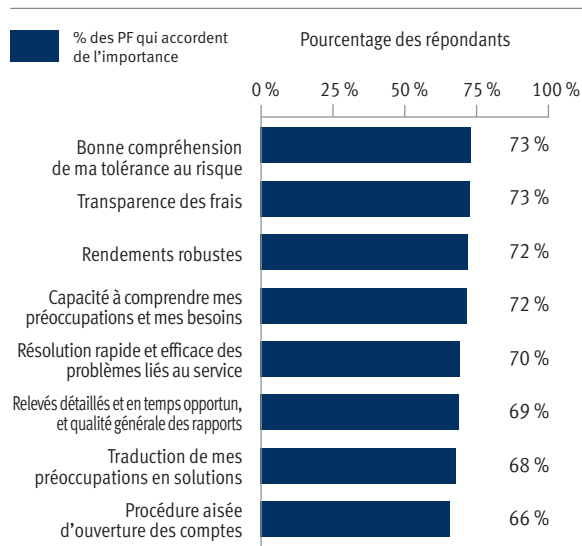
Source : Rapport sur la richesse dans le monde 2015

Figure 5 : Quatre principales préoccupations des PF



Source : Rapport sur la richesse dans le monde 2015

Figure 6 : Huit principaux besoins des PF en matière de patrimoine



Source : Rapport sur la richesse dans le monde 2015



INCIDENCE SOCIALE : UNE EXCELLENTE OCCASION POUR LES GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE

Avoir une incidence sociale signifie avoir une influence positive sur la société en investissant de façon réfléchie son temps, son argent ou son expertise. De plus en plus, les particuliers fortunés, et principalement les jeunes, souhaitent investir leur argent selon leurs valeurs personnelles ou familiales.

- Même s'ils souhaitent avoir une incidence sociale, les particuliers fortunés n'ont pas une source privilégiée et exclusive pour les aider à gérer les difficultés associées à cet objectif, et reçoivent un soutien quasi égal de leurs gestionnaires de patrimoine, et de leur famille et de leurs amis.
- Les gestionnaires de patrimoine, qui sont les professionnels les plus recherchés en matière d'incidence sociale, sont bien placés pour tirer parti de la fragmentation du secteur des services-conseils, et pour répondre à la demande de conseils plus précis des investisseurs fortunés dans tous les domaines liés à l'incidence sociale.
- Pour surmonter les difficultés rattachées à l'incidence sociale, et pour répondre à la demande de conseils des particuliers fortunés, les sociétés de gestion de patrimoine doivent développer des compétences plus sophistiquées à l'interne, en commençant par intégrer des discussions sur l'incidence sociale dans l'approche globale de la gestion de patrimoine.

TOUT UN PATRIMOINE À PARTAGER

Pour obtenir plus de renseignements ou un exemplaire du rapport, veuillez communiquer avec votre représentant RBC ou aller à www.rbcgestiondepatrioine.com/canada.html.

LE RAPPORT SUR LA RICHESSE DANS LE MONDE 2015 EN CHIFFRES

- **5 153** = Nombre de répondants (dans 23 grands marchés de gestion de patrimoine dans six régions)
- **1 million de dollars américains** = Niveau minimum des actifs investissables à détenir pour être considéré comme un particulier fortuné
- **6,7 %** = Pourcentage d'augmentation de la population fortunée mondiale en 2014
- **7,2 %** = Pourcentage d'augmentation de la richesse de la population fortunée en 2014
- **13,2 millions** = Nombre total de « millionnaires d'à côté »
- **35,8 %** = Pourcentage moyen des actifs investis hors des marchés nationaux
- **7,7 %** = Augmentation annuelle prévue de la richesse de la population fortunée jusqu'en 2017
- **70 billions de dollars américains** = Richesse prévue de la population fortunée mondiale en 2017

La valeur de vos placements peut monter ou baisser. Il se peut que vous ne puissiez pas récupérer la totalité du montant investi.

À PROPOS DE L'ENQUÊTE SUR LES PERSPECTIVES DES INVESTISSEURS FORTUNÉS DANS LE MONDE

L'enquête sur les perspectives des investisseurs fortunés dans le monde de Capgemini et de RBC Gestion de patrimoine est l'enquête la plus vaste et la plus détaillée jamais réalisée sur les particuliers fortunés. L'enquête a été menée aux mois de janvier et février 2015.

ESTIMER OU NON LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE ?

À QUELS MOMENTS DEVRIEZ-VOUS CONNAÎTRE LA VALEUR DE CELLE-CI ?

Votre entreprise pourrait être votre actif le plus précieux, bien que vous ne connaissiez peut-être pas sa valeur! Connaître la valeur de votre entreprise pourrait vous aider à prendre des décisions importantes quant à sa vente ou sa relève. L'exercice vous permettra également d'identifier des stratégies pertinentes de planification fiscale et successorale qui pourraient vous être avantageuses.

Alors que vous consacrez la majorité de votre temps à bonifier et développer vos affaires, vous pourriez ne pas être au courant de la valeur de votre entreprise. Lorsqu'il est question de la valeur d'une entreprise, plusieurs propriétaires veulent savoir comment celle-ci est déterminée. Par ailleurs, les propriétaires devraient aussi savoir à quels moments ils devront obligatoirement déterminer la valeur de leur entreprise. Cet article décrit donc certaines des situations où vous auriez normalement à connaître sa valeur.

AU MOMENT DE LA VENTE ET DU DÉPART DE L'ENTREPRISE

L'évaluation de l'entreprise est une étape essentielle de tout processus de relève d'entreprise. Dans une étude publiée en 2012, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) a trouvé que plus de 50 % des propriétaires d'entreprise ne s'étaient pas dotés d'un plan de relève. Un des obstacles identifiés à la réalisation d'un plan de relève était l'absence d'une estimation de la valeur de celle-ci. Que vous cédiez votre entreprise à une tierce partie, des employés ou un membre de votre famille, vous ne pourrez quitter votre entreprise sans connaître sa valeur.

Vous pourriez en être rendu à une étape où vous êtes prêt à vendre votre entreprise. Vous pourriez même

avoir déjà reçu une offre d'achat, officielle ou informelle, pour celle-ci. Pour soupeser l'intérêt des offres reçues, vous devrez connaître la valeur de votre entreprise. L'exercice d'évaluation de votre entreprise pourrait même identifier des aspects de celle-ci qui rehausseront sa valeur. Ce faisant, vous pourriez négocier un prix plus élevé. Une évaluation pourrait aussi identifier d'autres transactions dans votre industrie qui vous permettront de juger de la raisonnablement de l'offre reçue. Lors de la vente à un membre de la famille ou à un employé, l'obtention d'une évaluation d'une tierce partie pourrait les aider à comprendre la valeur de votre entreprise et réduire l'écart entre ce qu'ils croyaient être sa valeur et ce qu'elle vaut véritablement.



Lors de la vente à un membre de la famille ou à un employé, l'obtention d'une évaluation d'une tierce partie pourrait les aider à comprendre la valeur de votre entreprise et réduire l'écart entre ce qu'ils croyaient être sa valeur et ce qu'elle vaut véritablement.

LORS D'UNE PLANIFICATION DE RETRAITE ET D'UNE PLANIFICATION FINANCIÈRE

Votre entreprise pourrait représenter la partie la plus substantielle de votre avoir net et comme plusieurs propriétaires d'entreprise, vous pourriez miser sur le produit de la cession future de votre entreprise pour financer votre retraite et d'autres objectifs financiers. La connaissance de la valeur de votre entreprise vous aidera à répondre aux questions suivantes en lien avec ces objectifs :

- la valeur de mon entreprise est-elle suffisante pour me permettre une retraite confortable à l'âge désiré ?
- en combinaison avec mes autres actifs, la valeur de mon entreprise est-elle suffisante pour défrayer mes dépenses prévues à la retraite, incluant mes frais de santé, mes frais de déplacement et les dons que je désire effectuer à des oeuvres de bienfaisance ?
- quels segments de mon entreprise valent le plus cher ? La réponse à cette question pourrait vous aider à identifier des façons d'accroître la valeur de celle-ci avant sa cession;
- mon entreprise renferme-t-elle des actifs excédentaires qui pourraient en être retirés sans affecter son exploitation ? Si

oui, vous pourriez être en mesure de retirer ces actifs pour financer votre retraite et d'autres objectifs financiers, et ce, sans incidence sur les résultats financiers de votre entreprise.

Au moment de développer un plan financier pour votre retraite avec vos conseillers, il sera essentiel que vous connaissiez la valeur de votre entreprise pour pouvoir répondre à ces questions.

LORS D'UNE PLANIFICATION FISCALE

La connaissance de la valeur de votre entreprise pourrait vous permettre de tirer profit de certaines stratégies fiscales. Par exemple, plusieurs propriétaires d'entreprise ont recours à une stratégie dite de gel successoral. Un gel successoral est un terme qui désigne couramment une transaction en vertu de laquelle vous « gelez » la valeur de votre entreprise et transférez la plus-value future de celle-ci à d'autres contribuables, typiquement des membres de votre famille. Un gel successoral est mis en place grâce à un échange d'actions ordinaires de croissance de votre entreprise pour des actions privilégiées à prix fixe égal à la juste valeur marchande de celle-ci à la date de la transaction sur une base de report d'impôt. De nouvelles actions ordinaires sont ensuite émises aux autres membres de votre famille à une valeur nominale. Le résultat final de cette transaction est que l'actionnaire ou les actionnaires originaux gèlent la valeur de leur

capital-actions ainsi que le passif fiscal exigible à la cession de leurs actions. De plus, toute plus-value future de l'entreprise sera attribuée aux nouvelles actions ordinaires.

Pour mettre en place un gel successoral, il vous faudra d'abord déterminer la juste valeur marchande des actions ordinaires échangées. La juste valeur marchande est définie comme étant :

« le prix le plus élevé, en termes monétaires ou en équivalent monétaire, qui pourrait être obtenu sur un marché ouvert et sans restriction entre des parties, sans lien de dépendance, bien informées et prudentes, aucune des parties n'étant obligée de conclure la transaction. »

Une évaluation appropriée des actions ordinaires devant être « gelées » est cruciale pour un gel successoral réussi. Si l'évaluation était trop faible relativement à la juste valeur marchande des actions ordinaires, un report d'impôt intégral ne pourra être accompli et un impôt sur le gain en capital sera vraisemblablement exigible à l'échange des actions ordinaires pour des actions privilégiées à prix fixe. Par ailleurs, si l'évaluation était trop forte, on pourrait considérer que vous avez reçu un revenu imposable. Ceci étant, au moment de compléter un gel successoral, les propriétaires d'entreprise auront tout intérêt à faire appel à un évaluateur qualifié pour préparer un rapport d'évaluation de l'entreprise qui détermine la juste valeur marchande des actions de celle-ci.

LORS D'UNE PLANIFICATION SUCCESSORALE ET AU RÈGLEMENT DE LA SUCCESSION

Comme partie intégrante de votre planification successorale, vous pourriez choisir de laisser les actions de votre entreprise seulement à vos enfants intéressés à continuer à l'exploiter, tout en laissant d'autres actifs (p. ex. le produit d'une assurance) à vos

La connaissance de la valeur de votre entreprise pourrait vous permettre de tirer profit de certaines stratégies fiscales.

autres enfants qui ne sont pas intéressés à en prendre la relève. Si votre intention était de laisser à votre décès un montant d'actifs égal à tous vos enfants, il serait important que vous connaissiez la valeur de votre entreprise pour ce faire. Toutefois, si votre entreprise était votre actif le plus considérable, vous pourriez en arriver à la conclusion qu'une distribution égale à tous vos enfants est impossible. Dans une telle situation, votre objectif pourrait être de laisser un legs équitable aux enfants qui ne sont pas impliqués dans l'exploitation de l'entreprise et de transférer celle-ci à celui ou ceux de vos enfants qui s'y sont impliqués activement.

Vous pourriez aussi être nommé comme liquidateur d'une succession. En tant que liquidateur, vous serez tenu de préparer et de soumettre la dernière déclaration de revenus de la personne décédée. Si celle-ci était un propriétaire d'entreprise, vous pourriez avoir à déclarer les gains réalisés à la cession de leurs actions sur leur dernière déclaration de revenus (à moins que celles-ci n'aient été transférées à l'abri de l'impôt au conjoint survivant ou à une fiducie du conjoint). Si tel était le cas, il vous faudrait connaître la juste valeur marchande des actions de façon à calculer le gain ou la perte en capital réalisé sur les actions à la date du décès. Ce faisant, il vous serait nécessaire d'obtenir un rapport d'évaluation d'un évaluateur d'entreprise qualifié pour déterminer la juste valeur marchande de l'entreprise.

À LA SOUSCRIPTION D'UNE ASSURANCE

Vous pourriez avoir une convention de rachat avec les autres actionnaires de votre entreprise qui stipule qu'au décès d'un actionnaire, ses actions devront être rachetées par la société de capitaux. Pour financer cette obligation d'achat/vente, vous et les autres actionnaires pourriez souscrire une assurance-vie détenue par la société sur la tête de chacun des actionnaires. Au décès d'un actionnaire, le produit de l'assurance-vie serait alors versé à la société. La société pourrait alors se servir de ces fonds pour racheter les actions de la succession de l'actionnaire décédé de façon avantageuse au plan fiscal. Les actionnaires devront connaître la valeur de la société pour déterminer le montant

d'assurance nécessaire. Si, par exemple, ce montant était trop faible, la société ne recevrait pas les fonds suffisants pour racheter les actions de la succession de l'actionnaire décédé à leur juste valeur marchande. Tout manque à gagner devra être comblé par d'autres actifs de la société (p. ex. par des liquidités ou des placements). Si, au contraire, la garantie d'assurance souscrite était supérieure à la juste valeur marchande des actions, la société se trouverait à trop dépenser pour les primes d'assurance annuelles exigées. Par conséquent, il est important que les actionnaires connaissent la valeur de leur société au moment de souscrire une assurance-vie sur la tête de chacun d'entre eux.



À DES FINS JURIDIQUES

Vous pourriez être impliqué dans une affaire juridique qui requerrait que vous justifiez la valeur de votre entreprise. En voici quelques exemples.

Rupture du mariage : selon votre province ou territoire de résidence, à la rupture de votre mariage, vous pourriez être tenu à un partage de la valeur des biens acquis lors de votre mariage ou des biens considérés comme étant des biens familiaux détenus ensemble avec votre conjoint. Vous pourriez, vous et votre conjoint, être requis de déterminer la valeur de votre actif et de votre passif à la date du mariage ainsi qu'à la date de votre séparation. Comme propriétaire d'entreprise, vous pourriez être tenu d'obtenir la valeur de votre entreprise à ces dates.

En tant que propriétaire d'entreprise, vous pourriez vouloir conserver les bilans et relevés financiers à la date de votre mariage, afin d'être en mesure de déterminer la valeur de votre entreprise à cette date, s'il vous devenait nécessaire de le faire.

Recours en cas d'abus de vos droits comme actionnaire : en tant qu'comme actionnaire minoritaire, il pourrait y avoir des situations qui feraient en sorte que vous considériez que l'actionnaire majoritaire agit d'une manière préjudiciable à vos droits. Vous pourriez alors, dans de telles circonstances, demander aux tribunaux qu'ils forcent l'actionnaire majoritaire à racheter vos actions à leur juste valeur marchande. Il vous faudrait donc déterminer le montant de cette juste valeur marchande.

Domages : il pourrait survenir des situations où les actions de certaines personnes entraînent des pertes, voire même la fermeture de votre entreprise. Vous pourriez alors tenter d'obtenir des dommages et intérêts pour compenser ces pertes. Votre requête en dommages et intérêts devra être fondée sur la valeur de votre entreprise.

Dans chacune de ces situations, il vous faudra vraisemblablement obtenir un rapport d'évaluation de votre entreprise d'un évaluateur qualifié et indépendant.

POUR OBTENIR UN FINANCEMENT

Votre société de capitaux pourrait nécessiter un financement pour diverses raisons, dont l'expansion de ses activités, des problèmes de financement à court terme ou pour l'acquisition

d'immobilisations. Un prêteur pourrait vouloir consulter vos états financiers et autres dossiers pour évaluer la situation financière actuelle et la viabilité de votre société. Le prêteur pourrait aussi vous demander de lui fournir la valeur de votre entreprise, voire même d'obtenir un rapport d'évaluation de celle-ci préparé par un évaluateur qualifié.

Dans certains circonstances, le prêteur pourrait même vous demander certains actifs corporatifs (p. ex. de l'équipement ou des bâtiments) en garantie pour le prêt. Si tel était le cas, il vous faudrait normalement obtenir une évaluation des biens demandés en garantie. Une telle évaluation ne serait pas effectuée par un évaluateur d'entreprise mais plutôt par un évaluateur agréé en la matière (ainsi un évaluateur agréé en équipement pour de la machinerie ou un évaluateur agréé en valeur immobilière pour un terrain ou un bâtiment).

ÉVÉNEMENTS DÉCLENCHEURS DANS UNE CONVENTION DE RACHAT

Vous et les autres actionnaires pourriez avoir consigné par écrit les circonstances en vertu desquelles la société serait tenue d'acheter les actions d'un actionnaire de la société. Par exemple, votre convention de rachat pourrait stipuler qu'advenant l'incapacité d'un actionnaire, que la société serait tenue de racheter ses actions. Votre convention pourrait aussi prévoir que si ses actionnaires décidaient qu'ils ne pouvaient plus travailler ensemble, qu'un actionnaire pourrait racheter les actions de l'autre. Le prix de rachat des actions pourrait même être stipulé dans la convention. Ce prix de rachat sera souvent établi à la juste valeur marchande des actions à la date de rachat. Si tel était le cas, les actionnaires devront connaître la valeur de la société à la date de la transaction. Les conventions de rachat pourront déterminer les modalités de l'évaluation (par exemple en obtenant un rapport d'évaluation indépendant d'un évaluateur d'entreprise qualifié ou d'une firme spécifique d'évaluation).

DÉTERMINER LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE

La connaissance de la valeur de votre entreprise sera essentielle à toute planification successorale ou de retraite ainsi qu'à la vente de celle-ci. Dans certains cas, la valeur de votre entreprise sera fondée sur le concept de juste valeur marchande. Toutefois, si vous étiez intéressé à vendre votre entreprise et vouliez savoir quel prix celle-ci pourrait commander, une évaluation fondée sur la juste valeur marchande pourrait ne pas être appropriée. En effet, la juste valeur marchande pourrait ne pas toujours être égale au prix, et ce, pour de nombreuses raisons comme les aptitudes à la négociation des acheteurs potentiels et des vendeurs, le fait qu'un acheteur potentiel puisse être consentant à verser une prime pour une part de marché plus importante ou des synergies, et aussi en ce qu'acheteurs et vendeurs peuvent négocier avec des niveaux d'information différents.



L'avenir financier de votre enfant comportera des obstacles, tant importants que négligeables.



DÉPENSER EN TENANT COMPTE D'UN BUDGET, CONTRACTER DES DETTES SÉCURITAIRES ET AUTRES EXPÉRIENCES D'APPRENTISSAGE...

TRANSMETTRE VOS VALEURS FINANCIÈRES À LA GÉNÉRATION QUI SUIT LA VÔTRE

Vos enfants sont élevés dans un milieu fortuné ou à valeur nette élevée, et les conséquences à long terme vous inquiètent? Plusieurs parents partagent cette inquiétude. Ils désirent créer une culture de gestion financière appropriée au sein de la famille, de manière à enseigner des pratiques valables sur les dépenses, l'investissement et la gestion des dettes à la génération suivant la leur.

Il existe de nombreuses manières de transmettre vos valeurs à la génération de votre famille qui suit la vôtre. Certaines de ces techniques s'appliquent pour ainsi dire à toutes les familles. Les enfants et les jeunes adultes apprennent par l'exemple. Enseignez-leur la valeur de l'épargne pour les objectifs à long terme, et laissez-les tirer des leçons de leurs erreurs.

UN REMÈDE À LA « GRATIFICATION IMMÉDIATE »

Nous vivons dans un milieu où l'accent est souvent mis sur les dépenses de consommation. Des messages invitant à la dépense sont sans cesse communiqués à l'aide de moyens médiatiques multiples. Puissants et séduisants, ces messages enseignent que l'acquisition de possessions matérielles entraîne le bonheur. En comparaison, épargner pour nos besoins à long terme ne paraît pas très amusant.

Voilà où vous devez intervenir : vous devez mettre en place une culture d'épargne à la maison. Positionner l'épargne comme étant un outil plutôt qu'une tâche onéreuse compte parmi les techniques possibles, tout comme mettre l'accent sur le fait que des achats plus considérables et plus satisfaisants peuvent être faits si on épargne de manière stratégique. Trouvez des façons amusantes de

transformer l'épargne en expérience plaisante plutôt que frustrante. Vous pouvez atteindre en partie cet objectif en exposant les enfants et jeunes adultes de votre famille à l'ouverture et à la gestion de leur propre compte de banque, à la vérification de leur solde et du paiement d'intérêts en ligne et au respect des pratiques sécuritaires liées aux services bancaires en ligne, par exemple la protection de leur mot de passe et de leur numéro d'identification personnel (NIP). Si vous le souhaitez, vous pouvez en temps opportun prévoir des gâteries pour la famille, en utilisant des fonds que vous avez épargnés. Cela peut aider à attirer l'attention sur les aspects positifs de l'épargne. Une autre suggestion serait d'acheter aux membres de votre famille des obligations d'épargne du Canada et de leur montrer comment les intérêts viennent augmenter la somme épargnée. En temps opportun, ils pourront investir avec l'objectif d'obtenir un rendement plus élevé,

mais pour l'instant, la partie importante est d'apprendre comment épargner et accroître ses avoirs.

L'idée que « nous ne pouvons pas nous le permettre », répétée au quotidien, peut devenir un concept difficile à accepter. C'est tout particulièrement le cas si vos enfants réalisent d'une manière générale que votre famille est relativement fortunée. Afin de contrer l'idée que chacun de nos désirs peut être comblé à court terme, songez à inclure vos enfants dans le processus de planification des achats importants. Permettez-leur de voir comment vous établissez un budget, comment vous comparez les caractéristiques et les prix de divers produits et comment vous choisissez un détaillant plutôt qu'un autre. Insistez sur l'idée qu'« un dollar ne se dépense qu'une fois ». De cette manière, la décision d'acheter devient l'étape définitive d'une série de choix et de considérations pour lesquelles vous donnez de claires justifications. Vos enfants commenceront eux aussi à comprendre que leurs choix ont des conséquences et qu'il convient de faire ces choix avec un niveau approprié de sérieux.

Si vos enfants reçoivent un revenu au moyen d'un emploi, d'une allocation, de cadeaux ou par testament, insistez pour qu'ils en épargnent au moins une partie afin d'atteindre leurs objectifs à long terme. Les choix permettant de faire croître vos épargnes peuvent sembler limités compte tenu du niveau peu élevé des taux d'intérêt. Cependant, il est important de concentrer les efforts sur le développement précoce de l'habitude d'épargner. Si vos enfants travaillent, même si ce n'est qu'à temps partiel, vous pourriez choisir de positionner les achats qu'ils désirent faire en y faisant correspondre le nombre d'heures travaillées pour obtenir ces produits, après impôt.

DISCUTER DE VOS REVENUS AVEC VOS ENFANTS – QUAND LE FAIRE, QUAND NE PAS LE FAIRE ET COMMENT LE FAIRE

Il n'existe pas de manière idéale pour entamer une discussion sur vos revenus familiaux avec vos enfants. C'est une question de jugement personnel. Vos enfants sont-ils suffisamment mûrs pour connaître les détails? Si vous croyez que c'est le cas et qu'il y a des avantages à fournir ces renseignements, vous n'avez pas besoin de le faire en utilisant des montants en dollars, à moins que vous ne le désiriez.

Sur le plan pratique, connaître les revenus de votre famille peut aider vos enfants à comprendre où vont les fonds sur une base mensuelle, et cela peut constituer un moyen de communiquer l'idée des « besoins » et des « désirs ». À titre d'exemple, un budget impose le paiement de certaines dépenses obligatoires, mais ne garantit pas nécessairement les autres dépenses moins essentielles. Enseigner cette leçon fort valable ne requiert pas nécessairement que vous divulguiez des détails si vous n'êtes pas à l'aise avec cette idée. Si vous préférez, vous pouvez positionner votre foyer en rapport avec les autres dans votre voisinage, ou ceux de votre famille et de vos amis. Certains parents décident

d'expliquer où la famille se situe sur le spectre financier en expliquant que des familles ont un revenu supérieur ou inférieur. Cela vous permettrait de développer le sujet, si vous le souhaitez, en fournissant une brève explication sur la manière dont votre famille a atteint son niveau de vie. Vous pouvez décrire la manière dont vos revenus fluctuent le cas échéant, et expliquer comment vous vous préparez à des moments où votre fortune sera plus petite ou plus grande. L'exemple de la planification pour la retraite peut être approprié; vos enfants n'y ont peut-être pas pensé.

Peu importe la manière dont vous abordez ce sujet, ou même si vous décidez de ne pas le faire du tout, il est sage de discuter de ce que vous dépensez avant de révéler ce que vous gagnez. L'idée de coûts pour maintenir le foyer peut s'enraciner, suivie par une meilleure compréhension de ce qui reste après le paiement des factures et de la manière dont est utilisé tout surplus. Les raisons pour lesquelles certaines dépenses ne sont pas toujours possibles deviennent alors plus claires, tout comme la manière dont les fonds sont trouvés pour des achats majeurs.

PRÊCHER PAR L'EXEMPLE

Vos enfants passent leur temps à vous observer, au quotidien. Il se peut qu'ils n'aient pas l'air de vous porter attention ou qu'ils paraissent préoccupés par leurs propres priorités; cependant, votre comportement occupe une part importante de leur expérience. Il est difficile d'encourager des enfants à épargner, à faire un budget et à dépenser stratégiquement si vous achetez impulsivement et que des frais de retard sont fréquemment imposés à vos factures. Il vous faut donc mettre en pratique les comportements que vous encouragez chez vos enfants. Cela peut comprendre leur montrer comment vivre selon leurs moyens, comment payer des factures en ligne et comment utiliser une carte de crédit de manière responsable. Si vous craignez qu'ils n'aient pas la maturité requise pour respecter le caractère confidentiel de vos renseignements financiers, ne leur dévoilez pas ces détails. Présentez-leur des concepts qui conviennent à leur âge et à leur niveau de maturité.

LA QUESTION DE L'ALLOCATION

Certains parents croient qu'accorder une allocation est un outil d'apprentissage important. D'autres estiment plutôt que cela peut être interprété comme un dû. Dans les deux cas, il existe des techniques pour faire acquérir à vos enfants des compétences en matière de gestion de l'argent. Si vous donnez une allocation à votre enfant, assurez-vous qu'il est clair qu'« une fois dépensé, l'argent ne revient pas ». N'accordez pas de crédit. À titre d'exemple : si votre enfant a dépensé tout son montant hebdomadaire, ne lui donnez pas d'avance sur l'allocation de la semaine suivante. Cela l'encouragera à répartir ses dépenses sur la période de paiement ou à épargner et à constater que ses épargnes s'accroissent.

Cette manière d'avoir un « revenu » fixe et de décider quoi en faire peut aider à développer la compréhension de ce que signifie le gaspillage de l'argent. Ainsi, si votre enfant dépense son allocation d'une ou plusieurs semaines pour acheter un produit sans savoir au préalable s'il le désire vraiment, il est possible que la prochaine fois qu'il choisira comment dépenser, il réfléchira plus profondément.

Un principe généralement accepté en ce qui concerne le versement ou non d'une allocation est de ne pas payer vos enfants pour effectuer des tâches quotidiennes. Participer à l'entretien du foyer ne devrait pas être du travail rémunéré. Cela peut être différent en ce qui concerne les tâches sortant de l'ordinaire, par exemple un projet d'aménagement paysager. C'est votre décision. La constance est la clé de la communication de vos valeurs à long terme. Les enfants observent vos formes de comportement.

LAISSEZ-LES FAIRE DES ERREURS

Notre culture nous oriente vers la protection des enfants et des jeunes adultes, et vers la prévention de comportements pouvant nuire. Le revers de cette stratégie, c'est que les enfants peuvent manquer des occasions de tirer des leçons de leurs erreurs, et qu'ils ne feront pas l'expérience de leurs conséquences. Dans quelle mesure devons-nous exercer un contrôle serré?

Grandir en tenant pour acquis que nos parents ou les autres membres de notre famille vont, sans discernement, réparer nos gaffes financières ou autres ne mènera vraisemblablement pas à un comportement responsable. Un tel comportement peut être acquis par l'expérience, dans une mesure raisonnable. Il est souhaitable de conserver un contrôle financier serré sur votre enfant, tout en lui permettant de temps à autre de prendre des décisions imprudentes et de découvrir ses erreurs, ce qui peut constituer une leçon irremplaçable. À titre d'exemple : comment se fait-il que votre enfant ait dépensé plus qu'il n'entendait le faire lors d'un magasinage en ligne pour une soi-disant aubaine? Parfois, le fait de devoir payer des taxes, des frais d'expédition et même des droits de douane que le prix ne reflétait pas peut garantir que vous ne fassiez pas deux fois la même erreur. Étudiez avec votre enfant les achats et les frais dissimulés pour les aider à comprendre ce qu'ils doivent surveiller à l'avenir.

L'avenir financier de votre enfant comportera des obstacles, tant importants que négligeables. Permettez à votre enfant de naviguer parmi ces derniers pendant qu'ils sont jeunes, à un moment où les fonds impliqués et les dommages subséquents sont limités. Cela peut les sensibiliser aux obstacles plus substantiels qui pourraient les attendre.





Vos enfants passent leur temps à vous observer, au quotidien. Il se peut qu'ils n'aient pas l'air de vous porter attention ou qu'ils paraissent préoccupés par leurs propres priorités; cependant, votre comportement occupe une part importante de leur expérience.

CONTRACTER DES DETTES SÉCURITAIRES

Les enfants plus âgés et ceux qui font pour la première fois l'expérience de la vie d'étudiants au niveau postsecondaire devront relever de nombreux défis, dont ceux que posent les décisions de gestion financière. Compte tenu des exigences sociales et académiques de cette nouvelle vie, il est possible qu'ils ne mettent pas le respect de leur budget au premier rang de leurs priorités.

Pour commencer, encouragez vos enfants à établir un budget réaliste. Pour cela, cernez les dépenses régulières comme le loyer, l'épicerie et les frais de transport. Ensuite, comparez les dépenses essentielles à celles qui ne le sont pas. Par exemple : votre enfant a-t-il réellement besoin d'un forfait à données volumineuses pour son téléphone? Peut-il se permettre d'avoir et d'entretenir un véhicule et le cas échéant, quelle sorte de véhicule? Tout cela aide à illustrer comment les fonds sont dépensés et où des rectifications aux dépenses doivent être faites, si nécessaire.

Gérer une carte de crédit est essentiel dans la vie moderne. Cependant, les erreurs peuvent parfois avoir des conséquences très douloureuses. Voici quelques petits conseils pour vos enfants sur l'utilisation d'une carte de crédit, afin qu'elle devienne un outil financier efficace et que vos enfants acquièrent de bonnes habitudes pour l'avenir. Conseil numéro un : payez les factures de carte de crédit à temps et ne laissez pas de solde. Connaissez le taux d'intérêt de votre carte et saisissez bien ce qui arrive si vous n'effectuez que le paiement minimal. Conseil numéro deux, mais presque aussi important que le précédent : surveillez l'activité de votre carte en vérifiant régulièrement le solde en ligne. S'il y a des transactions que vous ne reconnaissez pas, faites-en aussitôt rapport et si vous croyez que votre carte de crédit a été perdue ou volée, communiquez immédiatement avec la compagnie émettrice de votre carte.

Voici quelques pratiques prudentes supplémentaires pour les détenteurs de carte, que vous pourriez vouloir transmettre à vos enfants. Choisissez la carte de crédit qui convient à leurs besoins. Vos enfants ont-ils besoin d'une carte assortie d'un programme de récompenses, d'une couverture d'assurance exhaustive et de frais annuels élevés? Les choix abondent; faites preuve de discernement. Insistez auprès de vos enfants



sur l'importance de la protection du NIP lorsqu'ils utilisent leur carte, et aussi sur celle de vérifier les caractéristiques de sécurité lorsqu'ils l'utilisent sur un site Web public. Assurez-vous que vos enfants ferment correctement la session et nettoient l'historique de navigation, surtout s'ils utilisent un ordinateur public.

Que vos enfants aient une carte de crédit, un prêt étudiant, une marge de crédit ou un autre genre de produit de prêt, il convient de leur faire connaître certaines techniques de gestion de dettes. Faites un suivi des taux d'intérêt relatifs et des modalités qui s'appliquent. Commencez par payer les dettes portant l'intérêt le plus élevé et vivez selon vos revenus. Ne faites pas entrer tout un chacun de vos dollars dans votre plan de dépenses. Il est possible que vous ayez besoin de fonds supplémentaires pour faire face à l'imprévu. Quand vient le temps de payer vos dettes, préparez un plan réaliste pour les remboursements et respectez-le. Pour rembourser vos dettes, songez à diriger chaque mois une somme prédéterminée directement de votre compte bancaire. Les produits de crédit et de prêt peuvent être des outils de gestion financière importants. Vos enfants pourraient tirer des avantages de l'utilisation efficace d'une carte de crédit s'ils comprennent bien comment ces outils fonctionnent et s'ils les utilisent de manière responsable.

EN GUISE DE CONCLUSION

Vos préférences personnelles serviront de fondement à votre approche concernant vos discussions avec vos enfants au sujet de la gestion financière. Même les enfants qui ne montrent ni intérêt ni aptitude envers l'apprentissage de l'épargne ou des investissements devront acquérir un certain niveau de compétence pour pouvoir gérer efficacement des fonds plus tard dans leur vie. Mettez en place de saines habitudes d'élaboration de budget et de gestion de l'argent pendant que vos enfants sont petits, en intégrant certaines de ces pratiques dans la vie au sein de votre foyer.

PETIT GUIDE POUR INVESTIR AVEC VOS ENFANTS

Votre style d'investissement personnel et votre sentiment d'aise déterminent votre choix de présenter ou non à vos enfants le concept d'investissement et la manière de le mettre en œuvre, le cas échéant. Si vous avez déjà discuté de l'établissement d'un budget et de l'épargne avec vos enfants et s'ils possèdent le niveau de maturité approprié, le temps est peut-être venu de discuter d'investissement. Si vous croyez que c'est adéquat, vous pourriez permettre à vos enfants d'assister à des rencontres avec un professionnel de l'investissement afin qu'ils se familiarisent avec le processus de prise de décisions.

Certains parents achètent des actions en fiducie pour leurs enfants mineurs, afin de leur montrer des pratiques d'investissement et de soulever leur intérêt pendant qu'ils sont jeunes. Cela peut les encourager à suivre les prix des actions et à surveiller leurs gains d'investissements au fil du temps. Des intuitions sur la manière dont les produits d'investissement fonctionnent peuvent naître et vous pourrez transmettre l'expérience d'investissement que vous avez gagnée au cours de votre vie.

Il convient de faire comprendre que pour investir avec succès, il ne suffit pas de choisir des actions, car on reconnaît une

marque favorite de choisir les actions qui, selon ce que l'on croit, offriront le rendement le plus avantageux. Si vous désirez présenter à vos enfants des concepts d'investissements, parlez-leur d'épargner pour les fonds à investir, d'évaluer leur tolérance aux risques, du niveau de connaissance des investissements et des échéanciers. Ces éléments devraient constituer les fondements des choix d'actions. Si vous le souhaitez, vous pouvez ensuite discuter des avantages de la diversification, des frais de gestion de l'investissement et de la réduction d'impôts. L'étendue des renseignements que vous transmettez dépend de vous, de vos enfants et de vos objectifs à long terme. Souvenez-vous que vos enfants doivent comprendre comment les frais et les commissions d'opération peuvent affecter le rendement des investissements. Il est possible, si vous achetez des actions en petite quantité pour des fins d'apprentissage, que les frais facturés soient disproportionnés. Songez à des fonds communs de placement ou à d'autres produits qui permettent la diversification, mais n'entraînent pas de frais d'exploitation. Ce genre de produits d'investissements est en mesure d'accommoder les novices en matière d'investissements qui désirent faire de petites contributions régulières et qui préfèrent l'absence d'exigence liée au solde minimal.



Le salon combine donc à merveille l'entreprise commerciale et l'esprit créatif... malgré la brève période du salon, qui ne s'étale que sur sept jours, celui-ci donne lieu à un volume de transactions commerciales très appréciable.

IL ÉTAIT TEMPS : BASELWORLD

Messe Basel, qu'on pourrait traduire approximativement comme « champs de foire » ou, dans ce cas, comme « halls d'exposition », se situe au cœur de la petite ville pittoresque de Bâle en Suisse. Le Rhin traverse la ville et plusieurs banlieues se trouvent tantôt en France, tantôt en Allemagne. Les architectes primés Herzog & de Meuron ont été mandatés pour travailler à la transformation de la majeure partie du Messe, surtout pour accommoder la foire Art Basel, et, de façon plus urgente encore, le salon commercial de l'horlogerie le plus important et le plus couru au monde, Baselworld.

Les principales lignes de tramway de la ville s'arrêtent au cœur du Messe Basel, à l'arrêt City Lounge, un espace ouvert qui comprend, non seulement les principaux halls d'exposition, mais une magnifique structure légère en acier moulé qui semble se mouvoir et tourner au-dessus de l'espace. Cette structure ondulée parcourt toute la longueur du Hall 1, lequel est divisé en une section Nord et une section Sud, qui communiquent entre elles grâce à des passerelles aériennes invisibles de l'extérieur, mais qui sont aussi en symbiose avec le City Lounge, toujours animée durant le salon.

Le complexe est doté de quatre salles additionnelles, ce qui fait que Baselworld est en mesure d'accueillir une multitude d'artisans et de détaillants joailliers, de même que pratiquement toutes les entreprises fabricantes de montres. (La seule véritable exception est le groupe Richemont, qui a récemment décidé de tenir sa propre mini-foire commerciale à Genève, un mois avant Baselworld.)

Il est important de comprendre que toutes les montres ne sont pas créées égales. Plusieurs marques de mode (Fendi, Michael Kors, Salvatore Ferragamo, Gucci), marques de véhicule (Lamborghini, Ferrari, Jaguar) et de nombreuses autres marques intègrent des montres d'un type ou l'autre dans leur offre globale de produits. Ces montres varient en prix, abordables pour certaines et très dispendieuses pour d'autres, mais il s'agit généralement de montres fabriquées par des entreprises horlogères puis pourvues de la marque appropriée. Par conséquent, le style est un moteur certain dans le monde de l'horlogerie.

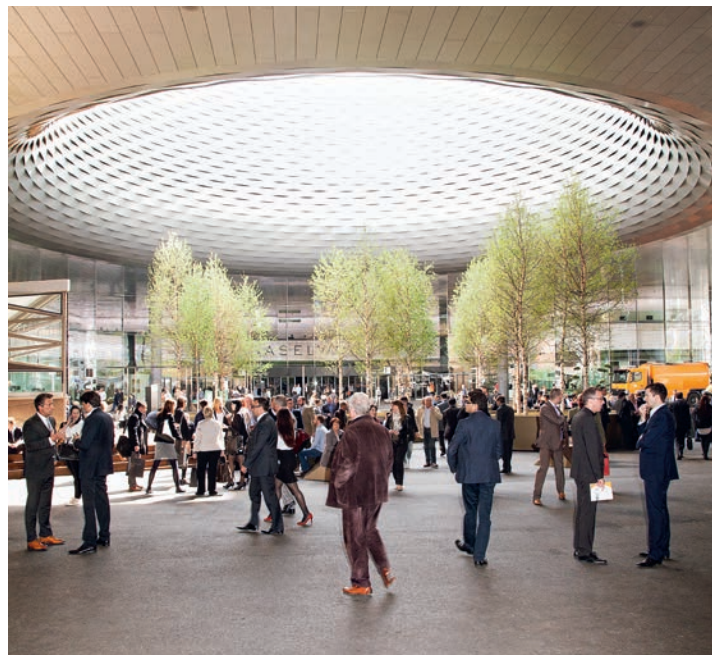
Puis, il y a les sociétés horlogères originales illustres, la plupart fondées aux 16e et 17e siècles et toutes suisses. En fait, les Suisses ont établi, dès les premiers balbutiements de cette

industrie, un genre de monopole sur la stratosphère de l'horlogerie, un monopole qui perdure encore aujourd'hui.

Ces entreprises fabriquent un nombre limité de pièces artisanales, parfois même uniques et légendaires. Les marques à ce niveau incluent, parmi d'autres, Blancpain, Breguet, Patek Philippe, Girard-Perregaux et Jaquet Droz.

Des sociétés telles que Bulgari et, de façon plus prononcée encore, Chopard, Chanel et Harry Winston, ont investi dans leur propre manufacture suisse, et fabriquent des pièces exquises, aussi en quantités limitées, pour accompagner d'autres pièces plus largement disponibles. Louis Vuitton s'est aussi engagé en ce sens. Comme partie intégrante du Groupe Swatch, Harry Winston est aussi avantagée par son accès aux prouesses techniques et de production de Blancpain et à la force de distribution et de marketing d'Omega. Tout en misant sur sa propre esthétique conceptuelle, il semblerait que Harry Winston peut miser sur le meilleur des mondes.

Le salon combine donc à merveille l'entreprise commerciale et l'esprit créatif. Les halls d'exposition sont soigneusement aménagés et les marques majeures y érigent leur propre boutique, à partir de rien, pour chaque nouveau salon. En pratique, il s'agit de magasins de vente au détail entièrement fonctionnels, sauf qu'à l'intérieur des marques les plus prestigieuses, on y trouve une aire de réception luxueuse équipée de machines La Marzocco ou Nespresso, et où l'on sert des aliments gourmets, du champagne et où on a accès à l'omniprésent Wi-Fi. Puis, il y a ces sanctuaires réservés aux seuls invités VIP, de partout à travers le monde, qui viennent se renseigner sur les nouveautés offertes, les nouveaux styles, les innovations, les ornements, et pour se faire une idée de leur propre marché local. Ceci étant, malgré la brève période du



Ce n'est pas une question et ça n'a jamais été une question de garder l'heure. Ces pièces sont un témoignage de l'entreprise, de la créativité et de la patience humaines.

salon, qui ne s'étale que sur sept jours, celui-ci donne lieu à un volume de transactions commerciales très appréciable.

Le mastodonte, mieux connu sous la désignation Rolex, avec sa grande boutique sur trois étages dominant les activités, affiche des vitrines qui relatent leur histoire de même que leur capacité à créer de nouvelles pièces classiques ou des pièces entièrement neuves. De l'autre côté de la promenade, Patek-Philippe expose une gamme de pièces horaires exotiques destinées à parer les manteaux de cheminée, chacune d'entre elles une véritable œuvre d'art. Un peu plus loin, Breguet offre aux passants un étalage externe de pièces d'édition limitée dont les prix débutent autour des 200 000 euros. Jaquet Droz affiche une pièce unique où figurent deux oiseaux en or qui nourrissent un nid incrusté d'oisillons en diamant, à chaque changement d'heure.

Lorsque ces entreprises déclarent qu'elles ont conçu une pièce unique, ou une édition limitée de 10, 25, ou 100 pièces, c'est du sérieux. Elles doivent l'être, puisque la valeur de leurs pièces est directement associée à leur volume. Stephen Forsey, un horloger chez Greubel-Forsey, un nouveau-venu relatif dans l'univers des horlogers hauts de gamme, mais une force à considérer, présente, par exemple, une Grand Complications IV, une d'une série de seulement 10 pièces. « Nous avons reçu plusieurs, plusieurs offres, certaines pour des montants absolument ridicules, pour en fabriquer une onzième. Mais notre réponse est toujours "non". Les 10 sont spéciales, uniques dans leur ensemble, et en fabriquer d'autres serait tout simplement une erreur. » De plus, il n'y a aucun doute que si une onzième apparaissait par magie, que cela affecterait la valeur des 10. La réputation ne le cède qu'à la qualité réelle de ces marques ésothériques.

Willy Schweizer est conservateur de patrimoine chez Girard-Perregaux, une entreprise fondée en 1791. Il était un maître horloger, il agit maintenant plutôt comme conseiller technique, mentor et conservateur des saintes traditions de l'horlogerie artisanale. Il a en main une Constant Escapement L. M. Pour 2014, cette montre est disponible en or rose, et il la tourne lentement dans sa main gantée avant de nous la remettre. « Ce n'est pas une question et ça n'a jamais été une question de garder l'heure. Ces pièces sont un témoignage de l'entreprise,

de la créativité et de la patience humaines. » Il sourit, reprend la montre et la dépose tout doucement. « Pendant une génération ou deux, nous étions préoccupés par le fait qu'il n'y aurait personne pour perpétuer cette tradition. Après tout, une montre comme celle-ci requiert 16 mois d'un labeur patient et d'un grand souci de détail pour la confectionner. Rares sont les personnes qui peuvent s'adonner à ce genre de travail. Mais, je crois bien que nous sommes en train d'attirer un jeune artisan pour assumer la relève. » Il sourit, comme s'il venait juste d'échapper à un mauvais sort.

Cette montre particulière a reçu l'Aiguille d'Or au Grand Prix d'Horlogerie de Genève en 2013, et ce, pour son mécanisme de l'échappement à force constante, la toute première du genre. La version en or rose pour 2014 est une raison de plus pour la marque de célébrer à nouveau l'obtention de ce prix si prestigieux. Et elle renforce ce que représente Baselworld. L'activité commerciale qui en découle est certes importante. Mais il s'agit également d'une célébration des riches traditions de l'horlogerie suisse. De nouvelles complications sont extrêmement rares ces jours-ci et, lorsqu'elles font l'objet d'une annonce, tout le monde de l'horlogerie y prête attention. (Une complication, en fait, consiste en tout élément sur une montre artisanale autre que l'aiguille des minutes et des heures sur le cadran de la montre. Par conséquent, les calendriers, calendriers lunaires et compas étaient déjà des complications. D'où le défi continu pour certaines marques et certains artisans d'inventer quelque chose de complètement innovateur. Jaquet Droz célèbre, encore aujourd'hui, sa toute première nouvelle complication, réalisée en 1785, par Pierre Jaquet Droz. Il s'agissait de la Grande Seconde qui venait amplifier l'aiguille des secondes.)

Certains, comme Blancpain, valorisent le classicisme et un design épuré. D'autres, comme Chopard et Harry Winston, mettent l'accent sur le design et la beauté manifeste, généralement en faisant appel à des diamants, qui se retrouvent sur la lunette, le cadran et voire même sur le bracelet de la montre. Breguet privilégie la ligne médiane entre les deux tendances, alors que Greubel-Forsey rend clairement hommage aux vieilles traditions, avec chaque pièce fabriquée. Ce qui explique, en grande partie, pourquoi ils ne produisent tout au plus que 100 pièces par année.

Baselworld est un événement merveilleux et il est franchement étonnant de constater le grand nombre de montres qui sont fabriquées, commercialisées et vendues mondialement chaque jour. Et, juste au moment, où vous pensez avoir cerné cet univers, une nouvelle pièce attire votre attention. Tellement de montres, si peu de temps.

Réimprimé avec l'autorisation du magazine Montecristo, été 2014, rédigé par Jim Tobler, avec photographie de Reto Schmid.



TOUT EST SAVOUREUX – LA RESTAURATION À TORONTO

Les villes canadiennes sont scrutées comme jamais auparavant, pour le meilleur ou pour le pire, étant donné les commentaires très inégaux qui fusent sur la qualité de ce qui est maintenant convenu d'appeler leur « scène culinaire ». Lorsque la Bourse Hawksworth du Jeune Chef a tenu sa compétition inaugurale l'an dernier, Anthony Walsh et Mark McEwan se sont envolés de Toronto pour l'occasion, afin de faire partie d'un panel national de chefs réputés choisis pour juger la compétition. Ces deux chefs ont fait face à un barrage de questions axées sur deux thèmes. Quelle est la destination culinaire la plus tendance de nos jours sur notre planète ? (Les réponses ont varié de Singapour à Hong Kong et à San Sebastián.) Et quelle est la meilleure ville culinaire au Canada, et, son corollaire, comment Vancouver se mesure-t-elle à Toronto ? (Si les réponses n'étaient pas évasives, elles n'étaient certainement pas définitives.)

Vous pourriez les excuser d'être un peu fatigués, blasés, d'avoir à répondre à de telles questions. C'est comme si on pouvait mesurer empiriquement la restauration dans une ville donnée en la comparant à celle d'autres villes. Vous pourriez avoir des discussions vives, particulièrement si l'alcool s'en mêlait, à savoir si New York est une véritable rivale pour Paris, ou si l'une ou l'autre rivalise avec Londres, ou si le Canada en général est même dans la course. Selon le concours de popularité connu sous le nom de San Pellegrino Restaurant Awards, la réponse à cette dernière question semblerait être « non ».

Mais, disons que vous êtes originaires des Maritimes ou de l'Ouest canadien et que vous êtes de passage à Toronto, par affaires pour quelques jours comme plusieurs visiteurs. Présumons aussi qu'on vous invite à quelques tables de quartiers un peu plus reculés et que tous les endroits fréquentés ne mettent pas l'emphase sur un linge de table des plus raffinés et des verres à longue tige au calice ample. Toronto est, dit tout simplement, un merveilleux endroit pour souper à l'extérieur. Toutes les tendances y sont bien représentées; l'organique, la locale, la durable. Il en est ainsi, en grande partie, à cause d'une pléiade de jeunes chefs très tendance, mais également à cause de

l'historique distingué de cette ville de fine cuisine, dû à la présence de grands chefs comme Robert Sulatycky, Michael Eisenstadt, Jamie Kennedy, Lynn Crawford et Mark McEwan.

McEwan, une étoile reconnue par le Food Network, propriétaire de quatre restaurants, d'une entreprise de traiteur et d'une petite épicerie fine se rappelle les vieux jours. « Lorsque nous avons lancé North 44, sur la rue Yonge, l'idée d'une table de quartier aux aspirations gastronomiques ambitieuses était presque impensable. Mais, nous avons refusé de modifier notre projet, qui consistait à offrir les meilleurs aliments possibles, le mieux préparés et présentés qui soit, et, bien entendu, les dîneurs nous ont adoptés et nous sont demeurés fidèles, » mentionne-t-il. « De nos jours, le dîneur, qui est un grand voyageur, s'y connaît tellement plus et a goûté à l'offre culinaire de grandes tables partout à travers le monde. La barre pour nous n'a jamais été aussi haute. »

Roberto Martello propose sa version de l'art culinaire des Pouilles chez Grano depuis presque 30 ans, et l'endroit semble toujours plein, ce qui démontrerait le bien-fondé du vieil adage : en plaçant de la qualité dans les assiettes et en offrant un service hors pair, vous pourrez toujours aspirer à la réussite. Une autre chef réputée, Lynn Crawford, a opté pour une approche moins guidée, plus conviviale chez son Ruby Watchco, qui a connu beaucoup de succès dès son lancement. Claudio Aprile, longtemps un bastion de la haute cuisine partiellement inspirée par son expérience comme chef en Espagne, a trouvé la note juste chez Origin, le compagnon plus abordable de Colburn Lane. David Lee, qui a dominé la rue Harbord chez Splendido pendant de nombreuses années, puis a joué d'un grand succès chez Nota Bene, s'est diversifié en s'impliquant dans un restaurant BBQ, du nom du Carbon Bar.

Et les chefs célèbres ne sont plus uniquement des résidents de la place. Daniel Boulud s'est trouvé un heureux point d'atterrissage pour son Café Boulud au nouveau Four Seasons; David Chang s'est mérité les commentaires les plus élogieux de ses dîneurs pour ses fameuses nouilles servies dans son Momofuku toujours



bondé, inspiré de son céléberrissime restaurant de New York.

Mais la véritable indication d'une scène culinaire en ébullition dans une ville de cette dimension est ce qui arrive dans les nouveaux endroits branchés ou encore, ce qui se passe lorsqu'un nouveau chef branché se présente dans un restaurant populaire et l'élève à un nouveau niveau. Enoteca Sociale en est un excellent exemple, là où le chef Kris Schlotzhauer propose des plats spectaculaires, délicieux et tout en simplicité, depuis une cuisine toute petite. « Nous sommes tellement gâtés dans cette région, où de merveilleux aliments frais saisonniers ne sont pas qu'un point de discussion mais bien une réalité accessible, » mentionne-t-il. « Et nos invités s'y connaissent tellement et ils apprécient tout. » Une salade treviso mise sur le pamplemousse, la pistache et le chili; le albacore tuna conserva est agrémenté d'orange, de fenouil, d'olives et d'oignons rouges; le poisson du jour est servi entier; le faux-filet de l'Ontario vieilli de 45 jours est relevé au parmesan, au vinaigre balsamique et à la roquette. Cette table domine la rue Dundas Ouest.

Niché dans la rue Temperance, bien que le restaurant ne se fasse nullement discret, se trouve le Chase. Si le rez-de-chaussée est convivial à souhait, avec un bar et un salon gigantesques jouxtant des tables décontractées du côté de la rue, le deuxième étage accueille une pièce élégante et tapissée pour une expérience culinaire plus feutrée mais toujours aussi vibrante. Il en est ainsi parce que la nourriture servie par la cuisine est abordable, que les vins proposés au verre sont abondants et de bonne qualité, et que le service est inspiré de la mission de l'endroit dont la raison d'être est de vous rendre heureux. Si l'on se fie aux rires et à la file des nombreux clients à la porte et au bar, l'endroit semble être très prisé.

La rue College regorge toujours de gîtes intéressants, mais un peu passé la rue University, si vous vous donniez la peine de le chercher, vous trouveriez le Bar Isabel. Son chef et propriétaire, Grant van Gameren, a réussi son pari avec son établissement à l'allure un peu négligée, mais qui n'en demeure pas moins confortable, charmant et très couru. « Je cherchais un emplacement spécifique, un endroit confortable où nous pourrions faire ce qui nous plaisait. Nous préparons nous-mêmes toutes nos charcuteries, nos viandes, et le moment n'a jamais été plus propice pour nous approvisionner en produits de qualité. » Dans la cuisine, lui et sa petite brigade préparent une assiette après l'autre de délicieux contorni, les meilleures sardines de toute la ville (il nous fallait nous servir de ce cliché au moins une fois dans cet article), et quelques plats principaux vraiment savoureux. Ajoutez quelques xérès un peu obscurs, une carte de vins bien pensée de même que plusieurs bières artisanales, un personnel qui semble heureux d'y être et de faire ce qu'ils aiment, et vous goûterez à la magie d'une soirée fort appréciée. Et l'endroit est tout aussi achalandé à 23 h 45 qu'à 19 h 00. « Les gens adorent. Aucune prétention, seulement les meilleurs aliments qui peuvent meubler une assiette. »

Il s'agit du genre de restaurant qui enthousiasme les résidents de la place. On penserait ne trouver ce genre de table que dans les plus grandes villes culinaires. Trouver celle-ci dans un quartier modeste et tranquille de la ville, nous fait ressentir que, oui, voilà un bon endroit pour se trouver. Portland, une ville très prisée des médias culinaires, peut s'enorgueillir de tables fabuleuses, mais aucune meilleure que Bar Isabel. Tout comme Model Milk à Calgary et L'Abattoir à Vancouver, il établit ses propres standards et les surpasse chaque jour, en étant innovateur à un certain point, mais principalement en proposant des plats fort appréciés de ses dîneurs.

On trouve évidemment de savoureux dim sum et Lai Wah Heen; incontestablement, de délicieuses pizzas chez Pizza e Pazzi; plusieurs très bons cafés, mais aucun aussi bon, à ce jour, que Dineen Coffee, voisin du Chase; du gelato, bien sûr, chez Il Gelatiere Artigianale. Les choix de restaurants portugais sur ou à proximité de la rue College nécessiteraient plus de temps qu'il nous est alloué ici.

Si Toronto est rendue la troisième métropole en importance en Amérique du Nord, en termes de scène culinaire, sa réputation ne cesse de s'améliorer, à un rythme encore plus grand que la croissance de sa population. Tant pour ses visiteurs que pour ses résidents, il s'agit là d'une excellente nouvelle et d'un gage de bonne restauration.

Réimprimé avec l'autorisation du magazine Montecristo, été 2014, rédigé par Jim Tobler.





Un refuge enchanteur avec des hôtes des plus cordiaux,
dans un environnement sublime surplombé de montagnes.

DIGNE DES PLUS BELLES CARTES POSTALES – POST HOTEL & SPA

En 1942, une équipe de 10 hommes menée par le guide, pourvoyeur et bâtisseur Jim Boyce de Banff, a érigé le *Lake Louise Ski Lodge* à l'aide de rondins provenant de Revelstoke et des sources de la rivière Bow. Malheureusement, l'auberge n'a connu qu'une saison fructueuse, ayant été contrainte de fermer ses portes alors que la Deuxième Guerre Mondiale s'intensifiait. En 1948, Sir Norman Watson, fabricant d'aéronefs et fervent sportif britannique, procédait à la réouverture de l'hôtel. Ayant séjourné à de nombreuses reprises dans les Alpes suisses, le rêve de Watson était de démontrer aux gens que la vie en montagne était possible. (Encore de nos jours, le village du lac Louise est la communauté canadienne la plus élevée, se situant à une hauteur de 5033 pieds, soit 1534 mètres.) Plus tard, Watson convenait d'un nouveau nom pour l'auberge, le Post Hotel, entre autres parce qu'un bâtiment sur le site avait été loué à un bureau postal, mais aussi par association avec les nombreux Post Hotels dans les Alpes.

Les propriétaires actuels, André et George Schwarz, des frères de Zurich en Suisse, ont fait leur apparition dans les années 1970. Les deux « nomades habitués des pentes de ski » n'avaient planifié y rester qu'une seule année, mais, comme plusieurs avant eux, ils ont succombé à l'attraction irrésistible des Rocheuses et y sont revenus pendant plusieurs années avant de

s'y établir définitivement. On demandait alors à André de diriger l'école de ski de la station de ski du lac Louise où il s'est construit un statut quasi légendaire, étant reconnu aujourd'hui comme le père de la technique moderne du ski. George lançait son restaurant italo-suisse, Ticino, et devenait de plus en plus actif sur la scène culinaire de Banff. Entre-temps, Watson était retourné en Angleterre, mais revenait annuellement. C'est ainsi qu'il a rencontré les frères Schwarz sur une pente de ski et a finalement été invité à souper chez André. À son arrivée, il y trouva une roulotte qui tenait lieu de maison et, amusé par son mode de vie, il désigna celle-ci de « roulotte de luxe ». En 1978, Watson vendait le Post Hotel aux frères Schwarz (« Des paysans suisses veulent acheter mon hôtel! »), confiant qu'ils étaient tout aussi résolus que lui à développer l'industrie touristique du ski dans la région. L'entente a été conclue dans le jardin de George où on lui servit le « pire thé » qu'il ait bu de toute sa vie.

Aucun des deux frères n'avait une expérience ou une formation en la matière, mais ils assumèrent leur nouveau rôle d'hôteliers avec grand enthousiasme. « Nous avons dû nous renseigner sur tout ce qui était à faire, » de préciser André. « Au début, nous agissions de façon désordonnée, mais nous étions convaincus de pouvoir accomplir quelque chose de grand. » Au cours de la prochaine décennie, ils ont transformé un modeste chalet rustique de 14



chambres en une destination-vacances Relais & Châteaux de 60 chambres, 29 suites et cinq cabines riveraines, dont trois, originales, ont été construites en 1942. « Il s'agit d'un des endroits les plus humains au monde, » de mentionner André. « Nous sommes très reconnaissants envers ce pays. La générosité de ses gens—jamais nous n'aurions pu accomplir cela en Europe. »

En hiver, revêtu d'un épais manteau de neige, le Post Hotel est une destination véritablement magique et époustouflante. Mais en été, la nature environnante est vibrante d'énergie et verdoyante, bordée de grands et majestueux épinettes et pins. Et l'offre d'activités récréatives est abondante et diversifiée. Le spectaculaire parc national de Banff propose 200 kilomètres de pistes sur une superficie de 7748 acres, plusieurs pistes convenant à une promenade tranquille pour admirer la nature alors que d'autres présenteront des défis intéressants pour les randonneurs plus aguerris. Les pêcheurs sportifs découvriront avec plaisir la rivière Pipestone, qui coule à proximité de la propriété, et où ils pourront rivaliser d'adresse pour pêcher de la truite fardée, de la truite arc-en-ciel, de la truite de mer et du sublime omble de fontaine dont des spécimens trophées. Et les amateurs de sensations fortes pourront s'adonner à une descente d'eaux vives en radeau pneumatique sur les rivières voisines Kicking Horse et Kootenay.

George continue de s'adonner à sa véritable passion, la cuisine et les vins, et très tôt a commencé à positionner le Post Hotel comme un incontournable de l'art culinaire. La cuisine est maintenant dirigée par Hans Sauter, de formation suisse, le quatrième chef seulement en plus de 35 ans. Au menu, des plats délicieux tels un carpaccio de filet de bison du ranch

Olson avec une rémoulade au wasabi et un contre-filet de caribou des Territoires du Nord-Ouest rôti entier servi avec une sauce chasseur au whiskey parfumée à l'érable et des spätzli. Le Post s'enorgueillit aussi d'une des caves à vin les plus complètes au monde; en effet, son cellier comprend plus de 25 000 bouteilles, dont 2 200 étiquettes uniques, une collection développée par George sur plus de 30 ans, alors qu'il sélectionnait des bouteilles une par une lors de ses périples à travers le monde.

Le Post Hotel se distingue par son service impeccable et son attention aux plus petits détails. Les frères Schwarz sont toujours très impliqués dans sa gestion au quotidien; André est un hôte incomparable et on l'aperçoit souvent dans la salle à manger, accueillant les visiteurs qui s'apprêtent à prendre leur petit déjeuner. (Il lui arrive même à l'occasion de dévaler les pentes de ski avec eux.) L'hospitalité toute particulière d'André et de George—raffinée, sincère et personnelle—fait en sorte que les invités ressentent presque instantanément comme s'ils se trouvaient chez eux. Même le personnel trouve très difficile de quitter l'établissement; plusieurs sont à l'hôtel depuis plus de 20 ans, dont le très apprécié directeur général, Geoff Booth. Un refuge enchanteur avec des hôtes des plus cordiaux, dans un environnement sublime surplombé de montagnes—on comprend fort bien comment le Post réussit à transformer même le nouveau visiteur le moins attentif en un invité fidèle et récurrent.

Réimprimé avec l'autorisation du magazine Montecristo, été 2014, rédigé par Amanada Jun.



JUSQU'À CE QUE LA MORT NOUS SÉPARE MAIS QU'ARRIVE-T-IL ENSUITE ?

VEILLER À CE QUE VOTRE CONJOINT TRANSFÈRE HARMONIEUSEMENT VOTRE SUCCESSION À LA GÉNÉRATION SUIVANTE

Bon nombre d'ouvrages, d'articles et de ressources sur la planification successorale mettent l'accent sur le transfert du patrimoine à la génération suivante et sur la préparation des enfants à la réception d'héritages futurs.

Toutefois, dans la majorité des plans successoraux au Canada, le trajet vers ce transfert de patrimoine comporte un léger détour : la transmission au conjoint survivant. Dans ces plans, les actifs d'une personne décédée sont légués à son conjoint survivant et l'on s'attend à ce que cette personne, à son décès, transfère le patrimoine à la génération suivante. Ce processus permet aussi de reporter l'impôt canadien sur le revenu jusqu'au décès du conjoint survivant.

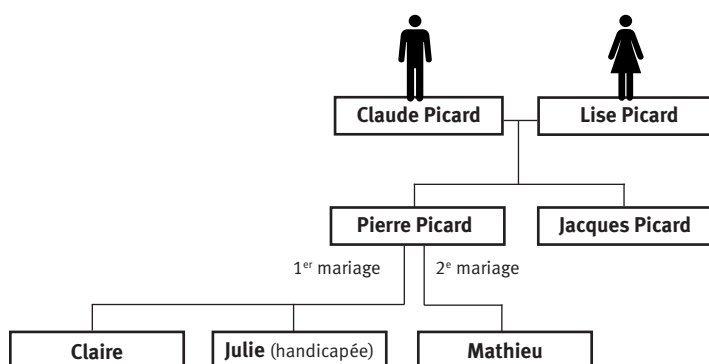
Dans le cadre de la préparation de votre plan successoral, vous devez vous poser toute une série de questions, dont les suivantes :

- Mon conjoint est-il prêt à être le premier héritier ?
- Mon conjoint survivant respectera-t-il mes volontés ?
- Qu'advient-il si mon conjoint se remarie ?
- Devrais-je rédiger mon testament de façon à ce qu'il permette de tirer parti du report d'imposition ou de façon à ce qu'il reflète mes volontés actuelles ?

La plupart des couples négligent de se poser ces questions, employant plutôt la stratégie simple et courante de tout léguer au conjoint survivant.

VOICI CLAUDE ET LISE

Prenons comme exemple les testaments de Claude et de Lise Picard, mariés depuis 30 ans et parents de deux fils majeurs, Pierre et Jacques. Pierre a eu deux filles, Claire et Julie, d'un premier mariage et un fils, Mathieu, de son union actuelle. Il est essentiel pour Claude et Lise de subvenir aux besoins de Julie, qui a un handicap grave. Claude a récemment hérité de 5 millions de dollars (sa part de la succession de son père) ; grâce à cette somme, sa femme et lui pourront prendre leur retraite.



Les testaments actuels de Claude et de Lise stipulent qu'ils se lèguent mutuellement tous leurs biens. Au décès du conjoint survivant, les biens sont répartis également entre Pierre et Jacques. Lise manque d'expérience en gestion financière ; elle donne carte blanche à Claude dans ce domaine.

Pierre est un homme de métier et, bien qu'il travaille très dur, son épouse et lui ne regardent pas à la dépense en ce qui concerne les voyages et les vêtements ; ils ont donc mis peu d'argent de côté en prévision de l'avenir. Claude et Lise craignent que les biens qu'ils légueront à Pierre dans leur succession soient mal gérés. Ils sont aussi inquiets du fait que si Pierre décède et lègue sa succession à son épouse, elle pourrait ne pas inclure les enfants de la précédente union de son défunt conjoint dans son testament, ce qui empêcherait Claire et Julie de bénéficier de la succession de Pierre et de celle de leurs grands-parents.

Jacques est un vendeur qui gagne très bien sa vie et qui possède de solides connaissances financières. Il s'est malheureusement séparé de son épouse à plusieurs reprises.

Les actifs de Claude et de Lise comprennent une résidence principale, des placements non enregistrés détenus conjointement, des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), des comptes d'épargne libre d'impôt (CELLI) et une police d'assurance vie sur la tête de Claude. Claude et Lise se sont mutuellement désignés comme exécuteurs testamentaires dans leurs testaments.

Il existe par contre certains pièges qui pourraient contrecarrer les plans de Claude et de Lise ; nous les examinerons plus loin. Le



présent guide spécial RBC offre quelques conseils sur la façon de garantir que votre conjoint survivant transférera votre patrimoine à vos enfants dans le respect de vos volontés.

Ces renseignements ne constituent pas des conseils juridiques ou fiscaux. Pour veiller à ce que votre situation soit dûment prise en compte et que les mesures soient prises en fonction des données les plus récentes, vous devriez obtenir les conseils professionnels d'un avocat ou d'un comptable, selon le cas, avant d'agir sur la base des renseignements fournis dans ce guide spécial.

Les citoyens des États-Unis vivant au Canada devraient examiner cette stratégie avec soin, car elle pourrait avoir une incidence négative sur la planification de l'impôt successoral américain. Il pourrait être nécessaire de mettre en œuvre des solutions de rechange.

LEGS D'ACTIFS À UN CONJOINT

Il existe plusieurs moyens de léguer des actifs à un conjoint en vue du transfert éventuel de la succession à la génération suivante.

TESTAMENTS MIROIRS

Un testament miroir constitue le plan successoral par défaut d'un bon nombre de familles. Dans une unité familiale dite traditionnelle, la rédaction d'un testament miroir représente souvent une stratégie simple et courante. Ces testaments prévoient habituellement qu'au décès du premier conjoint, la totalité de la succession ira au conjoint survivant. En cas de décès simultané des deux conjoints ou au décès du conjoint survivant, le testament stipule que la totalité de la succession sera répartie également entre les enfants survivants.

Un testament miroir vise à garantir que le plan de distribution successorale reste le même, peu importe l'ordre de décès des conjoints. Il peut toutefois s'agir d'un acte de foi, car un testament miroir ne garantit pas le respect des volontés du défunt.

En général, si une personne lègue la totalité de sa succession à son conjoint, le conjoint survivant peut modifier son propre testament pour léguer la succession à un nouveau conjoint ou à des bénéficiaires autres que les enfants survivants du couple. Dans la plupart des provinces et des territoires, le remariage du conjoint survivant révoque automatiquement le testament existant, et les lois sur la succession ab intestat s'appliquent en l'absence d'un nouveau testament¹.

Un bon exemple de ce point est une cause* où Jeanne, une veuve de 90 ans, avait épousé Joseph, 40 ans, et a rédigé un nouveau testament dans lequel elle déshéritait ses enfants et léguait sa succession à Joseph. Le tribunal a déclaré que Jeanne avait rédigé un nouveau testament sous la contrainte de Joseph et qu'elle n'avait pas la capacité de le faire. Par conséquent, le nouveau testament n'est pas valide. Le mariage est toutefois valide ; Jeanne est donc morte sans testament, son mariage ayant révoqué son ancien testament. En vertu des lois sur la succession ab intestat et des règles sur la part préférentielle du conjoint, Joseph a pu hériter de la majorité de la succession.

* Les noms ainsi que les circonstances ont été changés.

Provinces et territoires où un testament est révoqué par un nouveau mariage (à moins que le testament n'ait été rédigé en prévision de ce mariage)

	C.-B.	AB	SK	MB	ON	QC	N.-É.	N.-B.	Î.-P.-É.	T.-N.-L.	T.N.-O.	YK	NU
Sera révoqué en cas de	Non	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui

On ne possède pas de statistiques historiques sur les litiges entourant les successions. On commence à recueillir des données sur le sujet en Ontario. Selon des données officieuses recueillies pour 2012-2013, il semble que près d'une succession sur neuf est contestée devant les tribunaux.



Même s'il n'y a aucun nouveau conjoint ou nouveau testament, le conjoint survivant peut, *de son vivant*, céder à d'autres personnes les biens reçus en héritage. De plus, le conjoint survivant pourrait manquer d'expérience en matière de gestion des finances, ce qui pourrait entraîner une dépréciation marquée des biens de la succession. Le conjoint survivant pourrait aussi devoir faire face à des problèmes de solvabilité ou liés à des créanciers, ce qui mènerait à des réclamations éventuelles de ces créanciers visant les biens de la succession.

Des enfants ou d'autres personnes pourraient contester le testament du conjoint survivant devant les tribunaux s'ils croient avoir droit à certains biens légués par le premier conjoint à son décès dans le plan initial. La contestation d'un testament devant les tribunaux peut être un processus long et coûteux et peut ne pas mener aux résultats qu'un défunt voulait atteindre lors de la rédaction des testaments miroirs.

Revenons à l'exemple de Claude et de Lise. Si Claude meurt le premier, rien, hormis un sens d'obligation morale, ne pourrait empêcher Lise de révoquer son testament et de changer les bénéficiaires de sa succession ou de donner certains biens de son vivant. (Les mêmes préoccupations s'appliqueraient à Pierre et à son épouse s'ils ont des testaments miroirs.) Si Lise se remarie, comment Claude peut-il protéger son patrimoine et assurer son transfert à ses enfants, tout en subvenant aux besoins de Lise sa vie durant ?

Il y a des solutions de rechange aux testaments miroirs que vous pourriez vouloir envisager.

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Testaments miroirs	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ils sont simples et clairs. ■ Ils sont relativement peu coûteux à faire préparer. ■ Ils permettent le report de l'impôt jusqu'au décès du conjoint survivant. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Le testament du conjoint survivant pourrait être révoqué en cas de remariage. ■ Ils n'empêchent pas le conjoint survivant de distribuer la succession de son vivant. ■ Il n'existe aucune garantie que les enfants recevront la succession.
Testaments mutuels	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ils empêchent le conjoint survivant de changer son testament. ■ Ils permettent le report de l'impôt jusqu'au décès du conjoint survivant. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ils sont plus coûteux à faire préparer que les testaments miroirs. ■ Ils n'empêchent pas le conjoint survivant de distribuer la succession de son vivant.

TESTAMENTS MUTUELS (CE CONCEPT N'EST PAS RECONNU PAR LA LOI AU QUÉBEC.)

Les testaments mutuels représentent un outil de planification successorale, tout comme les testaments miroirs. Les testaments mutuels reposent sur un accord explicite entre les conjoints voulant que, au décès de l'un d'eux, le conjoint survivant ne changera pas son testament en vue de ne pas respecter leur volonté commune actuelle².

On réitère souvent ce qui suit dans la jurisprudence :

- (a) L'accord qui sous-tend des testaments mutuels doit répondre aux critères d'un contrat obligatoire et ne doit pas reposer uniquement sur une vague entente ou la notion d'une obligation morale ;
- (b) Son existence doit être établie par des éléments de preuve clairs et probants ; et
- (c) Il doit comprendre une disposition interdisant la révocation des testaments.

S'il est préparé adéquatement, l'accord qui sous-tend un testament mutuel peut empêcher un conjoint survivant de changer les modalités de son testament en vue de déshériter ses enfants survivants au profit de son nouveau conjoint ou d'autres bénéficiaires. Les testaments mutuels posent toutefois un problème important : il est presque impossible de surveiller les faits et gestes d'un conjoint survivant ou de le réprimander s'il accroît ses dépenses et dilapide la succession.

Claude et Lise pourraient envisager de conclure un accord visant la rédaction de testaments mutuels au titre duquel ils conviennent que le conjoint survivant ne révoquera pas son testament ni ne le changera après le décès du premier conjoint. Ils devraient donc embaucher un avocat chevronné et spécialisé, car ce dernier pourrait devoir déposer des preuves en cour en vue de déterminer si les testaments mutuels sont exécutoires. Claude et Lise pourraient aussi souhaiter obtenir un avis juridique indépendant lors de la préparation de ces testaments.

Le concept de copropriété avec droit de survie n'existe pas au Québec. Au Québec, lorsque des biens sont détenus en copropriété, la part de chaque copropriétaire sera traitée conformément aux directives prévues dans leur testament respectif. Il importe donc de tenir compte des actifs qui font l'objet d'une copropriété et d'en disposer de manière appropriée dans votre testament.

ACTIFS EN COPROPRIÉTÉ

Bon nombre de couples détiennent la majorité de leurs actifs en copropriété avec droit de survie. Moyen pratique et sensé de détenir des biens, la copropriété avec droit de survie entre conjoints traduit les efforts communs d'un couple et garantit le transfert de l'ensemble de leurs actifs au conjoint survivant, moyennant peu d'efforts et de frais. La copropriété avec droit de survie peut servir à des fins telles que celles de simplifier l'administration de la succession et de minimiser l'homologation.

Il existe un certain nombre de problèmes potentiels associés à la détention d'actifs en copropriété avec droit de survie :

- Le copropriétaire survivant peut céder les biens de son vivant plutôt que les léguer à ses enfants survivants à son décès ;
- Le copropriétaire survivant peut se remarier et léguer, à son décès, les biens à son nouveau conjoint (et/ou aux enfants de son nouveau conjoint) ;
- Les biens pourraient faire l'objet d'une réclamation des créanciers du copropriétaire survivant ; et
- Les actifs qui sont détenus en copropriété avec droit de survie ne passent pas par la succession du défunt ; il est donc impossible, dans le cas de ces actifs, d'utiliser des outils de planification successorale comme des fiducies testamentaires au profit du conjoint.

Une cause* (où un père et une mère ont rédigé des testaments miroirs) illustre bien la nécessité d'un accord explicite. Au décès de la mère, l'un des enfants du couple s'est brouillé avec le père. Le père a par la suite changé son testament pour réduire la part de la succession attribuée à la fille. La fille soutenait que ses parents avaient des testaments mutuels et, donc, que le père ne pouvait changer la part de la succession qui lui revenait. Le juge a rejeté l'affirmation de la fille et a maintenu qu'il devait y avoir un accord quelconque, autre que les testaments miroirs, pour conclure à l'existence de testaments mutuels.

* Les circonstances ont été changées.

Pour éviter certains écueils de la copropriété d'actifs, vous pourriez vouloir examiner la possibilité de détenir des actifs en votre nom seulement. Cette propriété unique permet d'intégrer les actifs à votre succession, ce qui vous donne l'option de choisir parmi diverses stratégies de planification, dont les fiducies testamentaires au profit du conjoint.

FIDUCIE TESTAMENTAIRE AU PROFIT DU CONJOINT

Un autre moyen de mieux garantir l'héritage de vos enfants consiste à constituer une fiducie testamentaire au profit du conjoint. Cette fiducie est établie au profit du conjoint survivant selon des dispositions du testament du conjoint décédé. Au décès du premier conjoint, ses actifs sont transférés, à l'abri de l'impôt, dans la fiducie testamentaire au profit du conjoint.

Dans le cadre de cette structure, le conjoint survivant est la seule personne autorisée à recevoir un revenu et des distributions de capital de la fiducie. À la mort du conjoint survivant, le reste des actifs est légué aux bénéficiaires désignés dans le testament du premier conjoint décédé.

Claude pourrait décider que la fiducie testamentaire au profit du conjoint constitue la structure idéale pour garantir l'atteinte de ses objectifs de planification successorale s'il devait mourir le premier. Au décès de Claude, ses actifs seraient transférés, à l'abri de l'impôt, dans la fiducie et ne procureraient un revenu qu'à Lise, sa vie durant. Au décès de Lise, le reste des actifs de la fiducie ne reviendrait qu'à Pierre et à Jacques (ou à leurs survivants). Ainsi, si Lise se remariait après le décès de Claude, la fiducie testamentaire au profit du conjoint protégerait les actifs

Il n'existe aucune exigence d'homologation en vertu de la loi du Québec. Un testament préparé par un notaire ne nécessite que des demandes de recherches finales auprès du Barreau du Québec et de la Chambre des notaires. Toutefois, un testament préparé par un avocat ou rédigé sous une autre forme devrait être approuvé par le tribunal. Les seuls frais encourus dans ces cas seraient les honoraires facturés par le notaire ou l'avocat pour effectuer le processus.

de Claude et empêcherait leur transmission au nouveau conjoint de Lise ou à d'autres héritiers potentiels.

Claude devrait toutefois connaître certaines particularités de la fiducie testamentaire au profit du conjoint avant de la constituer. D'abord, au décès de Claude, Lise restera seule propriétaire de leurs actifs détenus conjointement (comme la résidence principale et certains placements non enregistrés) : ils ne seront pas transférés dans la fiducie³. Ces actifs seraient transmis selon les dispositions du testament de Lise si Claude devait mourir le premier.

Un testament au titre duquel est constituée une fiducie au profit du conjoint permettra en général aux fiduciaires d'effectuer, au

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Actifs en copropriété	<ul style="list-style-type: none"> ■ Elle simplifie l'administration de la succession. ■ Elle permet de minimiser les frais d'homologation. ■ Elle permet le report de l'impôt jusqu'au décès du conjoint survivant. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Elle n'empêche pas le conjoint survivant de distribuer la succession de son vivant. ■ Les créanciers peuvent réclamer les actifs en copropriété. ■ Elle ne permet pas de recourir à certains outils de planification successorale.
Fiducie testamentaire au profit du conjoint	<ul style="list-style-type: none"> ■ Elle empêche le conjoint survivant de distribuer la succession de son vivant. ■ La sécurité financière du conjoint survivant est assurée, de même que le transfert du patrimoine à la génération suivante. ■ Le remariage du conjoint survivant n'a aucune incidence sur la fiducie. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Des coûts professionnels plus élevés pour la fiducie. ■ Le report d'imposition pourrait être refusé en cas de non-respect des règles stipulées dans la <i>Loi de l'impôt sur le revenu</i>. ■ Le conjoint survivant reste seul propriétaire des actifs détenus conjointement et ces derniers ne peuvent pas faire partie de la fiducie. ■ Les actifs faisant partie de la fiducie testamentaire au profit du conjoint pourraient être assujettis aux frais d'homologation.



profit du conjoint, des prélèvements sur le capital de la fiducie. Ces pouvoirs confèrent une certaine discrétion au fiduciaire lui permettant de verser des distributions de capital directement au conjoint. Claude pourrait vouloir examiner dans quelles circonstances particulières il désirerait que Lise puisse recevoir des montants en capital de la fiducie. Sans planification adéquate, la situation pourrait se produire où Lise demande au(x) fiduciaire(s) de lui verser une importante distribution de capital. Lorsque Lise toucherait ce capital, les actifs deviendraient sa propriété et elle pourrait les utiliser, les léguer ou en jouir comme bon lui semble. Afin d'éviter d'importantes distributions de capital, le testament de Claude devrait limiter les circonstances dans lesquelles le ou les fiduciaires peuvent exercer leur pouvoir discrétionnaire pour effectuer des prélèvements sur le capital au profit de Lise.

En outre, il importe que les dispositions d'une fiducie testamentaire au profit du conjoint respectent les règles prévues par la Loi de l'impôt sur le revenu. Sans quoi, la fiducie pourrait être considérée comme « altérée » et les actifs du défunt ne pourraient pas faire l'objet d'un transfert à imposition différée. Par exemple, Claude ne peut pas inclure une condition selon laquelle Lise ne peut plus toucher de revenu de la fiducie si elle se remariait, ni une condition selon laquelle la fiducie pourrait verser un revenu ou des distributions de capital à ses fils du vivant de Lise.

Il est proposé, dans le budget fédéral de 2014, d'éliminer les taux d'imposition progressifs qui s'appliquent actuellement aux fiducies testamentaires au profit du conjoint, ce qui réduirait les avantages fiscaux de ces fiducies. Malgré le retrait de ces avantages fiscaux, la fiducie testamentaire au profit du conjoint pourrait encore constituer un outil de planification successorale efficace permettant de subvenir aux besoins de votre conjoint.

LEGS D'ACTIFS À UNE PERSONNE AUTRE QU'UN CONJOINT

Les couples lèguent habituellement leur patrimoine au conjoint survivant, une stratégie avantageuse découlant des règles fiscales qui permettent le transfert, à l'abri de l'impôt, d'actifs à un conjoint survivant. On peut effectuer ce transfert à imposition différée en léguant les actifs directement au conjoint ou par l'intermédiaire d'une fiducie testamentaire au profit du conjoint. Le transfert est aussi possible lorsque le conjoint est le bénéficiaire d'actifs enregistrés, comme des REER ou des fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR). L'impôt à payer n'est exigible qu'au décès du conjoint survivant.

Si vous avez des enfants nés d'un mariage antérieur, vous pourriez vouloir leur léguer certains actifs dans votre testament. Vous devrez veiller à ce que le plan de distribution successorale dans votre testament se raccorde aux dispositions de tout accord pré-nuptial ou post-nuptial. En l'absence de tels accords, assurez-vous que votre testament ne vise pas à contrecarrer les

demandes relatives aux biens matrimoniaux présentées par votre conjoint. La planification successorale pour les familles recomposées requiert une attention particulière et pourrait intégrer, dans les circonstances appropriées, quelques-unes des stratégies exposées dans ce guide spécial RBC¹.

Si vous souhaitez léguer des actifs à une personne autre qu'un conjoint, sachez que cela pourrait donner lieu à un impôt exigible immédiatement plutôt qu'à un report d'imposition. Toutefois, cette obligation fiscale ne devrait pas vous empêcher de prendre les mesures nécessaires pour atteindre vos objectifs ni de distribuer votre patrimoine comme bon vous semble. Voici certaines stratégies pouvant vous aider à minimiser l'incidence fiscale.

CHOIX AVISÉ ET RÉPARTITION JUDICIEUSE DES ACTIFS

Les actifs ne profitent pas tous du même traitement fiscal au moment du décès. Par conséquent, vous pourriez vouloir envisager de léguer à votre conjoint les actifs dont l'incidence fiscale est la plus importante et de distribuer aux autres bénéficiaires les actifs assortis d'un impôt à payer moins élevé. À votre décès, par exemple, la totalité du solde d'un régime de retraite enregistré (REER/FERR) s'ajoute à votre revenu et est imposée à votre taux marginal sauf si vous nommez votre conjoint bénéficiaire du régime. Vous pouvez aussi obtenir un report d'impôt en désignant un enfant ou un petit-enfant à charge admissible comme bénéficiaire. Des règles spéciales, qui peuvent entre autres permettre le transfert en franchise d'impôt à un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI), s'appliquent dans le cas d'une personne à charge handicapée.

Par contre, de l'impôt est exigible au moment du décès sur les gains en capital imposables réalisés dans un portefeuille de placements non enregistrés sauf si les actifs sont transférés à un conjoint. Par ailleurs le produit d'une police d'assurance vie n'est habituellement pas imposable. Il peut être difficile de répartir adéquatement les actifs entre les bénéficiaires. Vous pouvez

choisir des actifs de valeur égale pour chaque bénéficiaire, mais leur valeur éventuelle peut varier en raison des différents traitements fiscaux qui leur sont applicables, ce qui pourrait entraîner des inégalités entre vos bénéficiaires.

Par exemple, Claude décide, après avoir mûrement réfléchi, de léguer certains actifs directement à ses fils. La majorité de ses actifs étant en copropriété avec Lise, Claude a ainsi désigné Pierre comme le bénéficiaire de sa police d'assurance vie de 1 million de dollars et Jacques, comme le bénéficiaire de son REER, qui est aussi d'une valeur de 1 million de dollars. Le reste des actifs de la succession serait transmis à Lise, car elle en est la copropriétaire survivante.

Contrairement à ce qu'il pensait, Claude ne traitait pas ses fils de manière égale. Puisqu'aucun autre actif n'est transféré dans la succession pour assumer l'obligation fiscale liée au REER, Jacques devrait renoncer à environ 500 000 \$ du REER pour couvrir l'impôt exigible, tandis que Pierre recevrait la totalité du produit de la police d'assurance vie de 1 million de dollars en franchise d'impôt.

Claude pourrait distribuer ses actifs d'une manière bien plus avantageuse sur le plan fiscal. Par exemple, il devrait envisager de désigner Lise comme bénéficiaire de son REER. Puis, il devrait songer à nommer Pierre et Jacques cobénéficiaires de sa police d'assurance vie. Enfin, s'il souhaite léguer un héritage plus important directement à ses fils, il devrait alors envisager de transférer le solde de son compte conjoint non enregistré, qui s'élève à 1 million de dollars, vers un compte non conjoint, puis de léguer le solde de ce compte à Pierre et à Jacques dans son testament.

Si Claude craint que ses petits-enfants héritent d'une part minimale de sa succession, il devrait songer à constituer une fiducie testamentaire qui détiendrait la part de la succession revenant à Pierre ou encore à léguer certains actifs à une fiducie au profit des petits-enfants. On parle plus en détail de ces types de fiducies testamentaires dans l'annexe.

Vous ne devriez pas laisser les conséquences fiscales éventuelles orienter le processus de planification financière, mais il importe de tenir compte de l'effet de l'impôt sur les dons et les héritages.

DONS AUX ENFANTS DE VOTRE VIVANT

Après avoir examiné tous vos besoins de retraite et vous être assuré d'avoir des actifs suffisants pour combler ces besoins, vous pouvez envisager de donner une partie de vos actifs à vos enfants de votre vivant, puis de léguer le reste de votre patrimoine à votre conjoint survivant. Demandez-vous si le fait d'effectuer des dons de votre vivant aura une incidence fiscale ainsi que les conséquences que le don pourrait avoir sur votre revenu et vos liquidités.

Pour des solutions de rechange aux dons à vos enfants de votre

vivant, veuillez consulter la section sur les fiducies entre vifs dans l'annexe.

DONS DE BIENFAISANCE

Vous pourriez vouloir intégrer les dons de charité à votre plan successoral et prévoir des dons forfaitaires à des organismes de bienfaisance dans votre testament. Les dons de charité entraînent des crédits d'impôt pour don qui compensent une partie ou la totalité de l'impôt exigible dans l'année de votre décès et l'année qui précède votre décès⁵. Vous pouvez envisager d'utiliser les dons comme un outil de planification. Ils peuvent vous permettre de léguer une partie de votre patrimoine directement à vos enfants et, si cette mesure entraîne une obligation fiscale, d'appliquer le crédit d'impôt pour don pour atténuer l'effet de l'impôt.

Vous pouvez aussi songer à rédiger votre testament de façon à ce que vos exécuteurs testamentaires aient la latitude voulue pour effectuer les dons les plus avantageux sur le plan fiscal. Par exemple, le don de titres négociables qui se sont appréciés vous permet d'éliminer le gain en capital imposable, tout en profitant encore du crédit d'impôt pour don. Voici un exemple qui illustre les conséquences de la vente d'actions dans la succession pour effectuer un don et celles du don direct de ces actions par la succession :

	Don d'espèces tirées de la vente des actions	Don direct des actions
Juste valeur marchande du don (a)	50 000 \$	50 000 \$
Prix de base rajusté au décès	10 000 \$	10 000 \$
Gain en capital au décès	40 000 \$	40 000 \$
Gain en capital imposable	20 000 \$	0 \$
Imposition du gain en capital (46 %) * (b)	9 200 \$	0 \$
Économies d'impôt liées au crédit d'impôt pour don (c)	23 000 \$	23 000 \$
Coût total du don = (a) + (b) – (c)	36 200 \$	27 000 \$

* En supposant un taux marginal d'imposition de 46 %.

Dans cet exemple, la succession économise 9 200 \$ grâce à la décision de l'exécuteur testamentaire de donner les actions directement à un organisme de bienfaisance plutôt que de remettre à ce dernier le produit de la vente des actions.

Si un exécuteur testamentaire ne veut faire qu'un don en espèces, il devrait vendre les titres qui entraînent une perte en capital plutôt qu'un gain, puis donner le produit à l'organisme de bienfaisance. La perte en capital viendrait donc annuler des gains en capital réalisés par d'autres actifs de la succession.

Fonds de dons bienfaisance

Plusieurs options s'offrent à vous si vous voulez effectuer un don de charité de votre vivant ou dans votre testament :

- Vous pourriez faire un don directement à un organisme de bienfaisance.
- Vous pourriez aussi effectuer un don à une fondation publique ou privée.
- Vous pourriez établir un Fonds de dons de bienfaisance RBC de votre vivant. Il s'agit d'un fonds à des fins recommandées par le donateur qui offre les avantages d'une fondation privée sans les tâches administratives complexes qui y sont associés. Un Fonds de dons de bienfaisance RBC est essentiellement un fonds de dotation privé créé au sein d'une fondation publique. Facile à créer et à gérer, le Fonds de dons de bienfaisance RBC est économique et vous offre la latitude nécessaire pour atteindre vos objectifs liés aux dons de charité de votre vivant et peut-être même après votre mort⁶.

ASSURANCE VIE

Vous pouvez utiliser l'assurance vie de nombreuses façons afin d'introduire de la souplesse dans votre plan successoral.

L'assurance vie pourrait fournir des liquidités à votre famille dans le cas où vous décéderiez alors que vos enfants sont encore en bas âge. Le produit de l'assurance vie pourrait aussi servir à assumer l'obligation fiscale entraînée à votre décès si vous léguez vos actifs à une personne autre qu'un conjoint, ou au décès du conjoint survivant lorsque le report d'impôt prend fin.

En outre, vous pouvez utiliser l'assurance vie pour équilibrer la répartition de la succession entre les enfants ou lorsque les actifs de la succession ne suffisent pas à réaliser les objectifs visés. Une assurance vie bien structurée peut vous permettre de réduire votre impôt total et, conjuguée à une stratégie de don de charité, elle peut aussi accroître l'impact de votre don.

Dans le cadre de toute stratégie de planification financière que vous pourriez envisager, vous devriez communiquer avec un représentant agréé en assurance sur la façon d'intégrer l'assurance vie à votre plan successoral global.

Dans le cadre de leur stratégie de planification successorale, Claude et Lise devraient examiner leur couverture d'assurance vie actuelle pour déterminer si elle répond toujours à leurs besoins. Alors que Claude songe à désigner ses fils comme les bénéficiaires de son assurance vie, il devrait évaluer l'incidence que ce changement aurait sur l'ensemble de sa succession. Il serait peut-être préférable de nommer la succession bénéficiaire si son testament prévoit déjà des fiducies testamentaires au profit des enfants. Il faut examiner attentivement ces options, ainsi que d'autres solutions de rechange, en compagnie de son conseiller professionnel.





CONSIDÉRATIONS NON FINANCIÈRES

Lorsque vous préparez votre conjoint survivant à gérer votre succession et à assurer un transfert efficace à la génération suivante, certains des aspects les plus importants pourraient ne pas être d'ordre financier. Les principales étapes pourraient viser davantage les responsabilités, les relations et les processus avec lesquels votre conjoint devrait se familiariser. Examinez certains des conseils suivants pour rendre le transfert et la gestion de votre succession aussi simple que possible pour votre conjoint.

INVENTAIRE FAMILIAL

Une bonne première étape dans le cadre d'un plan successoral consiste à rassembler tous les renseignements en lien avec les comptes (comptes bancaires, comptes de placement, etc.), les conseillers, les actifs, les régimes de retraite et les polices d'assurance de votre famille. Vous vous assurerez ainsi d'avoir tenu compte de tous les actifs. Passez en revue cette liste avec votre conjoint et discutez-en plus en détail. Cet exercice pourrait se révéler profitable, car votre conjoint saura à quoi s'attendre lorsqu'il commencera à gérer votre succession à votre décès⁷.

Il importe aussi de tenir compte de votre patrimoine numérique et de la façon dont votre conjoint survivant pourra en assurer la gestion. Votre patrimoine numérique comprend ce qui suit : vos documents électroniques, vos devises en ligne, vos photos, vos vidéos, vos dossiers, vos programmes de récompenses, vos comptes de messagerie électronique, vos noms de domaine, vos profils sur les réseaux sociaux, vos écrits, vos blogues, vos identités numériques, vos avatars et le solde de vos comptes en ligne. Il pourrait être utile que votre conjoint survivant possède une liste de vos biens numériques et des moyens d'y accéder ; cela pourrait réduire le fardeau administratif associé à la gestion de ce volet de votre succession.

Les propriétaires d'entreprise ont d'autres besoins de planification : ils devraient songer à élaborer un plan de relève en entreprise pour subvenir aux besoins de leur entreprise et de leur conjoint survivant, qui y détient peut-être une participation⁸.

PRÉSENTATION DES CONSEILLERS

Si votre conjoint et vous faites affaire avec les mêmes conseillers pour vos questions bancaires, fiscales, juridiques ou liées aux placements, alors il devrait être facile de maintenir ces relations après votre décès. Toutefois, si vous êtes le seul à traiter avec ces conseillers, envisagez de les présenter à votre conjoint, voire à d'autres membres de la famille, dans le cadre de votre plan successoral. Le fait de faire ces présentations permettra à votre conjoint survivant de continuer de faire affaire avec des conseillers qui connaissent votre situation et votre plan. Ces relations peuvent contribuer à simplifier l'administration successorale pour votre conjoint et garantir que toute planification amorcée de votre vivant se poursuive ou se termine après votre décès.

PLAN FINANCIER

Il importe d'avoir un plan financier à jour pour assurer la réalisation de ses objectifs de vie. La participation des deux conjoints au processus de planification financière pourrait garantir une meilleure compréhension des besoins, des objectifs et des préoccupations de chacun. Cette planification peut rassurer un conjoint survivant qui ne connaît pas les enjeux financiers ou qui ne sent pas à l'aise de les gérer.

Puisque Lise donne carte blanche à Claude pour les questions d'ordre financier, il lui serait donc profitable de passer en revue le plan financier avec Claude, car elle pourrait ainsi avoir une meilleure compréhension des actifs de la famille. Elle prendra connaissance des situations financières actuelle et future de la famille et pourra alors exprimer ses préoccupations.

L'élaboration d'un plan financier n'est pas un exercice ponctuel. Il importe de revoir et d'ajuster votre plan financier si un changement de situation l'exige. Par exemple, au décès de l'un des conjoints, le conjoint survivant devrait mettre son plan financier à jour pour tenir compte du nouveau contexte.

CHOIX DU BON LIQUIDATEUR (EXÉCUTEUR TESTAMENTAIRE HORS QUÉBEC)

Un exécuteur testamentaire est la personne ou l'institution désignée dans le testament qui administrera la succession. L'administration d'une succession comprend l'inventaire des actifs et des passifs, le paiement des dettes et la distribution des actifs restants conformément aux dispositions du testament⁹. L'exécuteur testamentaire doit régler la succession de manière rapide et équitable, conformément aux volontés exprimées dans le testament, et il doit aussi respecter les lois provinciales ou territoriales applicables à la succession¹⁰.

Lorsque vous choisissez un exécuteur testamentaire, vous devriez non seulement tenir compte de l'ampleur des tâches et des responsabilités qui lui incomberont, mais aussi de la volonté, des connaissances et de la capacité de l'exécuteur potentiel à agir efficacement à votre décès. L'exécuteur

En Ontario, un exécuteur testamentaire est appelé un fiduciaire de la succession testamentaire. Au Québec, un exécuteur testamentaire est appelé un liquidateur.

testamentaire doit rendre compte de ses actes dans le cadre de l'administration successorale et il en est juridiquement responsable. Bon nombre d'exécuteurs testamentaires ignorent malheureusement l'étendue de la fonction à laquelle ils ont été nommés.

Il est d'usage courant que chacun des conjoints se considère comme l'exécuteur testamentaire de l'autre, comme dans le cas de Claude et de Lise. Toutefois, il n'est pas toujours judicieux de désigner un conjoint à ce titre. Ils sont souvent les plus durement touchés par le décès et ils se sentent souvent dépassés par la multitude de décisions qu'ils doivent soudainement prendre. À eux seuls, les arrangements funéraires peuvent se révéler une lourde tâche, et c'est sans compter toutes les autres responsabilités qui incombent à l'exécuteur testamentaire.

On peut désigner une personne autre qu'un conjoint à titre d'exécuteur testamentaire ou encore une personne qui agira en qualité de coexécuteur avec le conjoint. Les coexécuteurs partagent tout simplement la responsabilité ; ils deviennent liés à parts égales et sont responsables d'accomplir toutes les tâches de l'exécuteur testamentaire.

Voici certaines solutions de rechange à examiner lors du choix d'un exécuteur testamentaire ou d'un coexécuteur :

- a) **Membres de la famille :** Vous pouvez désigner un membre de la famille ou vos enfants comme exécuteur testamentaire ou coexécuteurs de votre succession. Si vous nommez un membre de la famille, tenez compte de l'âge de la personne par rapport au vôtre, et de son lieu de résidence et de sa proximité par rapport à vous. Veuillez à demander au membre de votre famille s'il veut agir à titre d'exécuteur testamentaire et s'il comprend l'ampleur de la tâche à accomplir.
- b) **Professionnel :** Vous pouvez désigner un comptable ou un avocat digne de confiance comme exécuteur testamentaire ou coexécuteur avec votre conjoint ou un autre membre de la famille. Le professionnel est habituellement tenu d'assumer des obligations de diligence et de reddition de comptes plus strictes à l'égard des services professionnels rendus, surtout si l'on tient compte du fait qu'il exige des honoraires pour l'exécution de ses tâches.
- c) **Société de fiducie :** Une société de fiducie présente les avantages de ne pas vieillir, mourir ou devenir inapte. Les sociétés de fiducie sont très réglementées et sont tenues au plus haut niveau de reddition de comptes en vertu de la loi. Elles exigent des honoraires en contrepartie de leurs services. Elles emploient une vaste gamme de spécialistes et possèdent l'expertise nécessaire pour exécuter rapidement et efficacement les tâches liées à l'administration successorale, dont les tâches d'ordre juridique et fiscal.

Personne n'est tenu d'agir comme exécuteur testamentaire, mais si l'exécuteur désigné manifeste sa décision d'accepter le mandat

en accomplissant des tâches liées à la succession, il devient juridiquement responsable de ses actes. Un exécuteur testamentaire a le droit de renoncer à sa nomination à titre d'exécuteur ou il peut décider de déléguer diverses tâches à un tiers. L'exécuteur peut déléguer certaines tâches, mais il continue d'en assumer la responsabilité.

Pour éviter des délais et des coûts potentiels associés au fait qu'un exécuteur testamentaire renonce à sa nomination (refus d'agir), il est souhaitable d'avoir une discussion avec la personne que vous souhaitez nommer exécuteur testamentaire (ou la personne désignée à titre d'exécuteur testamentaire suppléant) avant de rédiger votre testament. Vous aurez donc l'assurance que la personne que vous choisissez sera disposée à accepter les tâches et responsabilités qui incombent à un exécuteur testamentaire si elle est tenue d'agir à ce titre à un moment donné. Il est également avisé de désigner un exécuteur testamentaire suppléant dans votre testament dans le cas où l'exécuteur testamentaire serait frappé d'incapacité ou mourrait avant vous.

Un exécuteur testamentaire qui accepte les responsabilités associées au règlement d'une succession pourrait être dépassé par l'ampleur des tâches à accomplir et les délais imposés, ainsi que par l'expérience et les connaissances requises pour gérer les aspects plus complexes de ce rôle. Comme nous l'avons dit plus tôt, l'exécuteur testamentaire peut déléguer certaines tâches à un agent de l'exécuteur testamentaire, comme un professionnel ou une société de fiducie, mais il conservera toujours le pouvoir de prendre la décision finale et assumera l'entière responsabilité juridique du travail délégué à des tiers¹¹.

IMPORTANCE CAPITALE DE LA COMMUNICATION

Si votre conjoint est le premier héritier de votre succession et peut-être votre exécuteur testamentaire, il est impératif que vous ayez régulièrement des entretiens francs avec lui sur vos intentions, vos objectifs et vos plans afin de lui permettre de se familiariser avec les tâches qui lui incomberont.

Il est tout aussi important que votre conjoint survivant connaisse vos conseillers professionnels et soit à l'aise de traiter avec eux pour qu'ils soient en mesure de poursuivre votre planification et d'atteindre vos objectifs. Le fait d'avoir ces discussions de votre vivant pourrait contribuer à éviter certains problèmes et malentendus susceptibles de survenir dans le processus de règlement de votre succession, ainsi que vous procurer la tranquillité d'esprit de savoir que vos objectifs seront réalisés. De plus, votre conjoint sera mieux préparé à être le premier héritier de votre succession.

DÉCISIONS FINALES DE CLAUDE ET DE LISE

Avec l'aide de leurs conseillers, Claude et Lise ont choisi de distribuer leurs actifs non enregistrés par l'intermédiaire de leurs testaments et d'intégrer dans ces derniers des fiducies testamentaires au profit du conjoint pour subvenir aux besoins du conjoint survivant, tout en protégeant les actifs et en les transmettant à leurs enfants. Claude a nommé ses enfants bénéficiaires de sa police d'assurance vie afin de leur garantir une certaine souplesse financière à son décès. Claude a aussi souscrit une nouvelle police d'assurance vie dont la prestation au décès serait versée à une fiducie Henson au profit de Julie (on aborde le sujet des fiducies Henson dans l'annexe). Claude et Lise se sont mutuellement nommés bénéficiaires de leur REER. Ils ont par ailleurs décidé de désigner une société de fiducie comme exécuteur testamentaire de leurs successions. Ils ont donc l'assurance de savoir que l'administration de leurs

successions sera effectuée rapidement et de manière professionnelle.

Le couple a suivi le processus de remplir un plan financier exhaustif, que leur a offert leur conseiller RBC, ce qui leur a donné à tous deux une meilleure compréhension de leur situation financière. Le processus leur a aussi permis de mieux comprendre leurs responsabilités financières, ce qui simplifiera l'administration de leurs actifs au décès du premier conjoint. L'exercice comprenait aussi la communication de leurs volontés à leurs enfants et le fait de se présenter leurs conseillers respectifs. En communiquant franchement leurs objectifs successoraux et en prenant proactivement des décisions liées à l'administration de leurs successions, Claude et Lise se sont assurés d'être tous deux prêts à gérer leurs actifs durement gagnés au décès du premier conjoint.



JUSQU'À CE QUE LA MORT NOUS SÉPARE – ANNEXE

En plus des sujets abordés dans ce guide spécial RBC, il existe d'autres stratégies variées que vous pourriez vouloir examiner si vous désirez léguer des actifs à vos enfants ou à vos petits-enfants. Vous trouverez des précisions sur ces stratégies dans l'annexe ci-dessous. Les stratégies suivantes s'appliqueraient aussi si vous léguiez des actifs dans votre testament à d'autres membres de la famille, comme à des neveux et à des nièces.

ÉLÉMENTS À PRENDRE EN CONSIDÉRATION EN CAS DE DON OU DE LEGS D'ACTIFS À SES ENFANTS

Il y a trois principaux problèmes qui pourraient survenir dans le cadre d'un legs d'actifs à vos enfants ou à vos petits-enfants. Il existe aussi plusieurs solutions possibles.

LES BIENS FAISANT L'OBJET D'UN DON OU D'UN HÉRITAGE POURRAIENT DEVENIR DES BIENS MATRIMONIAUX

Selon votre province de résidence, les actifs transmis à vos enfants et le revenu produit par ces actifs pourraient faire l'objet de demandes relatives aux biens matrimoniaux. Par exemple, si Jacques dépose les sommes héritées dans un compte détenu conjointement avec son épouse ou s'il utilise les fonds pour acheter un foyer matrimonial, le compte conjoint ou la résidence pourrait faire l'objet d'une demande relative aux biens matrimoniaux et d'un partage de biens s'il divorce de son épouse.

Les enfants qui reçoivent un héritage ou un don devraient garder ces actifs distincts de ceux détenus conjointement avec leur conjoint et ne pas les ajouter par mégarde aux biens matrimoniaux. Il est aussi important d'envisager la préparation d'accords de cohabitation ou d'accords pré-nuptiaux, le cas échéant.

BÉNÉFICIAIRES DÉPENSISERS

L'une des inquiétudes les plus courantes des parents est la crainte que leurs enfants dilapident leur héritage sans égard à leur avenir ni à celui de leur famille. Les parents devraient donc commencer tôt à apprendre à leurs enfants à gérer leur argent de façon responsable.

RÉCLAMATIONS DE CRÉANCIERS

Une autre source d'inquiétude fréquente des parents est le fait que les actifs que leurs enfants ont reçus en héritage ou par donation pourraient faire l'objet de réclamations des créanciers des enfants. Dans leur plan successoral, les parents cherchent souvent des moyens de protéger le patrimoine de leurs enfants, tout en offrant à ces derniers de la souplesse et un accès aux fonds. Pour obtenir des renseignements sur les options de protection contre les créanciers qui s'offrent à vous, il est essentiel que vous vous adressiez à un conseiller juridique compétent.



JUSQU'À CE QUE LA MORT NOUS SÉPARE – ANNEXE

FIDUCIES

Il existe plusieurs structures de fiducie différentes que vous pourriez vouloir examiner pour résoudre les trois problèmes exposés ci-dessus.

FIDUCIES ENTRE VIFS

Vous pouvez, de votre vivant, transférer des actifs à une fiducie entre vifs et désigner vos enfants majeurs comme bénéficiaires. Vous devez nommer un fiduciaire dont les responsabilités sont régies par les dispositions de l'acte de fiducie. Il s'agit notamment d'administrer la fiducie dans l'intérêt supérieur des bénéficiaires et d'investir prudemment les actifs de la fiducie. Dans certains cas, vous pourriez être l'un des fiduciaires. Lorsque vous préparez l'acte de fiducie, vous pourriez y inclure des dispositions limitant l'accès de vos enfants et de leur conjoint aux actifs. Cette structure peut aussi offrir à vos enfants une forme de protection contre les créanciers.

Lorsque vous transférerez les actifs dans la fiducie, cela donnera lieu à une disposition aux fins fiscales et vous devrez peut-être payer de l'impôt. Tout revenu gagné dans la fiducie pourrait être imposable pour les enfants (sous réserve des règles d'attribution). Tout dépendant des raisons pour lesquelles vous avez constitué la fiducie et de la structure de la fiducie, vous pourriez ne plus avoir accès aux fonds à des fins personnelles une fois les actifs transférés à la fiducie.

FIDUCIES TESTAMENTAIRES

Vous pourriez créer, dans votre testament, une fiducie testamentaire distincte pour une partie de vos actifs et désigner vos enfants et vos petits-enfants comme bénéficiaires. Vous pourriez notamment préciser dans votre testament que le capital et/ou le revenu de la fiducie ne peut être versé que dans certains cas (par exemple, lorsqu'un bénéficiaire atteint un certain âge). Ces restrictions pourraient empêcher les enfants de dilapider les actifs et protéger ces derniers contre des réclamations de conjoint et de créanciers.

Il est proposé dans le budget fédéral 2014 d'éliminer les taux d'imposition progressifs qui s'appliquent actuellement aux fiducies testamentaires, ce qui réduirait les avantages fiscaux de ces fiducies. Malgré le retrait de ces avantages fiscaux, la fiducie testamentaire pourrait encore constituer un outil de planification successorale efficace permettant de subvenir aux besoins des bénéficiaires.

FIDUCIES HENSON

Dans notre exemple, Lise et Claude ont indiqué qu'il était essentiel pour eux de subvenir aux besoins de Julie. Tout dépendant de leur province de résidence, ils pourraient opter pour une fiducie Henson et désigner Julie comme la bénéficiaire.

Pour que la fiducie soit efficace, les fiduciaires doivent avoir la totale liberté de distribuer le revenu et le capital de la fiducie comme bon leur semble. Ils doivent aussi avoir le pouvoir absolu de retenir le revenu et le capital. Le bénéficiaire d'une fiducie Henson n'obtient aucun droit acquis sur le revenu ou le capital de la fiducie.

Claude pourrait s'assurer de subvenir aux besoins de Julie en transférant des actifs à une fiducie Henson créée dans son testament. Si l'on suppose que le fiduciaire jouit d'une discrétion absolue en matière de distribution, Julie pourrait encore toucher des allocations provinciales de soutien aux personnes handicapées malgré le fait qu'elle soit la bénéficiaire d'une fiducie dont les actifs sont importants.

D'un point de vue fiscal, puisque la fiducie a été créée dans le testament, tout revenu gagné et conservé dans la fiducie serait assujéti à des taux marginaux d'imposition (sous réserve de la mesure du budget fédéral 2014 qui propose d'éliminer les taux d'imposition progressifs). Pierre pourrait être nommé fiduciaire et retirer les fonds nécessaires pour payer les soins médicaux, les études et les frais de subsistance de Julie. Tout revenu de la fiducie qui est distribué à Julie serait assujéti à son taux marginal d'imposition.

JUSQU'À CE QUE LA MORT NOUS SÉPARE – ANNEXE

RENTES

Une rente permet de résoudre plusieurs des problèmes qui peuvent survenir lorsque les actifs sont légués aux héritiers. Vous pourriez, de votre vivant ou à votre décès, souscrire une rente pour vos enfants ou vos petits-enfants à même vos actifs, ce qui leur procurerait un revenu garanti à vie. Les

rentes empêchent la mauvaise gestion des dons et des héritages et garantissent la protection de ces derniers contre des réclamations de conjoint ou de créanciers. Le décès prématuré est un risque important lié à une rente, et l'assurance vie constitue un bon moyen de couvrir ce risque.

NOTES EN FIN DE TEXTE

¹ Pour en apprendre davantage sur les lois sur la succession ab intestat, demandez à votre conseiller RBC un exemplaire du guide RBC « Le Testament et la planification testamentaire ».

² La cause Edell c. Sitzer, 55 O.R. (3d) 198 résume la nature des testaments mutuels. Le tribunal a noté ce qui suit :

Si les critères d'application de la doctrine sont remplis, le conjoint survivant ne pourra pas violer l'accord en révoquant son testament après le décès de l'autre conjoint. Ce résultat est obtenu au moyen de l'imposition d'une fiducie constructive sur la succession du conjoint survivant au profit des bénéficiaires visés par l'accord. Le principal critère d'application de la doctrine est l'existence d'un accord. L'accord doit répondre aux critères d'un contrat obligatoire.

³ Sans objet au Québec.

⁴ Pour en savoir plus sur la planification successorale pour les familles recomposées, veuillez demander à votre conseiller RBC un exemplaire du volume 2, numéro 1 du magazine Perspectives de RBC, et lisez l'article intitulé « Planification successorale pour les familles recomposées ».

⁵ Il est proposé dans le budget fédéral 2014 d'assouplir le traitement fiscal des dons de bienfaisance effectués dans le contexte d'un décès.

⁶ Demandez à votre conseiller RBC des précisions sur le Programme de dons de bienfaisance RBC.

⁷ Pour en savoir plus, demandez à votre conseiller RBC un exemplaire du document de RBC intitulé « L'inventaire familial ».

⁸ Pour en savoir plus sur la planification pour propriétaire d'entreprise, demandez à votre conseiller RBC un exemplaire du volume 1, numéro 3 du magazine Perspectives de RBC, qui constitue une édition spéciale à l'intention des propriétaires d'entreprise.

⁹ Consultez notre site Web à http://www.rbcgestiondepatrimoine.com/successionsetfiducies/assets-custom/pdf/Executor_%20LiquidatorDutiesChecklist_fr.pdf pour voir la liste de vérification de l'exécuteur testamentaire.

¹⁰ Pour obtenir un exemplaire de la trousse de l'exécuteur testamentaire et du Guide de règlement de succession, demandez à votre conseiller RBC ou consultez notre site Web à <http://www.rbcgestiondepatrimoine.com/successionsetfiducies/index.html>

¹¹ Pour en savoir plus sur les services d'agent de l'exécuteur testamentaire de la RBC, consultez notre site Web à <http://www.rbcgestiondepatrimoine.com/successionsetfiducies/estate-services.html>



Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (RBC DVM)*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc. (RBC PH&N SCP), RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA), la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leurs sociétés affiliées, RBC Placements en Direct Inc. (RBCPD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Chacune de ces sociétés, leurs sociétés affiliées et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. * Membres-Fonds canadien de protection des épargnants. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants en fonds communs de placement de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP et par la Division Clientèle privée de RBC GMA, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes des services fiduciaires employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. 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 sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD, la Banque Royale du Canada, leurs sociétés affiliées et toute autre personne n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte découlant de toute utilisation de ce rapport ou des données qui y sont contenues.

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

NOTE SUR LES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

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



RBC Gestion de patrimoine