

PERSPECTIVES

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



Gestion de patrimoine et de changement

- Le paysage changeant des soins de santé au Canada
- Perspective fiscale sur la fin d'année — des conseils pour tous les particuliers, les fiducies et les entreprises
- Des changements positifs au Programme d'apprentis du Ballet national du Canada grâce à la Fondation RBC
- Où au monde ?
- **Article vedette** : La tradition des dons et inculquer des valeurs philanthropiques chez les jeunes



Du bureau de David Agnew



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

Pour consulter *Perspectives* en ligne, veuillez visiter www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/perspectives. Pour vous abonner à *Perspectives* en ligne, envoyez un courriel à perspectives@rbc.com.

Le temps des Fêtes est une période spéciale de l'année où plusieurs d'entre nous passons du temps en famille et célébrons ensemble. Chez RBC Gestion de patrimoine, nous comprenons l'importance de la famille lorsque nous offrons des conseils en matière de patrimoine.

Dans ce numéro, nous discutons de sujets pertinents pour ce qui est d'aider votre famille à planifier pour le futur. Nous nous penchons sur certaines complexités de la planification successorale et du transfert de patrimoine dans les familles reconstituées et nous proposons des conseils judicieux de gestion financière à l'intention des jeunes adultes. Vous y trouverez également un article vedette sur la

philanthropie qui examine la culture des dons de bienfaisance au Canada et comment développer cette valeur chez les générations plus jeunes.

Afin de satisfaire vos attentes changeantes à l'ère du numérique, nous ne cessons de développer diverses solutions pour améliorer et supporter votre expérience avec RBC Gestion de patrimoine. Dans ce numéro, nous vous présentons un nouvel outil — monGPS^{MC}, conçu pour permettre aux clients d'identifier, de planifier et de les aider à atteindre leurs objectifs de gestion de patrimoine.

En préparation de la fin d'année, nous avons inclus quelques articles sur la planification fiscale quant à divers facteurs à considérer par les particuliers, les fiducies et les

propriétaires de petite entreprise. Nous nous sommes aussi penchés sur la façon de se préparer aux coûts croissants des soins de santé ainsi que sur des stratégies pour promouvoir la santé physique, le bien-être et la longévité.

Ce numéro marque le cinquième anniversaire de *Perspectives*. Depuis 2011, nous vous avons communiqué des renseignements susceptibles de vous aider, vous et votre famille, à atteindre vos objectifs de planification patrimoniale et nous comptons continuer à le faire pendant de nombreuses années encore. Pour plus d'information sur un de ces sujets, veuillez en discuter avec votre conseiller RBC.

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

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

Table des matières



Soutenir une culture de philanthropie
p. 4



Des changements positifs grâce à la Fondation RBC
p. 12



Le paysage changeant des soins de santé au Canada
p. 15



Une approche intégrée à la planification de gestion de patrimoine avec monGPS^{MC}
p. 19



Perspective fiscale sur la fin d'année
p. 22



Où au monde ?
p. 28



Vente à perte à des fins fiscales — Pour une meilleure compréhension
p. 34



Gestion financière chez les jeunes adultes — réalités et stratégies
p. 38



Liste de contrôle de la planification de fin d'année pour les fiducies
p. 44



Couscous à déjeuner des tropiques
p. 47



La force des petites entreprises
p. 48



Un guide de référence rapide sur les nouvelles règles de l'industrie de l'investissement
p. 54



Le choix de demeurer actif et en santé
p. 56



Saumon avec pilaf d'avoine écossaise au poireau
p. 61



Réussir un transfert de patrimoine dans les familles reconstituées
p. 62



Volume 4, numéro 2

Publication de Services de gestion de patrimoine RBC :

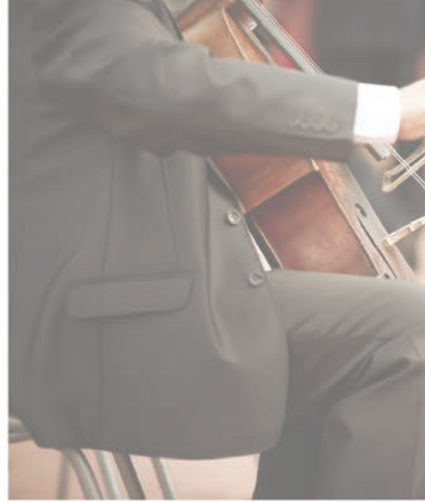
www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/perpectives

Des questions ou des commentaires ?

Envoyez un courriel à perspectives@rbc.com



Un aperçu canadien
*Soutenir une culture
de philanthropie*

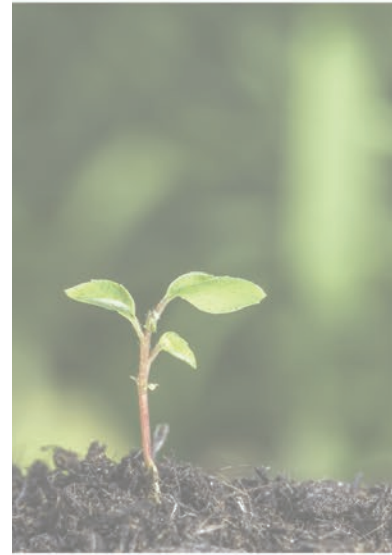


La tradition des dons chez les Canadiens et Canadiennes, et comment inculquer ces valeurs aux générations futures.

Partout au monde, on retrouve à la fin de l'automne et au début de l'hiver une grande variété de jours fériés et de célébrations. Bien que la signification ou le but de chaque jour férié puisse varier, certains aspects de la saison en général transcendent les différences culturelles et régionales. Un thème central qui regroupe plusieurs d'entre nous à cette période-ci de l'année est la tradition des dons ainsi que les rassemblements familiaux et communautaires dans la poursuite d'objectifs philanthropiques. Que ce soit par leurs racines historiques, folkloriques, de traditions familiales ou autrement, les Fêtes ont une façon particulière d'encourager un plus grand sens de l'empathie et de la compassion, de même que l'importance accordée à l'altruisme. Une enquête réalisée en 2014 et consacrée aux dons de bienfaisance pendant la période des Fêtes et aux attitudes à l'égard des dons caritatifs a permis de constater que 62 pour cent des Canadiens et Canadiennes ont l'intention d'effectuer des dons aux organismes caritatifs pendant les Fêtes et que 81 pour cent de ces personnes décrivaient leur motivation par leur désir « d'aider les moins chanceux ».¹ Aussi, bien que l'esprit des Fêtes soit une bonne chose en soi et que plusieurs se contentent du simple sentiment de bien-être associé à la saison des Fêtes, l'objectif véritable est d'inculquer un esprit philanthropique tout au long de l'année. De plus, compte tenu des idéaux changeants parmi les différentes générations, une priorité consiste à exposer les jeunes à l'importance de redonner à la collectivité et à intégrer la volonté de changer les choses pour le mieux dans leur système global de valeurs.

La culture canadienne de la philanthropie

Comme nation, le Canada est souvent considéré positivement pour son attitude d'acceptation et de « payez au suivant ». L'avant-propos d'un rapport de Statistique Canada intitulé *Canadiens dévoués, Canadiens engagés* (lequel fait état des points saillants de l'Enquête sur le don, le bénévolat et la participation) résume ceci de façon éloquente : « L'une des caractéristiques remarquables de la vie canadienne, c'est à quel point nous tendons la main aux autres, au-delà de notre cercle de famille et d'amis, et nous contribuons à notre collectivité, que ce soit par des dons de bienfaisance, en travaillant bénévolement pour des organismes de bienfaisance et sans but lucratif, ou en venant directement en aide à des concitoyens. »² Et ces sentiments n'existent pas qu'à l'échelle nationale, mais également à l'échelle mondiale. En fait, lors d'une récente conférence du Fonds





Pour ceux et celles qui seraient intéressés à en apprendre davantage sur les façons de donner à une œuvre de bienfaisance, Centraide offre un *Guide utile pour les dons de bienfaisance* à <https://www.unitedway.org/our-impact/work/giving/guide-to-charitable-giving>.



**United Way
Centraide**

mondial tenue à Montréal, le leader de la formation U2 et activiste réputé Bono a fait les louanges de notre nation, en déclarant que « Le monde a besoin de plus de Canada ». ³ Bien que ce commentaire concernait plus spécifiquement le soutien canadien aux enjeux mondiaux en santé, il décrit bien la façon dont notre pays est souvent perçu quant à ses initiatives philanthropiques et de bienfaisance partout au monde.

Selon des statistiques d'Imagine Canada, notre pays peut s'enorgueillir d'environ 170 000 organismes de bienfaisance et organismes sans but lucratif enregistrés, le plaçant au deuxième rang mondial pour ce secteur. ⁴ Ce chiffre en dit long sur l'importance du soutien accordé par le grand public et le nombre de personnes qui travaillent directement sur le terrain et à des tâches administratives afin de rendre possibles ces organismes et leurs initiatives.

La philanthropie en chiffres

Selon des données 2013 de Statistique Canada, 82 pour cent de la population âgée de 15 ans et plus a effectué un don financier à un organisme de bienfaisance ou à un organisme sans but lucratif. ⁵ Ce pourcentage est très similaire à ceux de 2007 et de 2004 trouvés dans le rapport *Canadiens dévoués, Canadiens engagés*, lequel suggère que ces tendances en matière de dons caritatifs sont profondément ancrées chez les Canadiens et Canadiennes. Lorsqu'il est question de bénévolat, les mêmes constatations de Statistique Canada pour 2013

démontrent que 12,7 millions, ou 44 pour cent, des Canadiens et Canadiennes âgés de plus de 15 ans ont participé dans une forme quelconque de bénévolat. ⁶

Définition des intentions de bienfaisance des particuliers et des familles

Pour les personnes et familles intéressées à adopter une cause philanthropique, un sens d'orientation peut souvent être acquis en se posant quelques questions initiales : Qu'est-ce qui vous inspire à redonner à la collectivité ? Des causes ou des organismes spécifiques vous tiennent-ils à cœur ? Combien de temps et d'efforts songez-vous à consacrer à la philanthropie ? En redonner à la collectivité est-elle une valeur que vous espérez inculquer chez vos enfants ? En répondant à ces questions, les personnes pourront mieux comprendre leurs objectifs philanthropiques, ce qui les aidera à établir les fondations d'un plan d'action. Dépendamment de votre situation, il sera important d'envisager la structure la plus appropriée pour vous aider à réaliser vos objectifs caritatifs ou ceux de votre famille, que ce soit par l'entremise d'une fondation caritative privée ou d'un fonds à des fins recommandées par le donateur. En règle générale, il s'avérera avantageux de commencer modestement et de progresser vers quelque chose de plus officiel au fur et à mesure que vous gagnerez en expérience et que votre vision de la philanthropie se développera.



L'engagement de RBC envers les collectivités et la durabilité

Chez RBC, « contribuer à la prospérité des collectivités » est une partie intégrante des objectifs poursuivis par notre société. Nous reconnaissons l'importance de collectivités saines et durables, et nous sommes résolus à soutenir une vaste gamme d'initiatives et de programmes dans les domaines sociaux, environnementaux, artistiques et éducatifs. Nos employés à travers le monde contribuent à la prospérité de leur collectivité par leur bénévolat, leurs dons et la collecte de fonds. Cet esprit d'en redonner à la collectivité est illustré par notre « Campagne annuelle de dons des employés » au Canada, qui a lieu chaque automne. En 2015, 23 000 employés RBC ont recueilli 17,3 millions \$ au profit d'organismes de bienfaisance partout au Canada, incluant Centraide. Chaque année, leur dévouement envers la campagne ne cesse de gagner en importance, un témoignage éloquent du changement positif qui peut survenir lorsque des gens se regroupent autour d'une cause qui leur tient à cœur.



Nos COLLECTIVITÉS à CŒUR

Développer la philanthropie chez les enfants et les jeunes

La conscience sociale et faire une différence sont deux valeurs bien ancrées dans la société canadienne. Il existe une volonté manifeste chez plusieurs personnes qui ont été élevées avec ces valeurs de les léguer à leurs enfants et petits-enfants dans un monde qui ne cesse de changer aux plans économique, technologique et social. Diverses études et enquêtes indiquent que les jeunes et les jeunes adultes de nos jours pourraient ne pas être engagés envers la philanthropie selon les façons traditionnelles et historiques que nous connaissons, mais qu'ils positionnent malgré tout la responsabilité sociale, l'implication et la conscience parmi leurs priorités les plus importantes. La principale différence quant à la façon dont certaines personnes plus jeunes considèrent la philanthropie consiste en l'importance accrue accordée à la cause plutôt qu'à l'organisation ou l'organisme de bienfaisance. Après avoir reconnu que les générations plus jeunes recherchaient des connexions avec des causes, nos efforts devraient donc se concentrer à aider les jeunes, dans un premier temps, à identifier les causes qui les passionnent puis, à les mettre en relation avec les organismes de bienfaisance qui appuient ces causes.⁷

Particulièrement chez les millénaires, presque 40 pour cent d'entre eux identifient « faire une différence dans le monde » comme une de leurs trois premières priorités — c'est juste que



Les statistiques révèlent que redonner à la collectivité est en train de gagner du terrain chez les jeunes.

leur idée à savoir comment y arriver provient de leur conception différente de ce que cela implique. Plutôt que de faire des dons à des œuvres caritatives, les jeunes sont plus enclins à appuyer le bien-être social par du bénévolat, des cueillettes de fonds et la promotion de causes en ligne et sur les médias sociaux.⁸ Du point de vue d'un organisme sans but lucratif ou d'une œuvre caritative, cela représente une opportunité de connecter avec des jeunes et des jeunes adultes de façons nouvelles et différentes, en mettant l'emphase sur leur cause.

Redonner à la collectivité est aussi devenu une priorité au niveau éducatif, plusieurs provinces et territoires exigeant de leurs étudiants au secondaire qu'ils complètent un certain nombre d'heures en service communautaire pour obtenir leur diplôme. Certaines provinces comme le Manitoba, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard ont adopté une autre approche, en offrant des crédits de cours optionnels ou des bourses associés avec le service communautaire.⁹ Grâce à ces genres de programmes obligatoires ou incitatifs, les étudiants sont exposés à diverses façons de redonner à la collectivité, ce qui les aide à développer un sens des causes et des initiatives qui leur sont importantes. Que leur motivation provienne de leur environnement éducatif ou communautaire ou d'enseignements familiaux, les statistiques révèlent que redonner à la collectivité est en train de gagner du terrain chez les jeunes. Selon Statistique

Canada, les jeunes âgés de 15 à 19 ans sont les plus enclins à faire du bénévolat, 66 pour cent d'entre eux participant à une forme quelconque de service communautaire. Aussi, bien que plusieurs pourraient penser que ce chiffre est le résultat d'un bénévolat obligatoire dans certaines écoles, seulement 20 pour cent des répondants ont mentionné qu'ils devaient participer à des activités de bénévolat. Par conséquent, la proportion des 46 pour cent qui l'ont fait par choix les place au-dessus de la moyenne nationale parmi tous les groupes d'âges.¹⁰

Pour les enfants plus jeunes, des succès hâtifs dans l'implication communautaire et les dons peuvent les inciter à s'engager dans de futurs projets. Ceci étant, il est important de les aider à choisir des objectifs réalisables compte tenu des ressources disponibles. Un point de départ intéressant pourrait être d'identifier un besoin dans son voisinage, comme un besoin alimentaire ou de vêtements, par exemple, ou des dons à un refuge pour animaux s'il s'agissait d'un domaine d'intérêt pour votre enfant. Puis, aidez-le, par une séance de remue-méninges, à trouver des façons créatives et pratiques à atteindre ses objectifs, peut-être en impliquant des amis et des camarades de classe.

La philanthropie peut se décliner de multiples façons

Pour certains, donner équivaut à faire des dons monétaires, mais en réalité il ne s'agit que d'un seul aspect de la philanthropie. En



effet, la véritable philanthropie englobe un ensemble d'actions allant des dons de bienfaisance et du bénévolat jusqu'à la cueillette de fonds pour une cause spécifique et la participation à un événement caritatif, ainsi que d'accomplir un geste de générosité spontané. Aussi, quelle que soit l'ampleur de l'initiative, comme parent, tuteur, grand-parent ou autre membre de la parenté, l'enseignement précieux à tirer de celle-ci est l'importance de développer son empathie et de faire une différence plutôt que les seuls aspects financiers des dons. De cette façon, les plus jeunes membres de la famille se familiariseront avec toutes les facettes de la philanthropie et retireront vraisemblablement plus de leur expérience lorsqu'ils se sentent émotionnellement interpellés par un projet.

Un autre aspect essentiel à éduquer les enfants et les jeunes sur l'importance de redonner à la collectivité est d'ouvrir leurs horizons au-delà de leur voisinage, leur école, leur famille et leurs amis. Les aider à développer un intérêt pour des événements survenus dans d'autres parties du pays ou du monde les aidera à façonner leurs valeurs et leurs passions. En élargissant leurs horizons en ce sens, ils seront mieux outillés et plus confiants à choisir ce qu'ils aimeraient faire de leurs fonds ou comment ils aimeraient contribuer. Les sensibiliser à l'importance de la philanthropie pourrait les aider à développer une implication plus sérieuse et mieux ciblée, laquelle

pourra évoluer en une série structurée de dons ou d'habitudes de service communautaire.

Bâtir des traditions des Fêtes ancrées dans la philanthropie

Au fond, les Fêtes consistent en l'expression de sa reconnaissance, peu importe les traditions de sa famille ou de sa culture. Et bien que plusieurs tendent à succomber au consumérisme associé aux Fêtes, cette période-ci de l'année est l'opportunité idéale pour réorienter les mentalités et attirer l'attention des plus jeunes membres de votre famille sur toutes les raisons qu'ils ont d'être reconnaissants de leur sort et ce qu'ils peuvent faire pour redonner à la collectivité et se concentrer sur le sentiment de générosité que procure la philanthropie. Une option pourrait être de commencer une nouvelle tradition familiale en vertu de laquelle vous faites du processus de dons un projet, aboutissant peut-être en un don ou une action personnelle et gratifiante de service pour le donateur. Selon l'âge des enfants, des idées à considérer incluraient des cartes ou des cadeaux faits à la main, le don de fonds à une cause ou un organisme spécifique qui seraient autrement utilisés pour acheter des cadeaux, du bénévolat auprès d'un refuge, le don de cadeaux ou de vêtements à une œuvre caritative ou la commandite d'un enfant étranger. Peu importe l'activité philanthropique choisie, il est important de faire en sorte que les plus jeunes membres de la famille soient, dans la mesure du possible, les architectes de l'expérience. Cette implication initiale pourrait créer

des habitudes et préférences envers les dons et développer des associations pour ce faire durant la saison des Fêtes au cours des années à venir. Au fur et à mesure que les enfants vieilliront, l'expérience pourra se transformer, mais l'objectif est de leur inculquer une culture de redonner à la collectivité qui devienne une seconde nature pour eux.

Références

- <http://www.imaginecanada.ca/fr/qui-nous-sommes/nouvelles-et-questions-dactualit%C3%A9/nouvelles-et-questions-dactualit%C3%A9/les-canadiens>
- <http://www.statcan.gc.ca/pub/71-542-x/71-542-x2009001-fra.htm?contentType=application%2Fpdf>
- <http://www.cbc.ca/news/the-world-needs-more-canada-bono-tells-global-fund-conference-1.3767394>
<http://www.theglobalfund.org/en/montreal2016/>
(en anglais seulement)
- <http://www.imaginecanada.ca/fr/ressources-et-outils/recherches-et-faits/faits-saillants-sur-les-organismes-de-bienfaisance-du>
- <http://www.statcan.gc.ca/pub/71-542-x/71-542-x2009001-fra.htm?contentType=application%2Fpdf>
- Ibid.*
- <http://www.imaginecanada.ca/fr/blog/%E2%80%8Bla-prochaine-g%C3%A9n%C3%A9ration-de-philanthropes>
- <http://canadianmillennials.ca/wp-content/uploads/2012/01/R-U-Ready-for-Us-An-Introduction-to-Canadian-Millennials.pdf>
(en anglais seulement)
- <http://www.cbc.ca/news/canada/high-school-volunteering-as-some-struggle-to-secure-hours-others-raise-bar-1.3201991#where> (en anglais seulement)
- <http://www.statcan.gc.ca/pub/89-652-x/89-652-x2015001-fra.htm>

Les dons de bienfaisance d'un point de vue financier et fiscal

Donner peut aider à développer la littératie financière

Aider les enfants et les jeunes à connaître la valeur de redonner à la collectivité est une composante intégrale des compétences globales en gestion financière judicieuse. Les personnalités individuelles et les tendances en matière d'apprentissages devant être prises en compte, il est important que les parents, les tuteurs ou les autres membres de la famille identifient la méthode ou la combinaison de méthodes qui fonctionne le mieux pour leurs enfants. Pour des enfants plus jeunes, la stratégie de « Dépenser/Partager/Épargner » est une façon d'introduire le concept des dons. Que vous donniez une allocation à vos enfants ou que vous préféreriez qu'ils gagnent leur argent, tout en leur accordant possiblement une prime, l'idée est de déterminer un pourcentage de ces fonds qui peuvent être dépensés, un autre à donner à des œuvres caritatives et le pourcentage restant à épargner ou investir. La discipline inhérente à cette approche permet aux enfants de gérer leurs attentes au moment de prendre des décisions financières et d'apprendre à apprécier la valeur de l'épargne pour des objectifs futurs. Pour plus de détails sur la littératie financière chez les adolescents plus âgés et les jeunes dans la vingtaine, veuillez consulter « Gestion financière chez les jeunes adultes — réalités et stratégies » à la page 38.

Permettez aux enfants de participer aux discussions familiales afin de développer une compréhension des raisons motivant vos dons, des façons de donner et de la myriade d'activités qui se qualifient comme initiative philanthropique. Cela peut inclure des cadeaux monétaires ou des cadeaux de temps ou de services. Déterminez ce qui fonctionne pour votre famille, vos enfants ou au sein de votre collectivité et faites en sorte que ces activités deviennent une partie courante et routinière de la vie de vos enfants.

Les avantages fiscaux des dons de bienfaisance

Vos enfants pourraient ne pas être en mesure de comprendre les avantages fiscaux des dons de bienfaisance, à moins qu'ils n'aient suffisamment de revenus pour utiliser les crédits d'impôt. Vous pourriez effectuer un don en votre nom et demander le crédit d'impôt sur votre déclaration de revenus. Vous pourriez laisser le choix de l'oeuvre caritative à votre enfant et l'impliquer dans le processus de don. Selon votre province ou territoire de résidence, vous pourriez réaliser des économies d'impôt appréciables avec vos dons de bienfaisance. Vous pouvez demander à chaque année un crédit d'impôt pour dons jusqu'à concurrence de 75 pour cent des revenus nets déclarés sur votre déclaration fédérale de revenus ou 100 pour cent dans l'année de votre décès ou l'année précédant celui-ci. Si vos dons excédaient la limite de 75 pour cent, vous pourriez reporter l'excédent jusqu'à cinq ans en avant. Un plan financier exhaustif pourrait vous aider à concevoir un modèle de dons qui s'assurerait de vous permettre d'utiliser tous vos crédits d'impôt pour dons dans le futur.

Une autre stratégie consisterait à faire un don de titres cotés en bourse et qui afficheraient des gains en capital. Vous bénéficieriez ainsi du gain en capital éliminé et du crédit d'impôt pour dons, ce qui se traduirait par un avantage fiscal plus considérable que si vous aviez effectué un don monétaire. Aussi, afin de maintenir votre position dans un titre spécifique, envisagez un don en nature et d'utiliser vos liquidités pour reconstituer votre position dans ce titre. Vous obtiendrez ainsi le crédit d'impôt pour dons et vous augmenterez votre prix de base rajusté sans payer d'impôt sur le gain en capital déclenché au moment d'effectuer le don. Pour plus d'information sur les avantages fiscaux potentiels des dons de bienfaisance, veuillez consulter « Perspective fiscale sur la fin d'année » à la page 22.

Le changement en action — Course pour les enfants RBC

Une des grandes motivations derrière plusieurs de nos initiatives est de fournir un soutien significatif aux générations les plus jeunes. La course pour enfants RBC, une série mondiale de courses ayant pour but de recueillir des fonds pour diverses œuvres de bienfaisance axées sur les jeunes et les enfants, est un exemple éloquent de ce soutien en action. Deux des 11 courses ont eu lieu au Canada, et les événements de cette année à Toronto et à Vancouver ont connu un succès incroyable. La course de Vancouver, qui s'est tenue le 5 juin, a attiré un nombre incroyable de 6 600 participants et recueilli des dons impressionnants de 1 013 323 \$ pour l'oncologie pédiatrique et des initiatives de santé mentale au *BC's Children's Hospital*. L'événement de Toronto, qui a eu lieu le 17 septembre, a attiré 8 500 participants et recueilli 2 200 000 \$ au profit du *Family Navigation Project* de l'hôpital Sunnybrook, qui prête assistance aux jeunes aux prises avec des problèmes de santé mentale et de dépendance. Ces deux événements et toute la série de courses témoignent des réalisations remarquables à la portée des familles et des communautés, lorsqu'elles s'unissent pour le futur et le mieux-être de notre jeunesse. Pour plus d'information sur cette série de courses, veuillez visiter <http://rbcraceforthekids.com/?lang=fr>.



Créer un legs durable

Le Programme de dons de bienfaisance RBC

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

Les avantages :

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



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



Gestion
de patrimoine



Alexandra MacDonald
avec les Artistes du
Ballet dans *La belle au
bois dormant*. Photo par
Sian Richards.



Alexandra MacDonald
avec les Artistes du
Ballet dans *Giselle*.
Photo par Aleksandar
Antonijevic.

Des changements positifs grâce à la Fondation RBC

Un regard sur les coulisses du Programme d'apprentis du Ballet national du Canada.

Qu'il s'agisse de danse, de théâtre, de films, de musique, d'arts visuels ou de littérature, les arts sont une des pierres d'assise pour créer et maintenir des communautés dynamiques, et il s'agit d'un objectif que la Fondation RBC reconnaît et cherche à appuyer grâce à son projet d'Artistes émergents. Ce projet offre un soutien à de nombreuses initiatives et organisations partout au Canada, dont le Programme d'apprentis du Ballet national du Canada (*National Ballet of Canada*), un des partenaires en danse de RBC.

Lorsque Karen Kain, l'ancienne ballerine canadienne de renom, a accepté la direction du Ballet national en 2007, un de ses objectifs a consisté à concevoir un plan solide pour trouver comment former la prochaine génération de danseurs et danseuses, et de public, et d'investir dans cette relève. C'est à ce moment que le Programme d'apprentis a été remodelé en profondeur sous la gouverne de Lindsay Fischer, directeur artistique de YOU Dance et principal maître de ballet, qui s'exprime très passionnément à propos de sa mission, son impact et ses objectifs.

« Au-delà de l'objectif de développer la technique et les qualités artistiques, il est primordial d'apprendre qu'une carrière dans les arts de la scène consiste d'abord et avant tout à enrichir la vie d'autrui. Les danseurs et danseuses prêtent forme à l'émotion, en montrant aux gens ce qu'ils ressentent et en validant comment ils se sentent par leur performance publique, d'une façon qui transcende le langage— et nous faisons de cette expérience un enseignement de base à nos apprentis, » de partager avec nous Lindsay Fischer. « Lors de la réinvention du programme, nous avons décidé qu'il était essentiel que les apprentis dansent devant un public n'ayant aucune préconception du ballet et qui réagirait de façon entière et honnête. » Et c'est ainsi que le programme YOU Dance, un programme de sensibilisation, offre à des élèves du primaire des opportunités de participation à un spectacle.

Rencontrez Alexandra MacDonald

L'histoire de l'introduction d'Alexandra MacDonald au monde du ballet, alors qu'elle était une jeune fille, en est une d'une véritable relation mère-fille très étroite. « Ma mère aurait toujours voulu apprendre à danser



alors qu'elle était plus jeune, mais elle venait d'une grande famille qui n'avait pas les moyens de lui payer des cours de danse. Il s'agissait malgré tout d'un projet qu'elle a toujours caressé et auquel elle tenait pour ses enfants, » de nous confier Alexandra. Sachant que sa mère avait toujours rêvé à ce projet pour elle-même a nourri la passion d'Alexandra pour persévérer dans la danse. « J'ai commencé à danser à l'âge de cinq ans et j'ai vraiment été bénie des dieux en ayant une professeure de danse incroyablement talentueuse et artistique qui a cru en moi et qui m'a guidée pendant plus de 10 ans. »

Durant cette période, Alexandra s'est entraînée au *International School of Ballet* de Calgary en Alberta, avant de traverser la frontière pour rejoindre le Programme d'école de stagiaires du *Boston Ballet*. L'année même du lancement du Programme d'apprentis du Ballet national, Alexandra a été désignée comme une des huit apprenties choisies parmi plus de 300 candidatures. « À ce moment-là, je n'avais aucune idée que j'étais une de seulement huit apprenties sélectionnées, » de dire Alexandra. « Étant donné que le programme venait tout juste d'être restructuré, je n'avais aucune idée à quoi m'attendre, mais quelques semaines seulement d'apprentissage m'ont permis de réaliser à quel point le programme serait exigeant et enrichissant. »

Au cours du programme d'une durée d'un an, les apprentis apprennent et présentent une série de spectacles de YOU Dance, assument le rôle de doublures pour quelques-uns des ballets à grand déploiement, participent à *Casse-Noisette*, et prennent part à un spectacle de grande envergure en faisant partie du corps de ballet, un processus intense qui nécessite un investissement incroyable en temps, des apprentissages, de la formation et une acquisition de compétences à tous les niveaux. En réfléchissant à l'impact du programme sur son développement à l'époque, Alexandra a partagé avec nous quelques-unes de ses conclusions. « L'année d'apprentissage a été très

exigeante. Celui-ci a repoussé mes limites et m'a permis de découvrir différents styles et techniques de coaching. Il y a définitivement eu une période d'ajustement, mais celle-ci m'a présenté des défis qui m'ont aidé à grandir à tous les points de vue, en faisant de moi une danseuse plus accomplie et en me donnant confiance en mes aptitudes. »

Embauchée dès après son apprentissage, Alexandra a été promue deuxième soliste en 2012 et assume maintenant le rôle de première soliste au sein de la compagnie. En se rappelant son parcours dans la danse, Alexandra espère pouvoir agir comme modèle de comportement pour les apprentis, maintenant et dans les années à venir— un signe indéniable que ses apprentissages et son développement à tous les niveaux lui ont permis de boucler la boucle.

En conclusion, que lui a apporté son apprentissage ? « C'était une expérience d'apprentissage incroyable qui non seulement m'a montré comment perfectionner ma technique et mes qualités artistiques, mais qui m'en a appris beaucoup sur moi-même et ce que je pouvais accomplir. Le programme m'a exposé à des enseignements auxquels je n'aurais pas autrement été exposée et m'a positionnée avantageusement pour le reste de ma carrière— je sais fort bien que je ne serais probablement pas rendue où j'en suis rendue n'eût été du Programme d'apprentis. »

Les sentiments d'Alexandra résument parfaitement l'expérience que le projet d'Artistes émergents veut proposer et encourager grâce à son soutien. Et comme Lindsay Fischer le dit si bien, « Le soutien de RBC a grandement contribué à la solidité et la croissance de ce programme. La façon dont ils se sont engagés envers ce programme, année après année, en dit long sur l'importance qu'ils accordent à former la prochaine génération d'artistes. Ils appuient notre programme, parce qu'ils croient fermement en celui-ci et que cet acte de foi est le fondement même de la philanthropie ». »

Le prix moyen national pour une résidence assistée au Canada varie de 1 500 \$ à 5 000 \$ par mois, l'Ontario étant la province la plus chère et le Québec la moins chère.¹

89 pour cent des aînés canadiens souffrent d'au moins un problème de santé chronique.²

Le nombre d'aînés canadiens qui requerront des soins continus est appelé à augmenter de 71 pour cent d'ici 2026.³

Le coût moyen d'un établissement de soins de longue durée varie de 900 \$ à plus de 5 000 \$ par mois.⁴

Au fur et à mesure que la génération des baby-boomers gagne en âge, le nombre de gens nécessitant de l'aide pourrait augmenter à 2,4 millions en 2026 et 3,3 millions en 2046.⁵

Le paysage changeant des soins de santé au Canada

Un aperçu des coûts croissants des soins de santé et de l'importance de planifier en fonction de ceux-ci

Les statistiques ci-dessus brossent un portrait très clair de la situation actuelle des soins de santé des Canadiens et Canadiennes ainsi que des défis auxquels plusieurs devront faire face dans les années à venir. Bien que ces chiffres paraissent surprenants et stupéfiants, il s'agit d'un aspect de la vie qu'une majorité de gens ignorent dans leur préparation et leur planification financière. L'espérance de vie moyenne des Canadiens et Canadiennes ayant augmenté de 75 ans en 1980 à 81,7 ans en 2014, et la génération des baby-boomers étant sur le point de représenter un Canadien sur quatre d'ici 2036,⁶ les tendances constatées en matière d'accroissement des coûts de soins de santé, autant privés que publics, continueront vraisemblablement sur leur lancée au cours des années à venir. Ce faisant, se doter d'une planification adéquate ne pourra que gagner en importance.

Un regard rétrospectif et un regard prospectif

Tant du point de vue public que privé, le système de soins de santé canadien a connu des changements importants

au cours des dernières décennies et il est prévu que des pressions et des changements encore plus importants surviendront alors que les baby-boomers se transformeront en aînés et que d'autres facteurs se manifesteront, dont une augmentation du nombre d'individus aux prises avec une condition chronique dans tous les groupes d'âges et une augmentation correspondante dans les honoraires versés aux médecins, ainsi que la croissance de la population dans son ensemble. Chez certaines personnes, une partie du défi conceptuel à reconnaître les coûts accrus associés aux soins de santé tient à une méconnaissance du système de soins de santé dans son ensemble et de la séparation des secteurs privé et public de prestation de ces soins. Environ 70 pour cent des coûts de soins de santé sont présentement financés par le gouvernement,⁷ ce qui explique que certaines personnes puissent considérer que les soins de santé sont « gratuits » dans une large mesure. Le risque cependant est que si certains services sont financés par le public, les individus paient pour ces services par leurs impôts, le coût moyen annuel

par individu se chiffrant présentement à environ 4 222 \$ selon des données compilées en 2015.⁸

Mais bien plus préoccupant pour les adultes et les adultes plus âgés est qu'en dehors de ces 70 pourcents, les services typiquement requis par les aînés, comme les soins à domicile, les prescriptions, l'équipement médical, l'aide à l'autonomie et les soins de longue durée sont souvent des coûts à défrayer directement par les prestataires. « Deux des principaux aspects que les individus voudront mieux comprendre et considérer sont les coûts privés associés au fait de vivre plus longtemps, de même que la façon dont ces coûts pourraient se transformer étant donné les pressions additionnelles s'exerçant sur l'ensemble du système, » de souligner Leanne Kaufman, chef de Successions et fiducies chez RBC Gestion de patrimoine Canada. « Les Canadiens et Canadiennes historiquement peuvent avoir cru qu'ils comprenaient de quel niveau de revenus ils auraient besoin à la retraite, mais la réalité est que les soins privés— même dans notre système public actuel de soins



de santé— sont extraordinairement dispendieux. »

Un rapport de Statistique Canada a révélé que les coûts défrayés directement par les individus pour leurs médicaments d'ordonnance, soins dentaires et primes d'assurance avaient augmenté annuellement de 2,9 pour cent par année de 1998 à 2009 et que cette tendance à la hausse ne faisait que se poursuivre, les seuls coûts pour les médicaments d'ordonnance représentant 27,3 pour cent des coûts défrayés directement par les aînés pour les soins de santé.⁹ Lorsqu'on considère l'étendue des soins fournis aux aînés, on constate que ces coûts ne représentent qu'une petite partie des coûts privés, lorsqu'on tient également compte de l'amplitude des services aux aînés requis par de nombreux Canadiens et Canadiennes, dont les soins à domicile, l'aide à l'autonomie et les soins de longue durée.

Planification de retraite et besoins potentiels en soins de santé

Parmi les Canadiens et Canadiennes qui se préoccupent de leur avenir et planifient leur retraite, deux aspects qui leur importent le plus sont de disposer de fonds suffisants pour prendre leur retraite et d'avoir les

ressources nécessaires pour vivre de la manière dont ils le veulent. Il s'agit là de considérations très importantes qui aideront à guider le processus de planification; à cet égard, on devra plus spécifiquement tenir compte des besoins potentiels de soins de santé et des coûts qui leur sont associés. « L'essentiel ici est de bien comprendre quels services seront offerts par le système public puis, dans une perspective privée ou personnelle, d'identifier les types et les niveaux de soins auxquels vous aspirez, advenant un imprévu, et enfin, de chiffrer ce qui vous sera nécessaire de façon très conservatrice, » d'expliquer Leanne Kaufman.

Bien que l'idée de vieillir et de faire face à une détérioration de son état de santé n'est pas une éventualité facile à considérer, les coûts d'éviter un tel sujet— tant d'un point de vue financier qu'émotif— sont bien trop importants pour ignorer ses besoins de soins de santé dans sa planification globale. La majorité des Canadiens et Canadiennes âgés de plus de 55 ans (85 pour cent d'entre eux selon un rapport de la Société canadienne d'hypothèques et de logement), souhaitent rester le plus longtemps possible chez eux à la retraite.¹⁰ Bien qu'il s'agit d'un

choix fort compréhensible de la perspective du confort personnel, ce choix peut entraîner des coûts importants comme ceux associés à un équipement de mobilité, des modifications ou des rénovations pour faciliter l'accessibilité à sa résidence et les soins à domicile. « L'éducation est tellement importante, qu'il s'agisse de comprendre quels en sont les coûts actuels et ce qu'ils pourraient être dans 10 ou 20 ans au moment où les individus en auront besoin, » de renchérir Leanne Kaufman. Et étant donné que la probabilité du besoin de soins de longue durée augmente au fur et à mesure que les individus avancent dans le troisième âge, une éducation sur les coûts et les options spécifiques deviendra essentielle. Toutefois, ça n'est pas le cas présentement, étant donné que les trois quarts des Canadiens et Canadiennes admettent qu'ils n'ont aucun plan financier pour défrayer les soins de longue durée qui pourraient leur être nécessaires.¹¹

Principales considérations en matière de planification

Les besoins potentiels en matière de soins de santé sont un facteur à considérer tant d'un point de vue de planification de retraite que de planification successorale. « Des conversations importantes devront

« Les conversations importantes devront avoir lieu à deux niveaux : avec des conseillers professionnels en gestion de patrimoine afin de s'assurer de disposer de fonds suffisants dans le futur pour défrayer ces coûts imprévus et avec des conseillers professionnels en planification successorale pour ces individus qui seraient intéressés à transférer ou donner une partie de leur patrimoine à leurs enfants ou petits-enfants de leur vivant. »



Leanne Kaufman, chef de Successions et fiducies, RBC Gestion de patrimoine Canada

avoir lieu à deux niveaux : avec des conseillers professionnels en gestion de patrimoine afin de s'assurer de disposer de fonds suffisants dans le futur pour défrayer ces coûts imprévus et avec des conseillers professionnels en planification successorale pour ces individus qui seraient intéressés à transférer ou donner une partie de leur patrimoine à leurs enfants ou petits-enfants de leur vivant, » d'ajouter Leanne Kaufman. Plus particulièrement en ce qui a trait à la planification successorale, les coûts croissants des soins de santé sont une raison impérieuse d'envisager si un transfert de patrimoine du vivant d'un individu est la meilleure décision à prendre, sans qu'on sache ce dont on aura besoin ultimement. « Étant donné qu'on devra considérer les besoins potentiels au plan de la santé et leurs coûts y associés, il est essentiel que les individus prêtent particulièrement attention à leur planification successorale, entre autres à des considérations les incitant à conserver un maximum de fonds de leur vivant et de ne pas devenir trop proactifs pour ce qui est de transférer trop de leur patrimoine trop tôt, » de préciser Leanne Kaufman.

Les procurations sont un autre aspect crucial à considérer (au Québec, il est question de mandat de protection), lesquelles procurations sont de deux types, le premier considérant les biens (soit les biens, les finances, les actifs et les placements) et le deuxième, les soins personnels et les soins de santé. Le processus décisionnel pour sélectionner un fondé de pouvoir en est un qui mérite la plus grande considération. Bien qu'un membre de la famille ou un très bon ami puisse sembler une décision logique, il est important de considérer la dynamique familiale ainsi que les stress potentiels et le fardeau émotionnel qu'une telle charge peut créer. Selon la situation, une tierce partie neutre pourrait être une option idéale pour agir comme fondé de pouvoir pour les biens, et il s'agit là d'un domaine où Successions et fiducies RBC pourra offrir une expertise et des conseils, grâce à des professionnels compétents et



expérimentés, tant d'un point de vue technique qu'émotif. « Nos services interviendront lorsque les individus ne seront plus aptes à gérer leurs propres finances. En tant que fiduciaire, nous gérerons non seulement leur portefeuille de placements, mais nous planifierons également leurs dépenses futures. Nous travaillons de concert avec des conseillers professionnels en gestion de patrimoine et une partie de nos tâches consiste justement à comprendre le niveau des coûts actuels et d'anticiper les coûts futurs afin de déterminer le meilleur usage des fonds dans le meilleur intérêt de l'individu, » d'expliquer Leanne Kaufman.

Successions et fiducie RBC offre également des services d'administration de procurations pour aider les individus désignés fondés de pouvoir à gérer les actifs et leur fournir l'expertise nécessaire pour assumer les responsabilités énormes associées à ce rôle. « Lorsqu'un membre de la famille est désigné fondé de pouvoir, tant pour les soins personnels que pour la gestion des biens, il s'agit d'une tâche complexe voire même écrasante. Nous avons l'infrastructure en place pour alléger le fardeau administratif de quiconque se trouve dans cette situation, » d'indiquer Leanne Kaufman. Pour plus d'information, veuillez visiter <http://www.rbcgestiondepatrioine.com/successionsetfiducies/index.html>.

Communications et le rôle des membres de la famille

Au moment de prendre des décisions sur ses volontés futures en matière de soins de santé et de ses préférences quant au type et au niveau de soins à recevoir, et de mettre en place les plans financiers pour financer ses



décisions, il est essentiel que tous dans son entourage soient mis au courant de ses plans et de ses volontés du point de vue des soins à recevoir. Les principales conversations qui devront avoir lieu porteront sur les préférences en matière de soins à domicile versus des soins donnés en établissement et la nature de l'établissement de soins. « Si ces conversations n'avaient pas lieu ou survenaient à un moment inopportun, les décisionnaires seraient alors confrontés à une énorme zone grise quant aux volontés de l'individu, » de dire Leanne Kaufman. Malheureusement, si tel était le cas, on se retrouverait souvent avec un type et un niveau de soins sans adéquation avec les volontés de l'individu.

Étant donné les changements démographiques et l'ensemble des besoins de soins de santé qui ne cessent de s'amplifier, le système canadien de soins de santé, public et privé, connaîtra certainement des transformations significatives au cours des décennies à venir, et ce, tant d'un point de vue des coûts que de la prestation de services. Afin de se préparer aux coûts actuels et anticipés, une des approches les plus efficaces qu'ont les individus pour gagner une certaine tranquillité d'esprit est d'examiner minutieusement les coûts et les options dans leur province de résidence et de se servir de ces renseignements pour créer des plans appropriés. Ce faisant, ils s'assureront d'un niveau de sécurité financière,

peu importe les événements imprévus qui pourraient compromettre leur état de santé dans le futur, ce qui leur permettra de continuer à jouir pleinement de la vie, ici et maintenant.

Références

1. <http://www.aplaceformom.com/canada/how-to-pay-for-senior-housing> (en anglais seulement)
2. <http://www.phac-aspc.gc.ca/cphorsphc-respcacsp/2010/fr-rc/cphorsphc-respcacsp-06-fra.php>
3. <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=7466>
4. [https://www.clhia.ca/domino/html/clhia/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/resources/Consumer+Brochures/\\$file/Brochure_Guide_Long_Term_Care_FR.pdf](https://www.clhia.ca/domino/html/clhia/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/resources/Consumer+Brochures/$file/Brochure_Guide_Long_Term_Care_FR.pdf)
5. <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=7466>
6. http://www.statcan.gc.ca/fra/quo/smro8/2014/smro8_191_2014; <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/lo2/csto1/health26-fra.htm>
7. <https://www.cihi.ca/fr/depenses-et-main-doeuvre-de-la-sante/depenses/tendances-des-depenses-nationales-de-sante/bddns2015-sujets>
8. <https://www.fraserinstitute.org/article/there-s-no-such-thing-“free-health-care”-canada> (en anglais seulement)
9. <http://www.statcan.gc.ca/pub/82-003-x/2014004/article/11924-fra.htm>; <http://business.financialpost.com/financial-post-magazine/canada-doesnt-have-your-back-free-health-care-only-goes-so-far> (en anglais seulement)
10. <https://www.cmhc-schl.gc.ca/odpub/pdf/67514.pdf> (en anglais seulement)
11. [https://www.clhia.ca/domino/html/clhia/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/resources/Consumer+Brochures/\\$file/Brochure_Guide_Long_Term_Care_FR.pdf](https://www.clhia.ca/domino/html/clhia/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/resources/Consumer+Brochures/$file/Brochure_Guide_Long_Term_Care_FR.pdf)

Planification pour la possibilité de soins de longue durée

Compte tenu qu'environ la moitié des Canadiens et Canadiennes auront ultimement besoin d'une forme quelconque de soins de longue durée, alors qu'ils progresseront dans le troisième âge, une option précieuse pourrait être de souscrire une assurance soins de longue durée comme façon de payer pour ces services, advenant qu'ils deviennent nécessaires. Ce type d'assurance procure un revenu mensuel pour aider à défrayer le coût des soins, en plus d'offrir une grande flexibilité et le choix du type de soins qu'un individu désire recevoir. L'assurance soins de longue durée offre aux individus l'assurance qu'ils pourront maintenir leur mode de vie et que leur sécurité financière sera protégée advenant que des problèmes médicaux futurs nécessitent les services d'un établissement de soins de longue durée ou des services professionnels à domicile.

Note : Afin de s'assurer que votre situation a été considérée comme il se doit, au moment d'évaluer des solutions individuelles d'assurance vie et santé, il sera important de consulter un conseiller en assurance agréé afin de déterminer les meilleures options pour satisfaire vos besoins individuels.



Une approche intégrée à la planification de gestion de patrimoine avec monGPS^{MC}

Bonifier la relation client-conseiller en faisant en sorte que la planification de gestion de patrimoine travaille pour vous

Utiliser la technologie comme complément à la valeur des conseillers professionnels.

Année après année, et tout au long de notre vie, nous sommes appelés à composer avec un large éventail de changements, et ce, tant sur le plan personnel que professionnel et financier. Certains de ces changements auront des répercussions profondes sur le parcours anticipé d'individus ou de familles, alors que d'autres ne requerront que des ajustements mineurs à leur approche. À plusieurs égards, la beauté de la vie tient en partie à l'inconnu, le fait de ne pas savoir quelle aventure ou quelle opportunité nous guette au détour. Par ailleurs, lorsqu'il s'agit de tenir compte des imprévus et de s'assurer de pouvoir atteindre ses objectifs, peu importe les aléas de la vie, une planification appropriée de gestion de patrimoine joue un rôle essentiel. RBC Gestion de patrimoine offre maintenant une nouvelle approche intégrée — monGPS^{MC}, destinée à permettre aux individus d'identifier, de planifier, d'exercer un suivi et de les aider à réaliser leurs objectifs en gestion de patrimoine.

Simplifier le processus

L'objectif visé par monGPS^{MC}, qui porte bien son nom, est de procurer aux individus une

direction personnalisée quant à leur planification de gestion de patrimoine. La désignation qui réfère à « *Grands objectifs, Priorités, Solutions* », vient renforcer l'emphase placée sur ses capacités et sa fonctionnalité. Fondée sur une approche qui privilégie le retour aux sources, monGPS^{MC} permet aux conseillers RBC d'identifier les objectifs d'un individu et de les aider à composer avec des événements susceptibles de modifier leur vie ou des grandes étapes de vie, grâce à une projection client détaillée et personnalisable. monGPS^{MC} cible les aspects d'une planification globale auxquels tout le monde devra normalement faire face à un moment donné, comme l'accession à la propriété, la retraite et la planification successorale. L'outil permet simultanément aux individus de mieux interagir avec leur conseiller RBC, afin de tracer un itinéraire personnalisé en fonction de leurs circonstances et besoins personnels.

monGPS^{MC} a été articulé autour de cinq questions pertinentes et courantes que se posent typiquement les Canadiens et Canadiennes à propos de leur planification de gestion de patrimoine à long

Contacteur un conseiller chevronné

Vous n'avez pas de conseiller RBC et vous souhaitez en trouver un ? Veuillez visiter : <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/find-a-wealth-advisor/get-matched-with-an-advisor/>

terme. Ces questions portent sur les thèmes suivants : leur situation financière actuelle; s'assurer que leurs choix de vie futurs seront financés adéquatement; pourvoir aux besoins de leur famille advenant des imprévus; comment le changement peut se répercuter sur leur situation financière future et aider à s'assurer que leurs objectifs de gestion de patrimoine deviennent une réalité. L'information sur ces questions consiste en un apport par le conseiller RBC. Des rapports clients personnalisés sont ensuite préparés, lesquels leur procurent un aperçu de leur situation financière et comment ils progressent vers leurs objectifs à court et long termes.

Pour renforcer la relation client-conseiller

L'industrie financière étant témoin d'une tendance à la hausse en matière de services en ligne, monGPS^{MC} fournit une option à valeur ajoutée consistant en un canal complémentaire pour bâtir les relations humaines qui sont si essentielles à une démarche réussie de planification de gestion de patrimoine. monGPS^{MC} simplifie le processus de cueillette et d'entreposage d'information, et va encore plus loin en utilisant cette information pour générer des

opportunités potentielles et des facteurs à considérer qui deviennent autant de points de discussion importants entre le client et le conseiller. Et c'est justement ici que l'approche intégrée de monGPS^{MC} prend toute sa valeur. En effet, la conception de l'outil procure au conseiller RBC un portrait très clair, exact et à jour de la situation de l'individu, et lui permet d'offrir son expertise grâce à des solutions et une aide précises afin de maintenir le cap sur les objectifs à long terme.

Un outil pertinent pour une base d'utilisateurs étendue

Un des principaux objectifs de monGPS^{MC} est de fournir une projection simplifiée et efficace de planification de gestion de patrimoine aux individus à toutes les étapes de leur vie. Qu'il s'agisse de jeunes adultes qui assument de plus en plus de responsabilités ou de personnes à la retraite ou à l'aube de la retraite, les capacités de monGPS^{MC} ont été conçues en fonction des objectifs et des besoins de tout un chacun. Par ailleurs, et en plus d'une planification pour les individus, une caractéristique additionnelle de monGPS^{MC} consiste en une fonctionnalité de planification et des solutions pour les propriétaires d'entreprise. En effet, une des principales questions prévues avant de produire un rapport personnalisé concerne la pérennité de l'entreprise suite à un changement important ou une crise majeure ainsi que la question de la planification de la relève d'entreprise.

Avec l'aide d'un conseiller RBC, monGPS^{MC} fournit une façon additionnelle aux individus et familles d'obtenir une vision plus holistique de leur situation financière actuelle et à venir. Ce faisant, l'outil supporte un aspect important de la planification de la gestion de patrimoine, soit de développer des idées précieuses pour atteindre des objectifs à court et à long termes.

Facteurs à considérer pour sa planification à l'approche de la nouvelle année

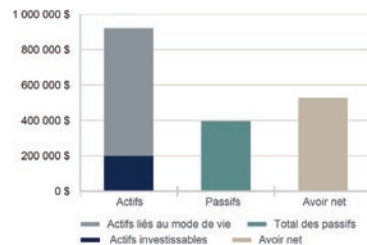
- Considérer tout changement à sa situation ou dynamique familiale et quelles pourraient en être les répercussions sur sa planification financière et successorale actuelles.
- Revoir l'ensemble de son portefeuille de placements avec un conseiller professionnel.
- Identifier les aspects liés à la santé et tout besoin potentiel à venir pour vous-même ou les membres de votre famille.
- Prévoir tout changement à son statut professionnel ou à son échéancier vis-à-vis de la retraite.
- Revoir l'intégralité de ses objectifs de retraite et de ses choix de vie.
- Identifier toute dépense prévue importante, comme une propriété de vacances, un véhicule ou une vacance familiale, et budgéter en conséquence.
- Tenir compte de facteurs éducatifs pour les jeunes membres de sa famille, incluant ses enfants et petits-enfants.
- Identifier ses objectifs en matière de dons de bienfaisance et de philanthropie.

Aimeriez-vous savoir

Quel est l'état actuel de mes finances ?

monGPS^{MC} établit le sommaire de vos revenus, de vos épargnes, de vos dépenses, de vos placements, de vos biens immobiliers et de vos dettes, c'est-à-dire de tous vos renseignements financiers importants, sur un seul document.

Avoir net actuel



Flux monétaire actuel



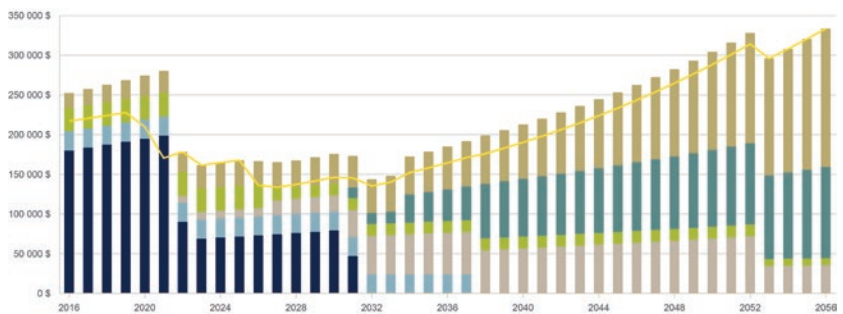
- Revenus et distributions**
 - Revenu d'emploi
 - Revenu de location
 - Autres revenus
 - Revenus RRQ/RPC & PSV
 - Revenu de pension
 - Distributions non enregistrées
 - Distributions enregistrées
 - Produits libres d'impôt (actifs liés au mode de vie)
- Sorties de fonds**
 - Dépenses et Dons
 - Remboursement de dettes
 - Épargnes
 - Distributions réinvesties
 - Impôts sur le revenu
 - Excédent / déficit
 - Excédent
 - Déficit

monGPS^{MC} est présentement offert aux clients de RBC Dominion valeurs mobilières.

Si je vis jusqu'à 90 ans, aurai-je suffisamment d'argent pour conserver mon niveau de vie actuel ou avoir celui que je désire ?

À partir des renseignements fournis, monGPS^{MC} établit des prévisions sur le revenu, l'épargne, les impôts, les dépenses et la valeur de vos actifs.

Revenus et distributions prévus – Graphique

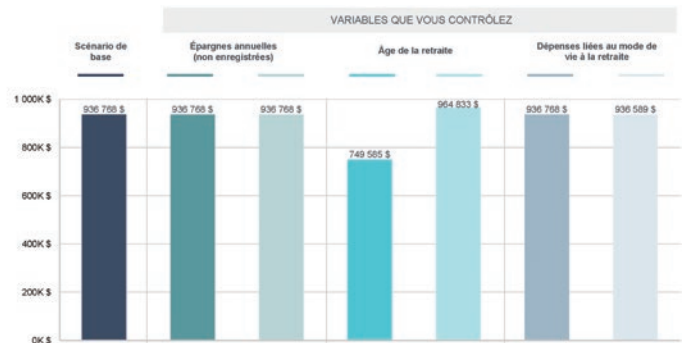


D'après les renseignements fournis, vos investissements pourraient être suffisants pour répondre à vos futurs besoins prévus en matière de revenu de retraite.

Quelle est l'incidence des changements apportés à mes hypothèses financières sur ma situation financière future ?

Il est impossible de savoir à coup sûr ce qui se produira demain. Des hypothèses sur des événements économiques sont toutefois nécessaires à l'établissement de projections financières. Que se passera-t-il si certaines de ces hypothèses se révèlent erronées ? Par exemple, si vous devez prendre une retraite anticipée ? Ou si vos dépenses augmentent une fois à la retraite ? L'Analyse de la retraite de monGPS^{MC} vous permet de modifier chacune des hypothèses que vous avez formulées à propos de l'avenir et d'en voir les effets sur vos finances globales.

Analyse de la retraite



Sensibilité	0 \$	1 \$	-2	2	-5,00 %	5,00 %
Épargnes annuelles	0 \$	0 \$	1 \$			
Âge de la retraite - Jamie / Janice	60 / 65		58 / 63	62 / 67		
Dépenses annuelles à la retraite	50 000 \$				47 500 \$	52 500 \$
Actifs investissables au décès	936 768 \$	936 768 \$	749 585 \$	964 833 \$	936 768 \$	936 589 \$
Valeur actuelle	424 253 \$	424 253 \$	339 480 \$	436 964 \$	424 253 \$	424 172 \$
Âge du premier déficit						

Perspective fiscale sur la fin d'année

Un aperçu des considérations et stratégies
pour une planification fiscale à ce temps-ci de l'année





Stratégies et considérations à l'approche de la fin d'année.

Alors que l'année 2016 tire à sa fin, plusieurs Canadiens et Canadiennes commenceront à envisager la nouvelle année, à identifier leurs objectifs, leurs plans et leurs espoirs, et ce, tant au plan financier qu'à d'autres égards. Mais avant de tourner la page et de commencer à neuf en 2017, il est important en fin d'année de prendre le temps de revoir sa situation financière. Aussi, bien que plusieurs entretiennent des perceptions négatives à propos de la saison des impôts, celles-ci sont souvent imputables à un manque de familiarité avec les tenants et aboutissants de l'impôt. En effet, une étude de Léger Marketing a démontré que moins de 25 pour cent des répondants à un sondage comprenaient bien ce qu'ils pouvaient réclamer sur leurs déclarations de revenus.¹ Ce constat combiné avec la grande diversité de changements personnels et d'événements de vie qui peuvent être le lot de nombreuses personnes explique pourquoi une planification fiscale peut sembler compliquée et confuse. Toutefois, s'outiller d'une connaissance générale en matière d'impôt peut grandement aider les particuliers à planifier avec succès et précision leur fin d'année.

Vente à perte à des fins fiscales

Si vous cédez des actifs et réalisez des gains en capital durant l'année, et que vous déteniez des titres avec des pertes non réalisées, vous pourriez envisager de vendre certains d'entre eux. La vente à perte à des fins fiscales est une technique qui consiste à vendre des titres à perte afin de compenser pour des gains en capital réalisés durant l'année. Mais avant de recourir à cette stratégie, une partie de votre revue de portefeuille devrait aussi porter sur un questionnement à savoir si ces titres ne satisfont plus vos objectifs.

Par ailleurs, les règles de perte apparente sont un aspect important à considérer afin de vous assurer que la perte en capital pourra être demandée. Une perte apparente survient lorsqu'un titre est vendu à perte et que vous ou une personne qui vous est affiliée (c.-à-d. votre conjoint,

une société contrôlée par vous et/ou votre conjoint, ou une fiducie dans laquelle vous et/ou votre conjoint êtes un bénéficiaire détenant une participation majoritaire), procédez à l'acquisition d'un bien identique vendu dans la période débutant 30 jours avant et prenant fin 30 jours après la date de règlement de la cession. Si, le 30^e jour après la date de règlement, cette même personne ou une personne affiliée détenait ou possédait un droit d'acquisition d'un bien identique, la règle de perte apparente pourraient s'appliquer et la perte en capital pourrait donc être inutilisable. Au contraire, la perte en capital considérée comme une perte apparente s'ajouterait au prix de base rajusté du titre nouvellement acheté. Il est important ici de reconnaître qu'il s'agit de règles complexes et qu'il est crucial de consulter un professionnel en fiscalité avant de procéder.

Et si une perte en capital ne pouvait être entièrement utilisée dans une seule année ?

Les règles qui sous-tendent cette stratégie dictent que ceux et celles qui réalisent une perte en capital doivent d'abord l'appliquer contre des gains en capital réalisés dans l'année fiscale en cours. Puis, une fois que les gains en capital auront été compensés, toute perte résiduelle pourrait alors être reportée rétroactivement aux trois années précédentes ou reportée indéfiniment à des années subséquentes afin de compenser des gains en capital dans ces années. Veuillez noter que si vous appliquez une perte nette en capital contre un gain en capital d'une année précédente, que cela réduirait votre revenu imposable pour ladite année. Votre remboursement d'impôt serait donc fonction de votre taux d'imposition marginal pour cette année. Toutefois, cela ne changerait pas votre revenu net pour l'année, lequel est utilisé pour calculer certains crédits et certaines prestations auxquels vous pourriez être admissible.

Une autre solution verrait à reporter la réalisation des gains en capital à la prochaine année fiscale. Cette



Pour davantage d'information sur le concept de vente à perte à des fins fiscales, veuillez consulter « Vente à perte à des fins fiscales — Pour une meilleure compréhension » à la page 34.

approche pourrait s'avérer judicieuse si vous anticipiez vous trouver dans une tranche d'impôt marginal moins élevée l'an prochain. Aussi, veuillez vous rappeler que si vous réalisez des gains en capital dans l'année fiscale actuelle, que vous seriez tenus de rembourser tout impôt payable en conséquence de ces gains à l'Agence du revenu du Canada (ARC) avant la date d'échéance de l'impôt dans l'année civile suivante. Tout en ayant ces détails à l'esprit, l'essentiel pour ce qui est d'évaluer le bien-fondé d'un report de vente d'un titre tient d'abord et avant tout aux mérites de son placement plutôt qu'à l'avantage fiscal de ce faire.

Planification pour une prime de rendement

Une planification d'impôt informée pour les primes de rendement est un autre aspect qui pourra s'avérer avantageux pour certains. Si le maximum des droits de cotisation d'un particulier à un REER n'avait pas encore été atteint, une prime de rendement créerait des droits de cotisation additionnels pour l'année suivante. De plus, une prime de rendement pourrait permettre des cotisations plus élevées pour l'année à un régime de retraite et/ou à un régime de participation des employés

aux bénéficiaires. Il est également important de considérer votre tranche d'imposition, étant donné qu'il pourrait s'avérer avantageux de reporter la réception de la prime au début de l'année prochaine, si vous prévoyiez alors vous retrouver dans une tranche d'imposition moins élevée. Enfin, certaines personnes pourraient être en mesure d'éviter les retenues d'impôt à la source, si leur employeur était consentant à transférer le montant de la prime directement dans leur REER, sous réserve de disposer de droits inutilisés de cotisations pour ce faire.

Une année à faibles revenus

Alors que les gens n'associent souvent la fin d'année qu'avec l'année courante, il peut aussi s'avérer avantageux de réfléchir prospectivement aux tranches d'imposition dans lesquelles on se retrouvera dans les années futures. Si un particulier prévoyait se retrouver dans une tranche d'impôt marginal plus élevée à la retraite, il pourrait s'avérer avantageux pour celui-ci de retirer des fonds de son REER avant la fin de l'année. Cette mesure pourrait aussi s'appliquer aux investisseurs à l'aube de la retraite et axés sur la croissance, étant donné que le retrait de fonds pourrait leur permettre

Considérations de fin d'année...

Planification pour une prime de rendement

Une année à faibles revenus

Dons de bienfaisance

Cotisations à un REER et à un CELI

Épargner pour l'éducation d'un enfant

Gains en capital dans une fiducie

d'éviter un impôt plus élevé. Puis, en réinvestissant dans un régime non enregistré, les particuliers pourront bénéficier d'un traitement fiscal privilégié pour les gains en capital, les dividendes canadiens et les remboursements de capital. Un facteur à considérer est que cette stratégie implique de payer un impôt plus tôt à un taux moindre, étant entendu que vous pourriez perdre une croissance potentielle à l'abri de l'impôt sur les fonds ainsi retirés.

Dons de bienfaisance

Pour ceux et celles qui ont des visées caritatives, les dons de bienfaisance doivent être effectués avant le 31 décembre pour pouvoir demander le crédit d'impôt pour dons de bienfaisance pour l'année en cours. Ce que certaines personnes ignorent est qu'on peut effectuer un don en nature de titres cotés en bourse à des organismes de bienfaisance admissibles sans payer d'impôt sur tout gain en capital réalisé. L'avantage potentiel qui en découle est que vous recevrez un reçu d'impôt pour don équivalent à la juste valeur marchande du titre au moment du don, ce qui pourrait vous aider à réduire votre impôt exigible en conséquence du crédit d'impôt pour don. Si vous envisagiez une telle approche, il serait important de discuter au préalable avec un conseiller fiscal qualifié des mérites de dons de titres en nature.

Des cotisations opportunes à un REER et à un CELI

La principale considération à comprendre ici est à l'effet que le choix du moment pourrait faire une différence. Bien que vous puissiez cotiser à un REER au cours des 60 premiers jours de la nouvelle année et déduire le montant de ces cotisations sur la déclaration de revenus de l'année précédente, si vous décidiez plutôt de cotiser avant le 31 décembre, vous bénéficieriez alors de deux mois additionnels de croissance à l'abri de l'impôt, laquelle pourrait augmenter d'autant votre épargne-retraite.

Un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) vous permet de gagner un

rendement libre d'impôt sur vos placements, résultant ainsi en une croissance potentielle plus grande que celle obtenue avec un compte régulier imposable. Si vous aviez besoin de liquidités avant la fin de l'année, vous pourriez retirer des fonds de votre CELI avant le 31 décembre. Le même montant pourrait être recotisé à votre CELI, plus les droits de cotisations pour la nouvelle année, à compter du 1er janvier prochain. Veuillez vous rappeler que si vous désiriez recotiser dans la même année civile, qu'il vous faudrait alors disposer de droits de cotisations suffisants.

Épargner pour l'éducation d'un enfant

Les personnes ayant des enfants ou des petits-enfants et qui sont résolues à épargner pour leur éducation postsecondaire future voudront envisager l'ouverture d'un REEE. La limite de cotisation à vie est de 50 000 \$ par bénéficiaire et les bénéficiaires peuvent être admissibles à la Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE), d'un montant viager maximal de 7 200 \$. Plus spécifiquement, si votre bénéficiaire était âgé de 15 ans cette année et n'avait pas encore bénéficié d'un REEE, considérez effectuer la cotisation minimale de 2 000 \$ d'ici le 31 décembre. Votre bénéficiaire pourrait se qualifier pour la SCEE cette année et pour les deux années à venir. Autrement, la SCEE pourrait ne pas leur être disponible pour les années au cours desquelles l'enfant aura 16 ans et 17 ans.

Gains en capital dans une fiducie

Les particuliers, incluant les enfants mineurs, sans autre revenu imposable, peuvent réaliser environ 22 000 \$ de gains en capital exonérés d'impôt à chaque année (le montant variant selon la province et le territoire), étant donné leur exemption personnelle de base. Les gains en capital réalisés par une fiducie adéquatement structurée peuvent être attribués à et imposés entre les mains du bénéficiaire, l'impôt alors exigible étant nul ou peu élevé. Une fois de plus, il est recommandé de discuter avec votre professionnel



Pour des renseignements additionnels sur les fiducies, veuillez consulter la « Liste de contrôle de la planification de fin d'année pour les fiducies » à la page 44.

en fiscalité des avantages de cette stratégie et de tous frais additionnels de préparation de votre déclaration de revenus que cela pourrait entraîner.

Moment opportun pour des achats de fonds communs de placement

Si un particulier achetait des fonds communs de placement en fin d'année dans un compte imposable et que le fonds distribuait des revenus imposables et des gains en capital tard dans l'année civile, la distribution serait versée à tous les détenteurs d'unités — et ce, même si le particulier n'avait acheté des unités que récemment— ce qui pourrait créer un passif fiscal. Ce faisant, il serait nécessaire de vérifier l'historique des fonds en matière de distributions, puis de considérer reporter l'achat du fonds commun de placement après la distribution. Les fonds qui procèdent à des distributions mensuelles ou trimestrielles régulières sont moins enclins à effectuer des distributions importantes en fin d'année. Si tel était le cas, un achat en fin d'année pourrait ne pas entraîner un passif fiscal important.

Facteurs à considérer lors d'un déménagement ailleurs au Canada

Les impôts provinciaux et territoriaux varient d'une province et d'un territoire à l'autre au Canada, et les résidents doivent payer leurs impôts selon leur province ou territoire de résidence au 31 décembre. Les taux d'imposition marginaux varient selon la province et le territoire, ce qui fait que si un particulier prévoyait

déménager dans une province ou territoire moins imposé, qu'il pourrait s'avérer avantageux de le faire avant la fin de l'année. Le contraire est aussi vrai, en ce que si la nouvelle résidence d'un particulier se trouvait dans une province ou territoire plus imposé, le report de son déménagement dans la nouvelle année pourrait s'avérer avantageux au plan fiscal.

Effectuer ses paiements d'intérêt à temps et vérifier ses dépenses déductibles

Les personnes ayant un prêt de conjoint ou une fiducie familiale avec un prêt à taux prescrit devraient effectuer leur paiement d'intérêt avant le 30 janvier de chaque année. Ce faisant, elles éviteraient l'application des règles d'attribution. L'omission d'effectuer ce paiement d'intérêt avant le 30 janvier, et ce, même à une seule occasion, compromettrait l'intégralité de la stratégie. Celles-ci perdraient l'avantage associé au prêt à taux prescrit pour l'année en question et pour toutes les années subséquentes. Si vous oubliez cette date de paiement du 30 janvier, discutez-en avec votre professionnel en fiscalité.

L'emprunteur pourrait être en mesure de déduire l'intérêt payé alors que le prêteur inclurait l'intérêt touché dans ses revenus. Le moment de la déduction et de l'inclusion du revenu dépendra de l'année à laquelle l'intérêt est associé, le moment du paiement de l'intérêt et la méthode de comptabilité utilisée pour calculer le revenu.

Stratégies à considérer à 71 ans

Certaines stratégies de planification fiscale s'appliquent spécifiquement à l'année au cours de laquelle on atteint 71 ans. Celles-ci incluent le choix de l'option à l'échéance de son régime enregistré (c.-à-d. un FERR ou une rente) ou le désenregistrement de son REER avant le 31 décembre. Toute cotisation finale à son REER effectuée avant le 31 décembre pourra être inscrite sur sa déclaration de revenus de l'année en cours.

Si vous aviez gagné des revenus dans l'année de vos 71 ans, songez à effectuer une cotisation à votre

Considérations de fin d'année...

Moment opportun pour des achats de fonds communs de placement

Un déménagement ailleurs au Canada

Paievements d'intérêt et dépenses déductibles

Atteindre 71 ans

REER avant le 31 décembre. Vous ne pourrez profiter de droits de cotisations additionnels générés par les revenus gagnés cette année avant le 1er janvier prochain. À cette date, votre REER aura déjà été converti en un FERR, de telle sorte que vous n'aurez plus de REER dans lequel cotiser. Cette cotisation à un REER, souvent désignée de « cotisation oubliée », vous permet de demander la déduction sur votre déclaration de revenus de l'année prochaine ou les années subséquentes. Si vous n'aviez aucun droit de cotisations, vous paieriez une pénalité de 1 pour cent par mois, sauf que le 1er janvier vous bénéficieriez de droits de cotisations additionnels et que vous n'auriez pas versé une cotisation excédentaire. Ce faisant, la pénalité ne s'appliquerait qu'à un seul mois. L'épargne d'impôt associée à la déduction de votre cotisation pourrait être supérieure à la pénalité de 1 pour cent.

Si vous étiez âgé de plus de 71 ans et que vous ne pouviez cotiser à votre propre REER, vous pourriez cotiser à un REER de conjoint jusqu'à ce que votre conjoint soit âgé de 71 ans, pourvu que vous ayez un conjoint moins âgé et des droits de cotisations inutilisés ou ayez gagné des revenus durant l'année. L'avantage ici tient à la déduction des cotisations sur votre déclaration de revenus, les retraits étant plus souvent qu'autrement imposés au taux d'imposition marginal de votre conjoint, ce qui pourrait entraîner un fractionnement du revenu familial pour ces personnes ayant un conjoint au revenu moins élevé.

Dans l'année au cours de laquelle une personne célèbre ses 71 ans, les cotisations finales dans un REER doivent être effectuées avant le 31 décembre. Toutefois, certaines personnes pourraient souhaiter déduire cette cotisation dans une année future aux revenus plus élevés, afin de diminuer leurs revenus imposables. Si vous aviez versé une cotisation excédentaire de 2 000 \$ dans le passé, il pourrait s'avérer avantageux pour vous de réduire votre cotisation finale de 2 000 \$ et de déduire celle-ci maintenant pour éviter une double imposition potentielle.

Qu'il s'agisse de placements enregistrés ou non enregistrés, de primes de rendement ou de dons de bienfaisance, de fiducies ou de fonds communs de placements, ou de considérations provinciales ou ayant trait à l'âge, il existe un éventail de techniques de planification fiscale de fin d'année susceptibles de procurer aux particuliers des épargnes fiscales importantes. Aussi, bien que l'information présentée offre un aperçu de ces facteurs et des options disponibles dans le système fiscal canadien, la meilleure ligne de conduite consiste toujours à revoir les stratégies de planification fiscale avec son professionnel en fiscalité. Ce faisant, vous vous assurerez que vos décisions seront en adéquation avec votre situation personnelle et qu'elles vous aideront à atteindre vos objectifs de planification pour cette année, pour l'année prochaine et dans le futur.

Références

1. <http://retirehappy.ca/are-canadians-ignorant-about-taxes/> (en anglais seulement)

Améliorations proposées au Régime de pensions du Canada (RPC)

Les ministres des Finances du Canada (à l'exception de celui du Québec) sont parvenus à une entente sur des propositions de bonifications du Régime de pension du Canada (RPC). Les changements proposés, destinés à améliorer la sécurité financière à la retraite des Canadiens et Canadiennes, augmenteront le remplacement de revenu fourni par le RPC d'un quart à un tiers des gains ouvrant droit à pension. Les changements, lesquels incluraient une augmentation de 14 pour cent du montant de revenus assujettis au RPC, seront graduellement instaurés sur une période de sept ans débutant en janvier 2019.





Des destinations incroyables pour tous les types de voyageurs

Où au monde ?

Des destinations incontournables pour la liste de projets à réaliser de tout voyageur

Au moment de planifier et de partir en vacances, plusieurs personnes et familles recherchent souvent une de trois choses : un changement de rythme, un changement d'environnement ou un changement de climat. Indépendamment de la raison précise, il existe des possibilités infinies partout au monde pour satisfaire tous les types de voyageurs, et ce, peu importe leurs caractéristiques démographiques. Les destinations qui suivent ne sont que quelques-unes des très nombreuses options qui s'offrent à nous, mais elles témoignent de l'immensité de la Terre et des expériences uniques et incroyables qui sont du domaine du possible.



Il existe de nombreux types de voyages d'aventure, mais pour ceux et celles qui aiment contempler des sites enchanteurs — d'origine humaine ou naturelle — ou sortir de leur zone de confort, des sites comme ceux-ci sont sûrs de laisser une impression indélébile.

Aventuriers et touristes

Forêt féérique, Allemagne

Les rêves de promenade dans une forêt sortie directement d'un conte de fée peuvent être exaucés dans la Forêt Noire (Schwarzwald) en Allemagne. Cette destination éloignée et dynamique est réputée pour ses collines ondulantes, ses lacs à l'eau cristalline, ses villages traditionnels et ses réserves naturelles. Un véritable paradis pour les familles et personnes de tout âge, la région regorge d'animaux sauvages, de musées, de sources thermales, de spas et de pistes de randonnée pédestre en plus d'avoir son propre parc d'attractions Europa-Park.

Parc national Yosemite, Californie, États-Unis

Probablement un des parcs les plus pittoresques en Amérique du Nord, Yosemite est un site patrimonial mondial qui peut s'enorgueillir de falaises en granite, de futaies de séquoias géants, de majestueuses

chutes d'eau et de 1 300 kilomètres de sentiers pédestres. Parmi ses principaux attraits on compte El Capitan, un pic en granite qui est une des destinations d'escalade les plus populaires au monde; le Half Dome, qui s'élève à une hauteur de 1 460 mètres au-dessus du plancher de la vallée et Yosemite Falls, les plus hautes chutes d'Amérique du Nord à 739 mètres.

Jukkasjärvi, Suède

Ce monde arctique, qui abrite le Icehotel, ne se trouve qu'à 120 kilomètres du Pôle Nord. Chaque décembre, un nouvel Icehotel est construit avec l'eau gelée de la rivière Torne du nord de la Suède. La lueur bleutée de la glace fait en sorte que les visiteurs ont l'impression de vivre à l'intérieur d'un glacier, dont les chambres sont conçues par certains des artistes les plus réputés au monde. Parmi ses atouts, il convient de mentionner le Ice Church, l'Absolut Ice Bar, et des activités comme la

promenade en traîneau à chiens ou à rennes, les leçons de sculpture sur glace, le rappel sur la falaise et la contemplation des aurores boréales en se prélassant dans un spa en plein air.

Croisière en Alaska, Alaska, États-Unis

Quoique surtout populaire auprès des 50 ans et plus, cette croisière offre quelque chose à tous les groupes d'âges, avec ses excursions portuaires qui proposent une myriade d'activités dont des randonnées en bicyclette, le kayak sur lac, la pêche en mer au crabe et le survol de glaciers en hélicoptère. Un des sites les plus courus est Glacier Bay, qui s'étend sur environ 115 kilomètres. À son point culminant, Margerie Glacier, il est courant d'observer des blocs massifs de glace qui craquent et s'écrasent dans l'eau. Les écosystèmes dynamiques présentent également des opportunités de voir des rorquals à bosse, des loutres de mer, des aigles à tête blanche et des ours bruns.

Pour les voyageurs à la recherche de paysages de cartes postales et de plages sauvages aux eaux étincelantes, ces joyaux insulaires surpasseront vos attentes.



Amateurs de soleil et de sable

Île Margarita, Vénézuéla

Située à seulement 23 kilomètres au nord de la côte du Vénézuéla, cette île est réputée pour ses plages d'allure antillaise, ses eaux turquoise et sa végétation luxuriante. Deux régions offrent des expériences distinctes : celle de l'est est plus développée et attirera ceux et celles qui affectionnent les restaurants et la vie nocturne, alors que celle de l'ouest, avec ses plages désertiques et vierges, est plus tranquille. Une des merveilles de l'île est sans contredit Los Roques, un groupe de 42 récifs coraux parmi les mieux conservés au monde et Restinga National Park, où les voyageurs pourront explorer des mangroves et observer une faune maritime et aviaire aux couleurs vives.

Corse, France

Souvent décrite comme une île à la beauté mystérieuse, la Corse offre aux visiteurs des paysages majestueux

et des villages charmants. L'île sera particulièrement appréciée des familles intéressées à s'adonner à une multitude d'activités comme le rafting, la découverte de grottes marines, la plongée ou la planche à voile. Forte de sa riche histoire et de sa culture diversifiée, elle plaira aussi aux voyageurs moins adeptes de sensations fortes grâce à ses musées, ses forteresses génoises et sa citadelle médiévale de Calvi. Les amateurs de soleil seront conquis par de magnifiques anses comme celles de la baie de Rondinara de même que la plage isolée de Saleccia, seulement accessible par bateau.

Maldives

Une nation tropicale située dans l'Océan Indien, les Maldives sont réputées pour leurs eaux exquises et leurs jardins de coraux. Ces îles sont protégées par une structure de récifs peuplés par plus de 2 000 espèces de poissons, ce qui en fait un véritable

paradis pour la plongée sous-marine et la plongée en apnée. Son rythme de vie calme et tranquille est l'idéal pour les familles ayant des enfants plus âgés ou intéressés à contempler un des sites naturels les plus sublimes au monde. Ceux et celles qui sont plus intéressés par une expérience culturelle seront enchantés par une visite du Musée National, de la Grande Mosquée et des ruines qui témoignent des influences bouddhiste et hindoue passées.

Îles Perhentians

Ces deux îles au large de la Malaisie péninsulaire offrent une combinaison unique de forêts tropicales et de récifs de coraux. Avec ses magnifiques vistas sous-marins, les coraux mous et durs abritent des milliers de poissons de récifs. Les îles Perhentians sont aussi un des seuls endroits au monde où on trouve des sites de nidification des tortues luths géantes, qui existent depuis plus d'un million d'années.



Trouver le paradis véritable

Lorsque le nom d'une île comprend le vocable « paradis », il va sans dire que les voyageurs seront presque assurés d'une beauté au-delà de tout ce qu'on pourrait imaginer. Consultez le site <http://montecristomagazine.com/magazine/summer-2016/oneonly-ocean-club> pour en apprendre davantage sur Paradise Island, cette île paradisiaque des Bahamas et, plus spécifiquement, sur le luxueux *One&Only Ocean Club*.

*Imprimé avec la permission du magazine Montecristo, août 2016.
Article écrit par Sara Harowitz.*

Ce genre de destinations plaira à tous ceux et celles qui recherchent des opportunités de s'exposer à des merveilles naturelles uniques ou qui veulent entrer en contact avec la nature de façon à promouvoir la durabilité ou la sensibilisation environnementale.



Écotouristes

Costa Rica

Grâce à son offre abondante de visites naturelles et culturelles, le Costa Rica propose de nombreuses opportunités pour se renseigner sur son mode de vie durable et s'immerger dans la « pura vida » ou vie pure du pays. Les familles avec des enfants plus âgés pourront participer à des visites nocturnes guidées à la recherche de reptiles amphibiens et de tortues de mer dans leurs habitats de nidification. Pour les couples et les individus de tout âge, on propose des visites fort intéressantes de plantations de café, où on apprend à quel point le développement social, économique et politique du Costa Rica est associé au grain de café.

Exploration de grottes, Bélice

Le Bélice est un des endroits uniques au monde où on trouve, en plus de plages magnifiques et de forêts tropicales luxuriantes, un monde captivant sous la surface. Créées par une série d'événements naturels et géologiques, une grande variété de grottes calcaires incroyables datant

des anciens Mayas sont accessibles au regard des visiteurs. Les familles dont les enfants sont âgés de 7 à 12 ans et les adolescents se verront offrir plusieurs options pour des visites guidées de grottes, dont la plongée en apnée, la randonnée, la descente en rappel, la tyrolienne et d'autres encore.

Chutes Iguazu, Brésil

Les chutes Iguazu sont le système de chutes d'eau le plus large au monde. Avec ses 275 chutes individuelles, les chutes Iguazu s'étendent sur une distance de 2,7 kilomètres, soit deux fois plus que les chutes Niagara. Les chutes chevauchent les frontières du Brésil et de l'Argentine, et on trouve des deux côtés des parcs et des sentiers permettant aux visiteurs de se renseigner sur l'histoire naturelle, des espèces d'oiseaux fascinantes et la forêt subtropicale.

The Sleeping Giant, Vanuatu

Espiritu Santo, connue sous la désignation « *The Sleeping Giant* » (le géant somnolent), est réputé pour la

plongée, sa jungle luxuriante et ses volcans actifs. Les visiteurs peuvent se familiariser avec tous les éléments naturels de la terre sur cette île, dont les plus impressionnants sont le *Nanda Blue Hole*, un trou bleu avec sa source d'eau douce, et Yasur, le volcan le plus accessible au monde, où l'on sent des secousses sous ses pieds et où des explosions de braises créent souvent un spectacle de lumière époustouflant la nuit tombée.

Références

- Joseph Rosendo. *Where to Go and When — The Best Destinations All Year Round*. Eyewitness Travel — Dorling Kindersley Publishing Inc. 2007.
- <http://www.cavesbranch.com/kids> (en anglais seulement)
- <http://ambergiscave.com/caving/> (en anglais seulement)
- <http://www.visitmaldives.com/en> (en anglais seulement)
- <http://www.anywherecostarica.com/tours> (en anglais seulement)
- <http://www.brazil.org.za/iguazu-falls.html> (en anglais seulement)



Aventures illimitées

On peut toujours ajouter des destinations à une liste d'endroits à visiter et les destinations suivantes sont toutes dignes d'une mention honorable.

La vallée de la Loire,
France

Les Temples
mégolithiques, Malte

Pompéi, Italie

Le Yukon, Canada

Les Douze apôtres,
Victoria, Australie

Tofino, Colombie-
Britannique, Canada

Îles Seychelles

Expérimentez les Rocheuses canadiennes

Existe-t-il une meilleure façon de plonger au cœur de l'action et de contempler de près certains des plus beaux paysages de l'Ouest canadien qu'emprunter le chemin de fer du réputé Rocky Mountaineer ? Impressionnante et excitante pour les voyageurs de tout âge, cette excursion en train s'engage à vous laisser des souvenirs impérissables. Visitez <http://montecristomagazine.com/travel/rocky-mountaineer-vancouver-to-banff> pour en apprendre davantage sur ce tour unique.

Imprimé avec la permission du magazine Montecristo, juillet 2016. Article écrit par Joshua McVeity.





Comment
déterminer si des
pertes peuvent être
avantageuses.



Vente à perte à des fins fiscales — pour une meilleure compréhension

Les avantages potentiels et les facteurs à considérer pour cette technique de fin d'année.



Pour un aperçu complet de la planification de fin d'année et pour vous familiariser davantage avec les détails de cette technique particulière, veuillez consulter « Perspective fiscale sur la fin d'année » à la page 22.

À ce moment-ci de l'année, de nombreuses personnes et familles s'apprentent à passer à un mode de temps des fêtes, en plongeant dans l'esprit festif de la saison, qu'il s'agisse de célébrations traditionnelles, de rencontres amicales, de voyages ou d'autres projets. Par ailleurs, et dans une toute autre perspective (bien moins réjouissante que celle associée aux Fêtes), la fin d'année représente également un moment très important pour la planification fiscale. Chez de nombreux investisseurs, deux des plus grands défis associés aux impôts sont de minimiser ses revenus imposables et de trouver des façons de gérer efficacement ses pertes. C'est d'ailleurs à cet égard que la technique de vente à perte à des fins fiscales peut s'avérer avantageuse sur les deux plans. De façon générale, la vente à perte à des fins fiscales est une méthode de vente d'actifs de placements dont la valeur s'est dépréciée afin de créer une perte, laquelle pourra ensuite servir à compenser des gains en capital dans d'autres domaines. Par ailleurs, malgré ses avantages potentiels, le concept même de vendre à perte suscite souvent un sentiment de malaise chez de nombreuses personnes, en ce que cela exige un changement fondamental de mentalité, soit de rejeter la sempiternelle formule « d'acheter à bas prix et de vendre à prix élevé », et que cela introduit un changement dans le processus que l'investisseur n'aura peut-être pas anticipé. Mais avant d'écarter la solution à titre d'option, il serait judicieux de comprendre si et à quel

moment une vente à perte pourrait s'avérer avantageuse comme partie intégrante de votre planification fiscale.

Comment cela fonctionne

Lorsqu'on se penche sur le concept de l'investissement, le processus de base consiste en l'établissement d'objectifs à court et à long termes, la détermination de la tolérance au risque et une prise de décision en fonction de ces facteurs afin, ultimement, de générer des gains en capital. En franchissant un pas de plus, une étape cruciale du processus consiste en la gestion de ces gains et des résultats après impôt, étant donné que les impôts sont une conséquence inévitable de l'investissement. Cette seule considération milite en faveur de l'importance d'intégrer des stratégies pour mieux gérer les conséquences de ses placements et c'est justement à ce titre que la vente à perte à des fins fiscales intervient. Bien que cet article porte sur des considérations et des aspects spécifiques de la vente à perte à des fins fiscales, il ne s'agit que d'une des nombreuses options et approches à analyser.

Au Canada, le taux d'inclusion des gains en capital dans le revenu est de 50 pour cent, lesquels gains ainsi réduits sont ensuite imposés au taux d'imposition marginal du particulier. Ce faisant, par exemple, un gain en capital de 20 000 \$ se traduirait donc par un revenu imposable de 10 000 \$. Si cet investisseur se trouvait dans une fourchette d'imposition de 35 pour cent, l'impôt exigible sur le gain serait



donc de 3 500 \$. En ayant recours à la stratégie de vente à perte à des fins fiscales, les investisseurs sont en mesure de vendre des actifs et des placements non enregistrés dont la valeur s'est dépréciée (la stratégie est inapplicable à des actifs détenus dans des placements enregistrés comme des REER ou des CELI), entraînant ainsi une perte en capital dont ils pourront se servir pour diminuer leur fardeau fiscal.

Facteurs à considérer et contraintes

Plusieurs facteurs sont à considérer avant de décider de recourir à cette stratégie. Si la valeur d'un actif ou d'un placement spécifique avait décliné, une des premières choses que les individus et leurs conseillers en gestion de patrimoine et en placement devraient discuter est à savoir si cette stratégie répondait toujours à leurs objectifs d'investissement et si les risques y associés se situaient toujours dans leur zone de tolérance de risque. En d'autres mots, les valeurs et les objectifs généraux de l'investissement doivent toujours être priorisés par rapport à des avantages fiscaux potentiels. S'il était peu probable que les actions reprennent de leur valeur, l'avantage fiscal pourrait alors être une stratégie avantageuse à considérer.

Les prochaines questions à se poser seraient alors les suivantes :

- 1) Aie-je cristallisé (déclenché ou réalisé) des gains qui doivent être compensés cette année ? Si oui, ce sont ces gains qui seraient d'abord compensés par une vente à perte.
- 2) Aie-je réalisé des gains en capital au cours des trois dernières années ? Cette technique permet d'appliquer les pertes inutilisées de l'année en cours contre les gains des trois années précédentes.
- 3) Est-ce que je dispose de pertes inutilisées lors des années précédentes ? Puisque les pertes inutilisées peuvent être reportées indéfiniment, il pourrait s'avérer plus avantageux d'utiliser celles-ci avant de déclencher de nouvelles pertes.

Note: Afin de s'assurer que votre situation sera dûment considérée par rapport à ces questions, il serait important que vous consultiez un conseiller fiscal professionnel.

La principale contrainte, d'un point de vue de la législation fiscale, dont les individus doivent se méfier avec les ventes à perte à des fins fiscales est la perte apparente. En effet, les règles

fiscales examinent la période de 30 jours avant et après la date de la vente, et refuseraient à toute personne le droit de demander une perte, si celle-ci avait vendu à perte et qu'ensuite elle ou une personne affiliée (définie comme étant le conjoint, une société contrôlée par celle-ci et/ou son conjoint, ou une fiducie dans laquelle la personne et/ou son conjoint est un bénéficiaire détenant une participation majoritaire) rachetait le même titre pendant cette période de 61 jours (incluant la date de la vente) et continuait de détenir le titre racheté le 30e jour suivant la vente. Si tel était le cas, la perte ne serait alors pas admissible pour compenser des gains réalisés dans l'année et s'ajouterait plutôt au prix de base rajusté de l'actif racheté. Il convient aussi de souligner qu'on ne peut contourner cette règle en rachetant le même actif dans un compte différent, comme dans un REER ou un CELI, dans les 30 jours antérieurs ou postérieurs à la date de la vente, car dans ce cas, la perte serait refusée indéfiniment. Pour ceux et celles qui désirent avoir une exposition à ce genre d'actif ou qui ne souhaitent pas éliminer de leur portefeuille un placement pour lequel ils sont très positifs, acheter un produit similaire est possible. En

Reconnaître qu'une perte peut parfois être avantageuse requiert un changement dans sa perception traditionnelle de l'investissement.

envisageant cette option cependant, il est important d'en discuter avec votre conseiller afin de vous assurer que celle-ci rencontre vos objectifs de placement; rappelez-vous que le rationnel de l'investissement doit toujours être évalué et que cette stratégie pourrait ne pas convenir à tous les investisseurs.

La date limite officielle de 2016 pour la vente d'actifs (date de transaction) en vue de réaliser des pertes est le 23 décembre et bien que cette date semble suggérer qu'il s'agit d'une stratégie de fin d'année, la stratégie peut s'appliquer à d'autres moments dans l'année. En effet, les opportunités de vente à perte devraient être envisagées tout au long de l'année. En général, plusieurs investisseurs commenceront à envisager cette stratégie à l'automne mais, bien que celle-ci pourra être exécutée sur plusieurs mois, les meilleures opportunités pourraient ne pas toujours se présenter en fin d'année, mais varieront dans le temps selon la situation de chacun. Ceci étant, il est recommandé de revoir trimestriellement votre portefeuille avec votre conseiller en gestion de portefeuille et de placement pendant l'année.

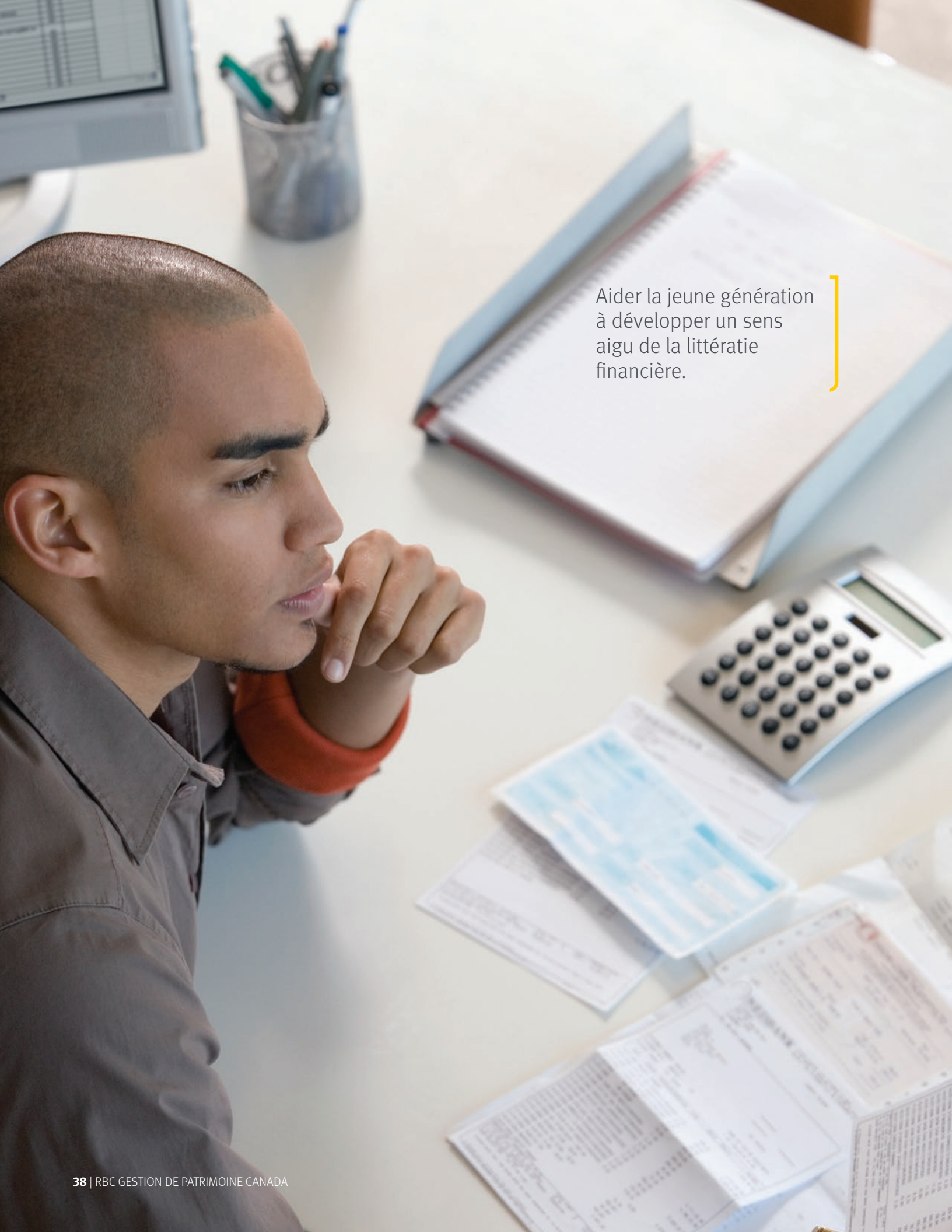
Un autre aspect important sur lequel on doit insister est que cette stratégie n'a pas nécessairement à— et ne doit souvent pas— être une stratégie à n'appliquer qu'à une seule occasion dans une année particulière. Certaines personnes pourraient être plus enclines à considérer cette technique dans des situations ou des années où les gains pourraient être plus élevés qu'à l'habitude ou lorsqu'un événement entraîne un gain en capital important (comme la vente d'un immeuble de vacances par exemple). Mais plus globalement, la vente à perte à des fins fiscales pourrait jouer un rôle important à chaque année comme partie intégrante d'une approche générale à long terme.

Lorsque les émotions entrent en ligne de compte

Il ne fait aucun doute que l'investissement est influencé par un

apport psychologique et émotionnel, et il s'agit là de quelque chose de naturel et de prévu, lorsqu'on considère que le bien-être financier et les objectifs à long terme dépendent de ces placements. Ce sont des facteurs comme ceux-là qui font en sorte qu'il est souvent difficile pour plusieurs personnes d'accepter un concept qui nécessite de prendre une perte. Reconnaître qu'une perte peut parfois être avantageuse requiert un changement dans sa perception traditionnelle de l'investissement. En effet, la nature humaine et la peur de perdre tendent à prendre le dessus et créer chez certaines personnes un réflexe de refus de vendre — et il en est ainsi autant de la vente pour un gain que la vente à perte. Toutefois, il est important de reconnaître que vendre — peu importe sa position — est une partie intégrante de l'investissement, étant donné que cela génère un rendement tout en protégeant le capital grâce à une approche progressive dans le temps. En ce qui concerne plus particulièrement les pertes, lorsque celles-ci sont le résultat d'une stratégie exécutée de la bonne façon au bon moment, celles-ci peuvent aussi aider à réduire le risque concentré assumé par certaines personnes.

Lorsqu'il est question d'investissement, il y a un élément de « compromis » qui doit être présent afin de maintenir un juste équilibre dans le temps, alors que les conditions de marché, les situations personnelles ou les objectifs changent. Un élément qui explique pourquoi ces compromis sont avantageux consiste en une prise de conscience et une ouverture face à l'ensemble des options et des stratégies qui nous sont disponibles. Selon sa situation et son horizon temporel, les placements pourront exiger des ajustements et un rééquilibrage de temps à autre. Bien qu'on ne pourra pas toujours atteindre la perfection, il existe des approches pour aider à gérer le risque d'une façon optimale au plan fiscal et il s'agit d'une situation pour laquelle il est essentiel de consulter un conseiller compétent afin de déterminer les meilleures options pour ses besoins individuels.



Aider la jeune génération
à développer un sens
aigu de la littératie
financière.

Gestion financière chez les jeunes adultes — réalités et stratégies

Sensibiliser et élargir les compétences en vue d'une indépendance financière réussie




Dès le plus jeune âge, l'apprentissage de sages notions en matière d'argent peut aider à inculquer les rudiments d'une prise de décision financière informée et proactive. Au fur et à mesure qu'on avance en âge, ces compétences gagneront en importance parallèlement à l'accroissement de nos responsabilités et de notre exposition aux questions financières. Il en est particulièrement ainsi de ceux et celles qui fréquentent ou qui viennent d'obtenir leur diplôme d'une institution postsecondaire, comme il s'agit d'un moment où plusieurs d'entre eux vivront ce passage à une plus grande indépendance financière. Lorsque vous considérez que plus d'un million de jeunes adultes fréquentent l'université au Canada au cours de l'année universitaire 2016–2017 et que 300 000 d'entre eux obtiendront leur diplôme, et s'intégreront au marché du travail en 2017,¹ il ne fait pas de doute à quel point ces compétences en gestion financière sont essentielles à ce segment démographique qui inclut aussi les jeunes adultes. Aussi, lorsqu'on considère que les jeunes adultes d'aujourd'hui seront les principaux bénéficiaires de ce qui est couramment qualifié du plus important transfert de patrimoine à venir au cours des prochaines décennies, on comprend d'autant plus aisément l'importance croissante de la littératie financière pendant cette période de changement.

Les jeunes adultes d'aujourd'hui — un portrait financier

Pour ces personnes et familles qui ont atteint une étape de vie, au cours de laquelle elles commencent à réfléchir et à planifier leur transfert de patrimoine à leurs enfants et/ou petits-enfants, plusieurs pourront être préoccupées à cet effet. La source de ces préoccupations prend généralement racine dans deux considérations : le fait de ne pas savoir si les plus jeunes membres de leur famille seront suffisamment responsables financièrement pour gérer les fonds de façon appropriée, et si un tel transfert de patrimoine encouragera la jeune génération à adopter un sentiment que tout leur est dû et les privera de la motivation à développer activement leurs propres ressources financières.

Bien que la situation personnelle ainsi que les habitudes et le niveau de responsabilité d'une personne doivent toujours jouer un rôle crucial pour ce qui est de déterminer son niveau de préparation, certaines statistiques indiquent que plusieurs jeunes adultes de nos jours priorisent la planification financière et partagent plusieurs des mêmes objectifs que la génération de leurs parents. Par exemple, selon un récent sondage de jeunes Canadiens et Canadiennes, 49 pour cent veulent accéder à la propriété résidentielle et 48 pour cent veulent réduire ou éliminer leur dette en priorisant des



Pour les jeunes Canadiens, les finances et le travail sont souvent les principales sources de stress lorsqu'ils réfléchissent à leur futur.

paiements réguliers.² Par ailleurs, la plus jeune génération semble éprouver des difficultés à équilibrer l'épargne à court et à long termes.³ Une partie du défi que doivent relever les jeunes d'aujourd'hui tient à l'environnement économique et social qui est différent de celui des générations précédentes. Le marché du travail est plus difficile en raison d'emplois à temps partiel, temporaires et contractuels plus nombreux; les frais de scolarité et les frais domiciliaires ont considérablement augmenté et poursuivent leur progression à la hausse; le divorce est plus courant, ce qui crée des situations familiales plus compliquées — ce sont des facteurs comme ceux-ci qui rendent la planification financière plus complexe pour les jeunes. Bien qu'on doive considérer plusieurs priorités et aspects concurrentiels, à la base il s'agit d'aider les jeunes adultes à combler le fossé entre identifier leurs objectifs et ce qu'ils devraient être, et à mettre en place les plans appropriés pour les atteindre dans le climat socioéconomique actuel.

Littératie financière aux niveaux de la communauté et des institutions

Ces dernières années, la question de la promotion de la littératie financière a surgi partout au pays, en ciblant les Canadiens et Canadiennes de tous âges, mais plus particulièrement les jeunes et les générations plus jeunes.

C'est en 2011 que le Groupe d'action sur la littératie financière (une coalition d'organismes sans but lucratif qui travaille pour mettre en valeur la littératie financière et faire connaître les programmes, services et outils mis à la disposition des Canadiens et Canadiennes pour les aider à améliorer leurs connaissances et leurs compétences) a organisé le premier Mois de la littératie financière, qui a lieu chaque novembre.⁴ Lors de sa première année, il y a eu 200 événements et ce nombre a augmenté à 1 266 ateliers de travail, séminaires et événements en 2014, lesquels ont eu lieu dans toutes les provinces et territoires au Canada.⁵ Et depuis, le nombre d'initiatives n'a cessé de croître.

En dehors du mois reconnu de novembre, il existe une vaste gamme d'initiatives et d'organisations vouées à supporter la littératie financière et le développement de solides compétences en gestion financière. L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) a centralisé une grande partie de cette information dans sa base de données canadienne sur la littératie financière, un outil exhaustif pour aider les individus à rechercher des ressources, de l'information et des événements sur un grand éventail de sujets financiers abordés par diverses organisations canadiennes. La base de données cible aussi des

segments démographiques spécifiques comme les étudiants, les jeunes et les jeunes adultes, et affiche des liens à plus de 125 fournisseurs différents d'éducation financière qui appuient la Stratégie nationale pour la littératie financière — *Compte sur moi, Canada*.⁶

Développer des compétences financières durant les années du postsecondaire

Pour les jeunes Canadiens, les finances et le travail sont souvent les principales sources de stress lorsqu'ils réfléchissent à leur futur. Dans un récent sondage, il a été observé que parmi les Canadiens et Canadiennes âgés de 18 à 24 ans, 63 pour cent d'entre eux avaient subi les répercussions négatives des coûts de leurs études postsecondaires, 59 pour cent éprouvaient des difficultés associées au coût du logement dans leur communauté, 50 pour cent étaient négatifs quant à la disponibilité d'emplois bien rémunérés dans leur domaine, et 53 pour cent vivaient des difficultés en lien avec le montant de leur dette.⁷ Il est important de reconnaître cependant, que pour plusieurs, ces préoccupations peuvent découler de lacunes au plan de leurs connaissances financières et d'une incompréhension quant à la manière d'établir une stratégie visant à contrecarrer ou planifier pour ces défis potentiels. Quelques conseils importants pour ce groupe d'âge sont décrits à la page 41.



Six conseils importants

pour les étudiants et diplômés récents du postsecondaire

1

PRÉPARER ET UTILISER DES BUDGETS MENSUELS. Établir votre budget devrait impliquer un suivi sur toutes vos dépenses quotidiennes ainsi que sur vos frais de scolarité incluant vos dépenses de gîte et couvert, vos frais de transport et vos dépenses pour vos manuels scolaires. Puis, il importera d'être conservateur pour estimer vos dépenses et revenus, et de procéder aux ajustements qui pourraient s'avérer nécessaires.

2

COMPRENDRE LE CRÉDIT ET LES COTES DE CRÉDIT. Une carte de crédit peut être un outil précieux, mais peut aussi être une source de grand stress financier si celle-ci n'était pas utilisée de manière appropriée. Effectuer une recherche pour vous renseigner sur les frais, limites et taux d'intérêt, et comment les comportements en matière de dépenses et de paiements peuvent avoir des incidences sur votre cote de crédit.

3

RECONNAÎTRE CERTAINS ASPECTS IMPORTANTS À CONSIDÉRER POUR UN PREMIER EMPLOI, AU-DELÀ DU SALAIRE. Plusieurs employeurs offrent divers programmes et initiatives afin de promouvoir une culture de travail positive, la mobilisation et la rétention de leurs employés, et un soutien à leurs employés pour les aider à épargner pour le futur. Lorsque vous postulez ou acceptez un nouvel emploi, quelques aspects financiers importants à comprendre sont les régimes d'avantages sociaux et leurs conditions, si l'employeur offre un régime de retraite et de quel type de régime il s'agit (un régime à prestations définies ou un régime à cotisations définies); s'il existe un REER collectif commandité par l'employeur, si celui-ci rembourse les frais de cours de perfectionnement professionnel ou les frais d'adhésion à des associations qui vous aideront à progresser dans votre rôle et carrière.

4

SE CONCENTRER SUR L'ÉPARGNE. Incorporer l'épargne dans votre budget est une façon efficace de générer et de fructifier votre épargne. Un bon point de départ serait de diriger de trois à 10 pour cent de votre chèque de paie à un programme d'épargne. Il serait aussi important que vous compreniez la différence entre un REER et un CELI ainsi que les avantages potentiels de chacun.

5

DÉVELOPPER UN PROCESSUS POUR GÉRER VOS FACTURES ET VOS COMPTES. Même à l'ère numérique, où vous pouvez convenir de paiements automatiques et où plusieurs comptes sont accessibles en ligne, il est toujours important d'exercer un suivi et de vérifier ceux-ci régulièrement.

6

CONNAÎTRE ET PROFITER AU MAXIMUM DES STRATÉGIES DE PLANIFICATION FISCALE ET DES CRÉDITS DISPONIBLES AUX ÉTUDIANTS. Une liste de contrôle utile peut être trouvée dans l'édition printannière de Perspectives en visitant <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/liste-de-contrôle-de-planification-fiscale-pour-les-etudiants/detail/>.



Dresser un portrait financier complet des jeunes adultes

Plusieurs dans ce segment démographique admettront que cette étape en est une de nombreux changements de vie et financiers, dont souvent le mariage, l'accès à la propriété, le début d'une carrière et la venue d'enfants. On comprend donc qu'il s'agit d'un moment dans la vie où la planification devient plus

complexe, étant donné le nombre croissant de facteurs dont on devra tenir compte. Aussi, bien que les statistiques de 2014 indiquent que 50 pour cent des jeunes adultes contribuaient à un REER (la proportion la plus élevée en cinq ans)⁸ — une indication prometteuse à l'effet que les jeunes sont de plus en plus conscients de l'importance d'épargner à long terme à cette étape de leur vie — cela signifie néanmoins

que la moitié des jeunes Canadiens et Canadiennes pourraient être mal informés quant aux avantages des REER ou pourraient prioriser d'autres objectifs plus immédiats. Toujours en lien avec ce segment démographique, voici quelques considérations importantes afin de développer un juste équilibre entre la planification du maintenant et la planification du futur.

Les cinq principales considérations pour les jeunes dans la vingtaine

1. Identifier des objectifs

2. Fonds d'urgence suffisant

3. Développer une connaissance générale au sujet des placements enregistrés et non enregistrés

4. Discipliné pour rembourser sa dette

5. Repenser ses dépenses

Pour des renseignements additionnels sur les aspects importants à considérer aux diverses étapes de la vie, veuillez consulter le rapport spécial de RBC Gestion de patrimoine intitulé « *Cinq questions clés à examiner dans le cadre d'une planification patrimoniale* » à <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/cinq-questions-cles-a-examiner-dans-le-cadre-dune-planification-patrimoniale/detail/>.

- 1. Identifier des objectifs à court et à long termes.** Une approche simple consiste à réfléchir et à convenir d'objectifs aux cinq, 10 et 20 ans par exemple. Les décrire de façon concrète pourrait être un excellent point de départ pour des conversations avec un conseiller professionnel en vue de mettre en place la bonne planification et les bonnes stratégies de placement.
- 2. Se doter d'un fonds d'urgence suffisant.** Une règle générale consiste pour une personne seule à prévoir un montant équivalent à trois fois ses dépenses mensuelles, et pour un couple ou des personnes ayant des enfants, l'équivalent de six fois ses dépenses mensuelles.
- 3. Développer une connaissance générale au sujet des options de placement dans des régimes enregistrés et non enregistrés ainsi que les objectifs de chaque type de régime.** Une partie de ces connaissances devrait porter sur les avantages du report d'impôt associé avec des programmes enregistrés et les avantages potentiels de régimes non enregistrés pour des objectifs à plus court terme. Une fois de plus, les connaissances et l'aide d'un conseiller professionnel pourront s'avérer très utiles afin de développer des solutions adaptées à votre situation personnelle.
- 4. Être discipliné pour rembourser sa dette et éliminer ses emprunts aux taux les plus élevés en premier.** Il est aussi important de comprendre l'importance d'effectuer ses paiements à temps et de payer plus que le montant minimal, si possible, en relation avec sa cote de crédit.
- 5. Repenser ses dépenses comme partie intégrante de son budget.** Cela pourrait inclure des postes de dépenses comme se payer un dîner chaque jour, le café et ses choix de transport. Même des ajustements mineurs dans de tels domaines

peuvent s'accumuler au cours d'une année et pourraient entraîner des épargnes qui pourront être dirigées dans un REER ou un CELI par exemple.

Parmi les nombreux articles, ressources et actualités qui portent sur le sujet de la littératie financière axée sur la plus jeune génération, il est évident qu'il existe une variété de points de vue et d'opinions sur le niveau d'information des adolescents les plus âgés et des jeunes adultes en matière de gestion et de planification financière de même que par rapport à leur niveau de préparation pour assumer efficacement leur indépendance financière. Mais peu importe l'école de pensée à laquelle on adhère, le point le plus important à reconnaître est que le développement de ces types de compétences est en voie de devenir — et doit demeurer — une priorité. Le tout est de s'assurer que notre jeunesse aura accès à des ressources appropriées et opportunes, et que des opportunités et des outils pertinents d'apprentissage leur seront disponibles en lien avec divers aspects de leur vie, qu'il s'agisse de leurs études, de programmes communautaires, de mentorat familial ou d'initiatives organisationnelles.

Références

- <http://www.univcan.ca/fr/universites/statistiques/la-rentree-de-2016-faits-saillants/>
- <http://www.rbc.com/nouvelles/news/2012/20120423-finance-young.html>
- <http://www.57onews.com/2016/01/27/canadians-prioritize-saving-for-the-future-over-debt-repayment-says-new-rbc-survey/>
- <http://www.fcac-acfc.gc.ca/Fra/litteratieFinanciere/initiativesProjets/mlf/Pages/au-sujet.aspx> Idem
- <http://www.fcac-acfc.gc.ca/Fra/ressources/Pages/FLRDSAT-OAEBDRIF.aspx>
- <http://abacusdata.ca/the-next-canada-political-engagement-and-priorities-of-canadas-next-electoral-powerhouse-young-canadians/>
- <http://www.cbc.ca/news/business/59-of-canadians-say-they-contributed-to-rsps-rbc-poll-suggests-1.2524237>

A photograph of a man and a young boy, both dressed in light blue shirts and striped ties, looking intently at a computer monitor. The man is on the left, leaning in towards the boy on the right. They appear to be in a professional or educational setting. The background is slightly blurred, showing what might be an office or classroom environment.

Liste de contrôle de la planification de fin d'année pour les fiducies

Les six principales considérations pour les constituants d'une fiducie et les fiduciaires

Pour plusieurs personnes, selon leur situation et leurs besoins, les fiducies peuvent s'avérer une option très efficace en matière de transfert de patrimoine et de planification successorale. Pour ceux et celles qui ont une fiducie familiale ou qui agissent comme fiduciaire, une planification efficace avant la fin de l'année civile est particulièrement importante et pourrait se montrer avantageuse à de nombreux égards. Parce que les fiducies peuvent parfois impliquer une planification à long terme potentiellement complexe et entraînant souvent des dépenses considérables en frais juridiques et professionnels, il importe de se rappeler de ses responsabilités en fin d'année, afin de s'assurer que la fiducie est bien administrée et réalise les objectifs ayant motivé sa mise en place.

Selon les circonstances, nous vous recommandons de considérer les responsabilités suivantes de fin d'année.

1

Effectuer les paiements d'intérêt sur les prêts à taux prescrit d'ici le 30 janvier :

Si vous aviez consenti un prêt à taux prescrit à une fiducie familiale, assurez-vous que la fiducie effectue son paiement d'intérêt annuel d'ici cette date, suivant la fin de l'année civile, afin d'éviter l'application des règles d'attribution. (N. B. : Si la fiducie omettait d'effectuer ce paiement d'intérêt d'ici le 30 janvier, et ce, même en une seule occasion, la stratégie entière serait vouée à l'échec. Vous pourriez perdre les avantages du prêt à taux prescrit pour l'année en cause ainsi que pour toutes les années subséquentes. Les règles d'attribution s'appliqueraient alors et le revenu gagné par la fiducie serait imposé entre les mains du prêteur. Si vous ne respectiez pas cette date de paiement du 30 janvier, discutez-en avec votre professionnel fiscal.)

2

Établir une stratégie pour les règles d'attribution :

Vous pouvez éviter les règles d'attribution en prêtant des fonds à une fiducie structurée adéquatement au taux prescrit par l'ARC. Si un revenu de placement était payé ou était payable à un bénéficiaire résident canadien avant la fin de l'année civile, celui-ci pourrait être déclaré sur sa déclaration de revenus et assujéti

à son taux d'imposition marginal. Par ailleurs, le prêteur déclarerait l'intérêt reçu à titre de revenu sur sa déclaration de revenus, et aucune attribution ne s'appliquerait pour le revenu ou le gain en capital distribué par la fiducie aux bénéficiaires.

3

Déterminer si la fiducie a réalisé des gains en capital durant l'année :

Les particuliers, incluant les enfants mineurs, sans autre revenu imposable, peuvent toucher environ 22 000 \$ de gains en capital exonérés d'impôt chaque année (le montant varie selon la province) étant donné leur exemption personnelle de base. Si vous aviez une fiducie adéquatement structurée qui réalisait des gains en capital durant l'année, vous pourriez possiblement attribuer ces gains à des particuliers bénéficiaires, afin qu'ils soient imposés entre leurs mains. Le résultat en serait qu'aucun impôt ou qu'un impôt minime tout au plus serait exigible. La fiducie devant procéder à cette attribution avant la fin de l'année, discutez-en avec le conseiller fiscal de la fiducie et planifiez suffisamment à l'avance afin de tirer profit de toute opportunité potentielle.

4

Maintenir vos dossiers à jour :

Pour ceux et celles qui agissent comme fiduciaire, il existe plusieurs obligations annuelles en matière de tenue de dossiers. Ces responsabilités peuvent demander beaucoup de temps et parfois entraîner des frais professionnels additionnels, mais il est important d'observer ces règles afin de s'assurer que la fiducie est bien administrée et réalise ses objectifs de minimisation

Stratégies pour aider à s'assurer que les objectifs de la fiducie sont réalisés.

de l'impôt et de fractionnement de revenu. Ces responsabilités annuelles pourraient comprendre les suivantes :

- conserver une copie de l'acte signé constitutif de fiducie et des biens utilisés pour constituer celle-ci (par exemple, un billet de 20 \$ souvent utilisé à cette fin);
- le ou avant le 31 décembre, les fiduciaires doivent prendre la décision irrévocable de payer aux bénéficiaires un revenu net, incluant la partie imposable des gains en capital gagnés durant l'année dans la fiducie familiale. Ils doivent documenter cette décision au moyen d'une résolution signée par tous les fiduciaires. Les fiduciaires n'ont qu'à déterminer le pourcentage de distribution aux bénéficiaires avant le 31 décembre. Ils peuvent ensuite confirmer le montant exact en mars après avoir produit la déclaration de revenus T3;
- documenter les paiements effectués durant l'année aux bénéficiaires ou à des tierces parties au profit des bénéficiaires;
- conserver des reçus pour les paiements effectués à des tierces parties ou à des parents/tuteurs à titre de remboursement de dépenses;
- maintenir des billets à ordre pour les revenus payables aux bénéficiaires;
- s'assurer que la déclaration de revenus de la fiducie a été correctement remplie et

Les particuliers, incluant les enfants mineurs, sans autre revenu imposable, peuvent toucher environ 22 000 \$ de gains en capital exonérés d'impôt chaque année.



produite en temps opportun. La déclaration de revenus d'une fiducie familiale doit être produite dans la période de 90 jours suivant la fin de l'année (le 31 mars ou le 30 mars dans une année bissextile). Les feuillets T3 doivent également être transmis aux bénéficiaires d'ici cette date;

- si la fiducie avait été constituée à l'aide d'un prêt à taux prescrit, il serait très important de documenter et de conserver les documents sources des paiements d'intérêt sur le prêt et de tout remboursement de capital.

N. B. : Il serait important de consulter vos conseillers fiscaux et juridiques qualifiés, si vous aviez des responsabilités de tenue de dossiers associées à une fiducie familiale ou convention de prêt pouvant impliquer un prêt à taux prescrit.

5 Déterminer si la fiducie doit verser des acomptes provisionnels : Si la fiducie devait verser un impôt net pour l'année de plus de 3 000 \$ (1 800 \$ pour les fiducies résidentes du Québec) et excédait ce seuil dans une des deux années fiscales précédentes, la fiducie serait tenue de verser des acomptes provisionnels. L'ARC vous

transmettrait alors des rappels pour ces acomptes, si la fiducie devait payer de l'impôt par acomptes provisionnels.

6

Se rappeler de la règle

des 21 ans : La plupart des fiducies doivent déclarer leurs gains non réalisés sur

leurs actifs lors du 21^e anniversaire de leur date de constitution, et toutes les 21 années subséquentes, afin d'éviter qu'elles reportent leurs gains en capital indéfiniment. À ces dates, la fiducie devra déclarer tous les gains accumulés sur sa déclaration de revenus, comme si elle avait véritablement vendu ses actifs à cette date à leur juste valeur marchande. Si la fiducie détenait des biens immobiliers ou commerciaux, des évaluateurs pourraient devoir être impliqués pour établir une évaluation juste et équitable. Cela ne signifie pas pour autant que la fiducie devra être dissoute. En effet, une fois l'impôt exigible payé, celle-ci pourra continuer à opérer comme auparavant.

Si la fiducie réalisait des gains en capital suite à cette cession présumée, la fiducie paierait un impôt au taux d'imposition marginal le plus élevé dans sa province de résidence. La fiducie ne pourrait éviter ce passif fiscal en attribuant

les gains à un bénéficiaire pour qu'il soit imposé entre ses mains. Toutefois, avec une planification appropriée, la fiducie pourrait être en mesure de reporter cet impôt exigible lors de la cession présumée. Si vous étiez impliqué dans l'administration d'une fiducie dont la date du 21^e anniversaire approchait, vous pourriez peut-être prendre des mesures appropriées pour minimiser l'impact de cet événement imposable.

Alors que la fin d'année se profile à l'horizon, s'assurer que vous assumez toutes vos responsabilités en matière de production de déclaration de revenus, de paiement d'intérêt et de conservation de dossiers en relation avec toute fiducie avec laquelle vous seriez impliqués devrait être une partie essentielle de votre planification globale. Dans certaines situations, une planification à l'avance pourrait s'avérer avantageuse ou pourrait être requise pour minimiser l'impact fiscal de certains événements sur la fiducie. Vos conseillers professionnels pourront travailler avec vous afin de développer des solutions appropriées à vos circonstances et aux objectifs poursuivis en conséquence de la constitution de la fiducie.

Couscous à déjeuner des tropiques

Surprenez votre famille avec une nouvelle céréale chaude. Le couscous est rapide à préparer, et avec sa saveur tropicale et sa garniture au yogourt, il ensoleillera votre matinée!



Ingrédients

1/4 tasse (50 ml) de mangue séchée hachée
2 c. à table (30 ml) de noix de coco non sucrée (facultatif)
2 tasses (500 ml) de lait
1 tasse (250 ml) de couscous de blé entier

1 tasse (250 ml) de yogourt nature
1 c. à table (15 ml) de cassonade tassée ou de miel liquide
1/2 c. à thé (2 ml) d'extrait de vanille
2 bananes tranchées

Préparation

1. Dans une casserole, mélanger la mangue avec la noix de coco (facultatif) et le lait; amener presque au point d'ébullition, à feu moyen, en remuant souvent. Incorporer le couscous; retirer du feu, couvrir et laisser reposer 5 minutes.
2. Entre-temps, dans un bol, fouetter le yogourt avec la cassonade et la vanille.
3. À l'aide d'une fourchette, incorporer délicatement les bananes au couscous, en remuant. Déposer dans des bols et garnir de la préparation au yogourt.

Conseils : Vous pouvez substituer d'autres fruits séchés à la mangue. Essayez de l'ananas, des cerises, des canneberges, des bleuets, des pommes ou des abricots séchés, ou encore une combinaison de ces fruits.

Si vous ne planifiez pas manger tout le couscous en un seul repas, n'ajoutez la banane que dans la portion que vous mangez immédiatement. Remisez jusqu'à 2 jours le reste de couscous et de yogourt séparément dans des récipients hermétiques dans le réfrigérateur. Réchauffez le couscous dans le micro-ondes ou servez froid, en ajoutant un peu de lait, au besoin, pour humecter puis rajoutez le reste de banane.

Information nutritionnelle : Par portion

Calories : 359
Protéines : 14 g
Glucides : 67 g
Matières grasses : 5 g
Fibres : 6,3 g
Sodium : 104 mg

Le top 5 des nutriments fournis par portion de cette recette —

Nutriments et % VQ*
Calcium : 26 % / 286 mg
Vitamine B12 : 46 %

Vitamine D : 30 %
Phosphore : 28 %
Riboflavine : 28 %

*N. B. : La valeur quotidienne (VQ) est établie par Santé Canada et correspond à la quantité quotidienne recommandée pour chaque nutriment. Le pourcentage de valeur quotidienne (% VQ) indique la proportion du nutriment fournie par une portion de la recette, comparativement à la quantité recommandée.

Les recettes et images sont reproduites avec la permission des Producteurs laitiers du Canada, <https://www.producteurslaitiers.ca>. Des recettes additionnelles peuvent être trouvées à <https://www.plaisirlaitiers.ca>.





La **FORCE** des petites entreprises

Bien que modestes par leur dimension, les petites entreprises ont un impact important au Canada

- Les petites entreprises représentent 1,14 million du total de 1,17 million d'établissements employeurs en décembre 2015, une proportion impressionnante de 97,9 pour cent!¹
- 73,5 pour cent d'entre elles emploient moins de 10 personnes.²
- Les petites entreprises fournissent un emploi à 8,2 millions de Canadiens et Canadiennes dans le secteur privé, soit 70,5 pour cent de l'emploi dans ce secteur.³



De récentes études ont conclu que les femmes entrepreneurs gagnent du terrain, un tiers des petites entreprises étant maintenant dirigées par une femme.

Au cours des dernières décennies, des périodes et des économies changeantes, les avancées technologiques et les transitions dans la composition démographique de la population ont créé de vastes changements dans de très nombreuses entreprises. Dans les industries des produits et services, ces changements incluent la façon dont les entreprises exploitent leurs activités, les canaux empruntés pour exercer celles-ci et les types d'entreprises existantes. Mais parmi tous ces changements, il est un aspect qui demeure constant : les petites entreprises sont omniprésentes partout au pays.

Les petites entreprises sont l'un des piliers fondateurs au Canada, représentant 1,14 million du total de 1,17 million d'établissements employeurs en décembre 2015. Si l'on catégorisait les trois principaux types d'entreprises quant à leur dimension, les petites entreprises compteraient pour une proportion impressionnante de 97,9 pour cent d'entre elles, alors que les moyennes entreprises représentent 1,8 pour cent du total et les grandes entreprises que 0,3 pour cent du total.¹ Pour être désignée de

petite entreprise, une entreprise devra employer d'une à 99 personnes, mais une statistique remarquable associée aux petites entreprises est à l'effet que 73,5 pour cent d'entre elles emploient moins de 10 personnes.² Aussi, bien que ces entreprises soient bien représentées dans de nombreux secteurs, les trois premières industries où elles sont présentes sont le commerce de détail, la construction et les services professionnels, scientifiques et techniques.³ De plus, de récentes études ont conclu que les femmes entrepreneurs gagnent du terrain, un tiers des petites entreprises étant maintenant dirigées par une femme.⁴

Du point de vue de sa valeur et de son impact, la petite entreprise doit être reconnue pour ses contributions à notre société et notre économie, et ce, tant aux niveaux local, provincial que national. Après tout, ces entreprises fournissent un emploi à 8,2 millions de Canadiens et Canadiennes dans le secteur privé, soit 70,5 pour cent de l'emploi dans ce secteur.⁵ En termes de production, elles contribuent collectivement à plus de 30 pour cent du produit national brut (PNB) du Canada et elles ont constamment

Reconnaitre l'importance des entrepreneurs canadiens grâce à 5 considérations fiscales de fin d'année pour les propriétaires d'entreprise.

contribué plus du quart du PNB du pays grâce à leurs activités au cours des 10 dernières années.⁶ La célébration annuelle de la Semaine de la PME en octobre (cette année, celle-ci ayant lieu du 16 au 22 octobre) met en vedette les petites entreprises comme pilier de l'économie canadienne. Cette année marque le 37^e anniversaire de la Semaine de la PME et rassemblera plus de 10 000 propriétaires d'entreprise autour de 300 événements partout au pays.⁷ Au-delà de la sensibilisation et de l'appréciation grâce à des initiatives comme celles-ci, une autre finalité importante consiste à s'assurer que les propriétaires d'entreprise ont accès à des renseignements et des éléments de planification appropriés leur permettant de croître et de poursuivre sur leur lancée.

5 considérations clés en planification fiscale pour les propriétaires

Pour les propriétaires d'entreprise, la fin d'année marque un moment important au plan fiscal. Ceux et celles qui sont propriétaires de leur entreprise pourraient vouloir considérer les stratégies suivantes.

1. Considérer un régime de retraite individuel : En tant qu'actionnaire et employé de votre société, vous avez le loisir de considérer un régime de retraite individuel (RRI) comme moyen d'épargne-retraite. Un RRI est un régime de retraite à prestations déterminées que votre société pourra établir pour votre bénéficiaire ou celui d'employés clés. Les RRI n'ont généralement qu'un seul participant, sauf que certains membres de la famille pourraient aussi y participer à la condition d'être employés de la société. Un RRI conviendra tout particulièrement aux personnes âgées de plus de 40 ans dont les revenus d'emploi (« revenus T4 ») sont d'au moins 125 000 \$ par année.

Dans certaines situations, un RRI pourrait vous procurer des droits de cotisation plus élevés que ceux à un REER. De plus, les cotisations à un RRI sont déductibles des revenus de

votre société. Par conséquent, si vous recherchez aussi bien des déductions de l'impôt des sociétés en fin d'année et un régime d'épargne-retraite structuré pour vous-même et/ou des membres de votre famille, envisagez d'établir un RRI.

2. Payer des salaires et dividendes avant la fin de l'année : Si vous et des membres de votre famille étiez employés de votre entreprise, considérez vous payer un salaire ainsi qu'à ceux-ci avant la fin de l'année. Ce paiement de fin d'année permettra aux membres de votre famille de gagner un revenu et de cotiser à leur REER l'année suivante. Le paiement se traduira aussi par une déduction fiscale pour l'année en cours. Le salaire payé doit être raisonnable en fonction des services réalisés par le membre de votre famille. En règle générale, il est recommandé de payer le membre de votre famille ce que vous auriez payé à quelqu'un qui ne vous est pas apparenté.

Si votre entreprise constituée en société comptait parmi ses actionnaires des membres de votre famille dans une tranche d'imposition peu élevée, envisagez de leur payer un dividende à des fins de fractionnement de revenu. Selon leur province ou territoire de résidence, des enfants adultes ou conjoints sans autre revenu pourraient recevoir en franchise d'impôt un montant pouvant varier entre 8 400 \$ et 32 900 \$ en dividendes non déterminés ou de 18 700 \$ à 51 500 \$ en dividendes déterminés.

3. Déclarer une prime de rendement avant la fin de l'année : Si vous étiez propriétaire d'entreprise et aviez besoin de revenus, déclarez-vous une prime de rendement d'ici la fin de l'exercice financier de votre société et payez la prime dans les 180 jours suivant la fin de l'exercice financier. En présumant que l'exercice financier de votre société prend fin le 31 décembre, si celle-ci déclarait une prime le 31 décembre 2016, elle obtiendrait une déduction fiscale pour 2016 et l'impôt que vous auriez à payer sur celle-ci serait différé si vous ne la touchiez qu'au début de 2017.

Pour de l'information et des ressources en planification de relève d'entreprise au Canada, veuillez contacter votre conseiller RBC ou visiter <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/find-a-wealth-advisor/get-matched-with-an-advisor/> pour en trouver un. De plus, apprenez-en davantage sur l'approche primée de RBC Gestion de patrimoine en matière de planification d'entreprise en écoutant un des témoignages de nos clients trouvés ici : <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/en/about-us/our-approach/video>.

4. Rembourser les prêts

d'actionnaires : Si votre entreprise vous consentait un prêt, assurez-vous de rembourser le prêt dans l'année suivant la fin de son exercice financier, car autrement, il vous faudrait inclure en tant que revenu le montant du prêt reçu de votre société sur votre déclaration de revenus personnelle. Le prêt ne pourra pas consister en une série de prêts et de remboursements. Si tel était le cas, le prêt devra être ajouté de nouveau à vos revenus sur votre déclaration de revenus.

5. Acheter des actifs pour votre

entreprise : S'il était de votre intention d'acheter des actifs pour votre entreprise — comme des ordinateurs, des meubles ou de l'équipement — songez à le faire avant la fin de l'année. Si cet actif était disponible à des fins d'exploitation, cet achat de fin d'année permettrait à votre entreprise de prendre une dépréciation sur l'actif à des fins fiscales, désignée de « déduction pour amortissement » (DPA). Toutefois, en règle générale, la moitié seulement de la DPA pourra être demandée à des fins fiscales dans la première année de l'achat de l'actif.



Références

1. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/o61.nsf/fra/o3021.html>
2. *Ibid.*
3. *Ibid.*
4. <https://www.salesforce.com/ca/blog/2014/12/canadian-small-business.html>
5. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/o61.nsf/fra/o3022.html>
6. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/o61.nsf/fra/o3027.html>; <https://www.salesforce.com/ca/blog/2014/12/canadian-small-business.html>
7. <https://www.bdc.ca/fr/semaine-de-la-pme/pages/accueil.html>
8. <http://www.canadianbusiness.com/lists-and-rankings/richest-people/2015-family-business-ranking/>
9. <http://www.abbynews.com/business/191089831.html>; http://c.vmcnd.com/sites/www.ffi.org/resource/resmgr/docs/goodman_study.pdf
10. <http://www.canadianbusiness.com/insights/family-succession/>

Conjuguer entreprise et famille au même temps

Le Canada est fortement représenté par des entreprises familiales, environ 80 pour cent de tous les établissements employeurs étant des entreprises familiales (depuis de petites entreprises jusqu'à de grandes entreprises comme Bombardier inc. et Saputo inc.).⁸ Cependant, plusieurs de ces entreprises connaissent malheureusement des difficultés au moment de leur transfert générationnel. En fait, il est estimé que 70 pour cent des entreprises familiales connaîtront des difficultés dès la deuxième génération et, plus surprenant encore, que 90 pour cent d'entre elles cesseront d'exister à la troisième génération.⁹ Quelle en est la raison ? La majorité de ces échecs sont attribuables à un manque de planification de relève d'entreprise. Bien que les statistiques indiquent qu'environ 50 pour cent des entreprises ont un genre de plan officieux ou des idées en tête, seulement 17 pour cent d'entre elles ont officialisé leurs plans de relève.¹⁰

Pour ceux et celles qui sont propriétaires ou qui sont impliqués dans une entreprise familiale, la communication à propos des valeurs familiales et des intentions est un élément crucial dans une relève d'entreprise efficace. Définir les principes fondateurs de la famille en rapport avec l'entreprise et s'assurer ensuite d'un dialogue continu parmi toutes les personnes impliquées aidera à préparer le terrain pour mettre en place des plans solides. À partir de là, rechercher de l'aide auprès de conseillers professionnels qualifiés d'une firme offrant des services complets pourrait s'avérer avantageux pour jumeler les objectifs de l'entreprise aux bonnes approches de planification, tout en assurant le maintien des valeurs familiales et des priorités individuelles.



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

Services RBC Gestion de patrimoine

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



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

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



Gestion de patrimoine

Un guide de référence rapide sur les nouvelles règles de l'industrie de l'investissement

Faits et détails sur ce que la mise en œuvre de ces règles signifiera pour vous.

De nouvelles règles, connues sous la désignation de Modèle de relation client-conseiller, Phase 2 (MRCC2), sont en voie d'être introduites et mises en place dans l'industrie canadienne de l'investissement. Dans le cadre de ce processus, nous sommes résolus à nous assurer que les investisseurs seront informés du contenu de ces règles et de leurs répercussions sur les personnes de même que sur l'ensemble de l'industrie.

Qu'est-ce que le MRCC2 ?

Le MRCC2 est un recueil de nouvelles règles s'appliquant à l'ensemble de l'industrie et développées par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM).

Le principal objectif de ces règles est d'améliorer la façon dont l'industrie financière rend des comptes et divulgue de l'information aux investisseurs.

Pourquoi ces règles sont-elles introduites ?

Le but premier du MRCC2 est d'améliorer la transparence dans l'industrie de l'investissement, et ce, tant au plan des coûts que du rendement des comptes. Ces règles font partie d'une tendance mondiale visant à aider les investisseurs à être mieux informés à propos de leurs comptes et à améliorer leur capacité à évaluer et exercer un suivi sur leurs progrès en fonction de leurs objectifs financiers spécifiques.

À qui s'applique le MRCC2 ?

Le MRCC2 s'applique à tous les courtiers et conseillers au pays, incluant ceux qui sont régis par l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM), l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACCFM) et les commissions provinciales de valeurs mobilières au Canada.

Comment le MRCC2 vous affectera-t-il ?

D'abord et avant tout, il importe de comprendre que l'introduction de ces nouvelles règles n'aura pas d'incidence sur les frais que vous payez à titre d'investisseur. Leur principal impact consiste en l'information additionnelle que les investisseurs recevront sur leurs comptes grâce à deux canaux de communication : des conversations avec leurs conseillers et deux nouveaux rapports annuels sur leurs comptes de placements.

Nouveaux rapports

1. Un rapport annuel sur les frais et les autres formes de rémunération : ce rapport présente une liste détaillée des frais en lien avec le compte.

2. Un rapport sur le rendement des placements : ce rapport donne des renseignements spécifiques sur le rendement du compte, en utilisant un taux de rendement pondéré selon la valeur monétaire.

Il est important de mentionner, concernant ces rapports, que les autorités réglementaires ont exigé que les investisseurs reçoivent des documents distincts pour chaque compte détenu. Ce faisant, les gens doivent s'attendre à recevoir plusieurs rapports.

À quel moment ces changements entreront-ils en vigueur ?

Les règles associées avec les nouveaux rapports sont entrées en vigueur en juillet de cette année et sont mises en place progressivement. Leur mise en œuvre intégrale se fera d'ici le début de 2017.

D'autres questions ?

Comme partie intégrante de notre soutien continu quant à la mise en œuvre du MRCC2, nous sommes résolus à aider les investisseurs à comprendre ces nouveaux changements. Veuillez contacter votre conseiller professionnel afin de vous enquerir à propos de nos fiches d'information supplémentaire qui traitent des principales questions que se posent plusieurs investisseurs concernant les règles et des aspects spécifiques des rapports.

Prioriser la
condition physique
de façon agréable
et durable.



Le choix de demeurer actif et en santé

Intégrer la condition physique à toutes les étapes de vie



Les résolutions du Nouvel An sont une tradition familière à une majorité d'individus. En effet, plusieurs personnes considèrent le Nouvel An comme une opportunité de renouveau— de prendre note de lacunes potentielles dans l'année qui vient de s'écouler et de s'engager à faire mieux dans l'année à venir. On prend souvent des engagements ou des objectifs ambitieux afin de s'améliorer dans un domaine précis; la santé physique représente à cet égard un engagement courant. En fait, selon un sondage d'Ipsos Reid administré en 2015, un Canadien sur trois qui prend des résolutions lors du Nouvel An opte pour une amélioration de sa santé et de sa condition physique.¹ Et bien qu'il n'y ait rien de mal à opter pour ce type de résolution, la réalité est que parmi ceux et celles qui s'engagent en ce sens, 73 pour cent d'entre eux y renoncent éventuellement.²

Mais l'argument le plus déterminant cependant n'a rien à voir avec la valeur des résolutions du Nouvel An. Il s'agit plutôt de reconnaître que lorsque l'activité physique est considérée sous cet angle, que celle-ci s'accompagne souvent d'une mentalité axée sur le tout ou rien, alors que l'emphase devrait plutôt être placée sur l'intégration de l'activité physique dans un mode de vie personnel et familial. Afin de façonner des comportements positifs à long terme, on doit respecter et comprendre que la santé est un processus continu, les besoins et facteurs physiologiques changeant avec chaque étape de vie.

Principaux changements physiologiques

L'organisme humain est un spécimen incroyable : le cœur bat 100 000 fois par jour, pompant le sang au travers de l'équivalent de 160 000 kilomètres de vaisseaux sanguins. Le simple fait de marcher utilise jusqu'à 200 des quelque 650 muscles squelettiques de l'organisme; once pour once, les os sont plus forts que l'acier.³ Bien que ces types de réalités physiologiques n'agissent vraisemblablement pas comme des facteurs de motivation au quotidien pour s'adonner à un entraînement physique, ils soulignent la structure complexe et les fonctions impressionnantes de l'organisme humain.

De l'avis de ceux et celles qui œuvrent dans le secteur de la santé et du mieux-être physique, l'éducation des clients et patients met souvent l'emphase sur l'importance de considérer des facteurs liés à l'âge. « Dès la trentaine, nos muscles commencent à se transformer, entre autres par une augmentation de leur fatigabilité et de leur faiblesse, une baisse de leur capacité d'endurance et une perte de la masse musculaire. Ces changements dans les fonctions musculaires progressent rapidement alors que les individus traversent la cinquantaine, » d'indiquer Jon Howard, BKin, MSc, chef de la direction d'Apex Occupational Health and Wellness. D'un point de vue cardiovasculaire, les changements qui surviennent suite au vieillissement incluent une fonction de pompage



moins efficace par le cœur, un durcissement des parois des artères, une baisse du rythme cardiaque maximal et un épaississement des parois du cœur. Un constat important mis en évidence par Jon Howard est à l'effet que « plusieurs de ces

changements qui surviennent dans le système cardiovasculaire sont modifiables; en d'autres mots, ils sont largement évitables par des exercices réguliers, un régime alimentaire adéquat, un sommeil approprié, une bonne gestion du stress et l'évitement du tabagisme. »

Au fur et à mesure qu'on avance en âge, il devient plus important de s'adonner à diverses formes d'activités afin de maximiser leurs avantages au plan de la santé de ses os et de sa santé en général.

Conseils rapides pour s'y mettre

- Plutôt que de vous asseoir pour regarder la télévision, marchez sur place ou faites des exercices à l'aide de poids.
- Considérez la technologie prêt-à-porter pour vous motiver et exercer un suivi sur vos progrès.
- Faites équipe avec un ami ou fixez-vous un objectif familial de faire quelque chose d'actif chaque jour.
- Recherchez des ressources et des programmes axés sur la santé et l'entraînement physique dans votre communauté.
- Essayez le tai chi, le yoga ou une autre activité qui est bénéfique pour la santé physique et mentale.
- Trouvez des façons d'incorporer le « transport actif » dans votre secteur.

La santé des os

La force et la santé des os d'un individu sont une autre considération liée à l'âge et associée de près à l'activité physique. L'ostéoporose, une condition qui fait en sorte que les os s'amincissent, deviennent plus poreux et se fragilisent, affectent approximativement 1,4 million de Canadiens et Canadiennes, au moins une femme sur trois et un homme sur cinq subissant une fracture ostéoporotique de son vivant.⁴ « La réalité est que les hommes et les femmes commencent à perdre de leur densité osseuse à partir de la mi-trentaine, ce qui fait qu'il n'est jamais trop tôt pour prioriser sa santé osseuse, » d'observer Megan Helgason, physiothérapeute de l'équipe de Geriatric Consult Action de la Interior Health Authority. « Au fur et à mesure qu'on avance en âge, il devient plus important de s'adonner à diverses formes d'activités afin de maximiser leurs avantages au plan de la santé de

Comme partie intégrante d'un mode de vie santé, l'activité physique peut signifier à peu près n'importe quoi, depuis promener son chien et râteler les feuilles ou faire de la bicyclette ou du toboggan en famille jusqu'à s'adonner sérieusement au jogging ou à un programme de circuit d'entraînement.



ses os et de sa santé en général. Les programmes d'entraînement physique devraient inclure une combinaison d'exercices aérobiques avec mise en charge, de musculature, de posture et d'équilibre, chacun de ceux-ci offrant un cumul d'avantages, » de préciser Megan Helgason. Les exercices aérobiques avec mise en charge sont particulièrement cruciaux, en ce qu'ils stimulent directement le remodelage osseux et ont ainsi un impact positif direct sur le maintien de la masse et de la densité osseuse. « Une activité est considérée comme comportant une mise en charge lorsque les os et les articulations supportent un poids contre la gravité; ces activités incluent donc la marche, le jogging, le ski, la danse, monter un escalier et le yoga, » souligne Jon Howard.

Adopter un mode de vie actif

Par rapport aux changements physiologiques, l'essentiel est donc de trouver les meilleures façons de les contrer efficacement selon ses besoins individuels. Toutes les études associent les bienfaits de l'activité physique à une réduction du risque de souffrir de plus de 25 conditions chroniques comme la maladie coronarienne, un accident cardiovasculaire, l'hypertension, certains cancers et le diabète de type 2. Être actif offre aussi l'avantage additionnel de diminuer ses niveaux de stress et la probabilité d'être atteint de démence, tout en prolongeant son autonomie en vieillissant. Mais malgré la multitude de renseignements qui abondent en ce sens, il n'en demeure pas moins que 60 pour cent des adultes canadiens souffrent d'un surpoids ou sont obèses et que 50 pour cent d'entre eux ne respectent pas les niveaux recommandés d'activité physique.⁵

Pour plusieurs, la question à régler est de tenter de combler le vide conceptuel entre savoir que l'activité physique est bonne pour soi et prendre le temps d'adopter un mode de vie davantage axé sur l'entraînement physique. Il s'agit là d'une question qui est souvent abordée par Jon Howard avec ses clients. « La vie est contraignante, on ne peut prétendre le contraire. Une

des premières choses que je fais avec mes clients est de les questionner sur le "pourquoi". Pourquoi tentent-ils de devenir plus actifs et quelles sont leurs sources de motivation ? Ce faisant, ils déterminent les raisons personnelles qui les motivent; il s'agit ensuite de discuter avec eux de la façon dont ils pourront intégrer leurs résolutions dans leur mode de vie, » précise-t-il.

La Société canadienne de physiologie de l'exercice (SCPE) recommande généralement 150 minutes d'activité physique aérobique de modérée à vigoureuse, plus deux activités visant à renforcer son ossature et sa musculature, par semaine.⁶ Bien que le total puisse sembler considérable pour bien des gens, la tâche devient bien plus simple et gérable lorsque subdivisée en séances distinctes et appliquée à des activités qui plaisent aux individus. Comme le mentionne Jon Howard, «

Une association des plus étroites : l'activité physique et la nutrition

De l'enfance au troisième âge, une saine nutrition est indispensable afin de s'assurer que l'organisme humain est en mesure de se développer et de fonctionner correctement. Adopter un mode de vie plus actif est une étape très positive qui doit s'accompagner d'une volonté d'alimenter l'organisme au moyen d'aliments entiers nutritifs. En ce qui concerne plus spécifiquement la santé osseuse, l'apport de calcium et de la vitamine D est critique. Les personnes âgées de 19 à 50 ans ont besoin de 1 000 milligrammes de calcium quotidiennement, alors que celles âgées de plus de 50 ans ont besoin de 1 200 milligrammes.⁷ La vitamine D accroît l'absorption de calcium et la recommandation varie de 400 à 1 000 UI selon l'âge.⁸ Les recettes proposées, fournies par les Producteurs laitiers du Canada, misent toutes sur un apport élevé en calcium et vitamine D.



Des recettes pour vous réchauffer cet hiver :

Saumon avec pilaf d'avoine écossaise au poireau, page 61

Couscous à déjeuner des tropiques, page 47

Cela ne signifie pas obligatoirement se rendre au gymnase à 5 heures le matin à raison de cinq jours par semaine; en effet, les bénéfices au plan de la santé sont fonction du mouvement et non du temps passé dans un gymnase. » En tant que partie intégrante d'un mode de vie santé, l'activité physique peut signifier à peu près n'importe quoi, comme promener son chien et râteler les feuilles, faire de la bicyclette, du toboggan en famille ou s'adonner sérieusement au jogging ou à un programme de circuit d'entraînement. Pour aider les Canadiens et Canadiennes dans leur processus d'adapter leurs activités à un choix de mode de vie, l'Agence de la santé publique du Canada a progressé depuis sa production de ses Guides d'activité physique précédents pour développer des conseils spécifiques selon l'âge pour les enfants, les jeunes, les adultes et les aînés, lesquels sont disponibles à <http://www.phac-aspc.gc.ca/hp-ps/hl-mvs/pa-ap/04paap-fra.php>.

Une approche souvent préconisée par Megan Helgason est de participer à des activités d'entraînement physique de groupe. « Joindre un groupe est avantageux à deux points de vue : pour des gains globaux au niveau de la santé et une socialisation améliorée grâce à de multiples interactions. Lorsqu'un individu a de la difficulté à s'automotiver, il est alors important de faire appel à des sources de motivation externes. » Selon les circonstances, cette approche pourrait devenir encore plus précieuse pour les adultes plus âgés qui

doivent davantage composer avec la solitude et à l'absence des interactions quotidiennes auxquelles ils étaient peut-être habitués dans le passé.

Bien que la plupart des personnes ont une connaissance générale de l'anatomie et des bases de l'organisme humain, développer une meilleure compréhension de la relation existant entre l'activité et les facteurs imputables à l'âge peut être une source de motivation très forte pour prioriser la santé physique. Pour plusieurs, tout est question de changement de mentalité— soit de se concentrer sur le bien-être physique, non pas parce qu'on doit le faire mais plutôt parce qu'on veut mener une vie agréable et active à tout âge.

Références

1. <http://www.ipsos-na.com/news-polls/pressrelease.aspx?id=6725> (en anglais seulement)
2. <http://www.ipsos-na.com/news-polls/pressrelease.aspx?id=7096> (en anglais seulement)
3. <https://www.fi.edu/heart/blood-vessels:http://www.livescience.com/6040-brute-force-humans-punch.html> (en anglais seulement)
4. <http://www.osteoporosis.ca/osteoporosis-and-you/osteoporosis-facts-and-statistics/> (en anglais seulement); <https://www.iofbonehealth.org/facts-statistics>
5. <http://canadawalks.ca/about/benefits/> (en anglais seulement)
6. http://www.csep.ca/CMFiles/Guidelines/CSEP-PAGuidelines_adults_fr.pdf
7. <http://www.osteoporosis.ca/osteoporosis-and-you/nutrition/calcium-requirements/> (en anglais seulement)
8. <http://www.osteoporosis.ca/osteoporosis-and-you/nutrition/vitamin-d/> (en anglais seulement)

Saumon avec pilaf d'avoine écossaise au poireau

L'avoine est à l'honneur dans ce plat qui comprend les quatre groupes alimentaires et qui se cuisine dans un seul poêlon. Cuire de l'avoine dans du lait la rend tendre et crémeuse, tout en rehaussant sa valeur nutritive. Le saumon cuit à la vapeur sur l'avoine alors que les asperges, l'aneth ainsi que le citron ajoutent une touche de fraîcheur.



Ingrédients

- | | |
|--|--|
| 1 c. à table (15 ml) de beurre | 1/2 citron |
| 2 poireaux hachés (les parties blanches et vert pâle seulement) | 2 tasses (500 ml) d'asperges ou d'haricots verts hachés |
| 1/2 c. à thé (2 ml) de sel | 2 c. à table (30 ml) d'aneth frais haché ou 1 c. à thé (5 ml) d'aneth séché |
| Pincée de poivre | 4 filets de saumon sans peau (chacun de 4 oz/125 g) d'une épaisseur d'environ 1/2 pouce (1 cm) |
| 1 tasse (250 ml) d'avoine épointée rincée | Aneth frais haché additionnel (facultatif) |
| 3/4 tasse (175 ml) de bouillon de légumes ou de poulet à faible teneur en sodium | |
| 2 tasses (500 ml) de lait | |

Information nutritionnelle :

Par portion

Calories : 547
Protéines : 39 g
Glucides : 41 g
Matières grasses : 25 g
Fibres : 6,5 g
Sodium : 389 mg

Le top 5 des nutriments fournis par portion de cette recette

Nutriments et % VQ*
Calcium : 21 % / 226 mg
Vitamine D : 303 %
Vitamine B12 : 237 %
Sélénium : 70 %
Phosphore : 62 %

*N. B. : La valeur quotidienne (VQ) est établie par Santé Canada et correspond à la quantité quotidienne recommandée pour chaque nutriment. Le pourcentage de valeur quotidienne (% VQ) indique la proportion du nutriment fournie par une portion de la recette, comparativement à la quantité recommandée.

Les recettes et images sont reproduites avec la permission des Producteurs laitiers du Canada, <https://www.producteurslaitiers.ca>. Des recettes additionnelles peuvent être trouvées à <https://www.plaisirlaitiers.ca>.

Préparation

1. Dans un grand poêlon profond, faire fondre le beurre à feu moyen. Faire revenir le poireau, le sel et 1/4 c. à thé (1 ml) de poivre pendant 2 minutes. Couvrir, réduire le feu à moyen-doux et laisser cuire en brassant de temps à autre pendant 8 minutes ou jusqu'à ce que le poireau soit ramolli et prenne une couleur dorée. Ajouter l'avoine en remuant.
2. Incorporer le bouillon, puis le lait et amener à ébullition à feu moyen-élevé en mélangeant occasionnellement. Couvrir et laisser mijoter à feu doux pendant 15 minutes en brassant une seule fois, jusqu'à ce que l'avoine soit légèrement tendre.
3. Pendant ce temps, râper finement du zeste de citron, puis couper le citron en 4 morceaux.
4. Ajouter le zeste de citron, les asperges et l'aneth dans la préparation d'avoine. Déposer les filets de saumon sur l'avoine en les répartissant uniformément dans le poêlon. Assaisonner de poivre. Couvrir et laisser mijoter environ 10 minutes ou jusqu'à ce que le saumon soit opaque. Retirer du feu

et laisser reposer couvert pendant 5 minutes. À l'aide d'une cuillère, verser les portions dans des assiettes et servir chaque portion avec un morceau de citron et saupoudrer d'aneth additionnel au goût.

Conseils : Cette recette donne de meilleurs résultats avec des filets de saumon d'une épaisseur de 1/2 pouce (1 cm). Si vous ne trouviez que des filets plus épais, faites-les cuire au four sur une plaque de cuisson pendant 5 minutes avant de les ajouter dans la poêle à frire sur l'avoine afin de vous assurer d'un même temps de cuisson que celui de l'avoine et des légumes.

Une faible ébullition à la surface de la préparation d'avoine est de mise pour éviter que le pilaf colle au fond du poêlon. Si votre cuisinière comporte une plaque chauffante plus petite ou « à mijoter », servez-vous-en pour cuisiner cette recette. Si la préparation d'avoine semble bouillir trop intensément, laissez le couvercle légèrement entrouvert pour ralentir la cuisson. Assurez-vous de remettre le couvercle bien en place après avoir ajouté le saumon pour que sa cuisson soit optimale.



- La belle-famille représente de nos jours une famille sur huit ayant des enfants au Canada.²

- 70 pour cent des familles connaissent un échec lorsque vient le moment de transférer avec succès des actifs d'une génération à l'autre.⁴

Réussir un transfert de patrimoine dans les familles reconstituées

Trouver le bon équilibre dans cette situation complexe de planification successorale

Famille. Voilà un terme dont la signification varie selon les personnes et qui a grandement évolué au cours des dernières décennies. Traditionnellement, le concept de famille référerait à la famille nucléaire (une cellule familiale regroupant un père, une mère et leurs enfants biologiques ou adoptifs et

au sein de laquelle les deux parents biologiques étaient présents dans une même résidence).¹ De nos jours, la notion de cellule familiale a grandement évolué en fonction des normes sociétales. Imaginez prendre un portrait de la société canadienne actuelle dans son ensemble. Il deviendrait rapidement évident que



Gestion des complexités « du tien, du mien et du nôtre »

la famille « traditionnelle », telle que nous la connaissions, est moins courante qu'auparavant— à notre époque, le qui et le quoi qui définit une famille sont bien plus diversifiés et un type de famille qui gagne en popularité est la famille reconstituée. En fait, la belle-famille représente de nos jours une famille sur huit ayant des enfants au Canada.² Qui plus est, étant donné qu'environ 75 pour cent de ceux et celles qui divorcent se remarient ou se remettent en couple,³ il est clair que les situations familiales plus complexes sont de plus en plus fréquentes.

Pour ceux et celles qui ont vécu ou qui vivent la transition à une famille reconstituée, on ne peut nier qu'il s'agit d'un processus qui peut souvent sembler turbulent et très exigeant. De plus, lorsqu'on ajoute les complexités additionnelles associées à une planification de transfert de patrimoine et une planification successorale, le processus décisionnel pourra sembler d'une complexité inouïe. Bien qu'il soit difficile de naviguer au travers des nombreux écueils potentiels, le processus pourra être mené à terme grâce à une approche misant sur la communication proactive, une compréhension des principaux facteurs en cause et le recours à des stratégies susceptibles de satisfaire tout un chacun.

Établir et maintenir un dialogue ouvert

Famille reconstituée ou non, un aspect essentiel de toute planification de transfert de patrimoine et de planification successorale réussies est la communication. Selon une étude

réalisée sur une période de 20 ans par le Williams Group, 70 pour cent des familles connaissent un échec lorsque vient le moment de transférer avec succès des actifs d'une génération à l'autre. Et la cause première de cet échec est imputable à la dynamique familiale, le manque de confiance et une piètre communication, et non les aspects juridiques et financiers complexes des successions.⁴ Aussi, et bien qu'il s'agit d'un sujet que plusieurs personnes et familles préfèrent éviter de discuter, parce que susceptible de susciter des sentiments d'inconfort ou de mener à des discussions houleuses, il est important de considérer le revers de la médaille — en effet, sans ces discussions, il n'y a aucune assurance que le patrimoine sera transféré selon les volontés de l'individu, ce qui fait que ces discussions sont destinées à créer un climat harmonieux fondé sur des objectifs familiaux convenus par les membres de la famille.

En ce qui a trait plus particulièrement aux familles reconstituées, la communication sera d'autant plus importante, étant donné les facteurs, les émotions et les relations additionnels dont on devra tenir compte. Pour créer un environnement caractérisé par un dialogue ouvert, des stratégies gagnantes pour simplifier le processus miseront sur la participation plus hâtive des enfants dans les conversations, des discussions franches pour déterminer et évaluer les attentes et les objectifs de la famille ainsi qu'une rétroaction et une communication régulières avec tous les membres de la famille concernés par ces plans.



Quant à la désignation des légataires d'actifs, une des erreurs les plus courantes est d'omettre de mettre à jour régulièrement ses désignations de bénéficiaires.

Connaître les faits pour éviter les écueils

Les individus faisant partie d'une famille reconstituée peuvent parfois sentir qu'ils sont tiraillés dans des directions différentes, alors qu'ils recherchent un certain équilibre afin de s'assurer que tous les membres de leur famille seront traités équitablement, tout en tâchant d'éviter des conflits et une crise potentielle. Les niveaux de stress peuvent aussi être plus importants, étant donné que dans certaines provinces, les conjoints survivants et les personnes à charge pourraient faire valoir leurs droits sur des biens de la succession de la personne décédée, si la planification successorale ou le testament ne pourvoyait pas adéquatement à leurs besoins. Dans une telle situation, il sera important tout d'abord de bien comprendre certaines considérations, puis d'en tenir compte dans sa prise de décision.

Directives recommandées en matière de planification

1. Revoir les bénéficiaires et les documents associés à la succession

Quant à la désignation des légataires d'actifs, une des erreurs les plus courantes est d'omettre de mettre à jour régulièrement ses désignations de bénéficiaires. Par exemple, un divorce ou la rupture d'une relation ne révoquera généralement pas une désignation de bénéficiaire dans un régime. C'est pourquoi il est essentiel de revisiter tout régime qui comporte une désignation de bénéficiaire, comme un REER, une police d'assurance ou un régime de pension de l'employeur lors de la rupture de son mariage, une nouvelle relation ou en tout temps, lorsque sa situation change. Au-delà de ces scénarios, une bonne pratique consisterait à revisiter ces régimes tous les deux ou trois ans, afin de s'assurer que ses choix reflètent toujours ses intentions.

Aussi, bien qu'un testament puisse être la dernière préoccupation d'une personne en train de se séparer, divorcer ou remarier, négliger d'en rédiger un nouveau pourrait entraîner des problèmes significatifs. Il en est

ainsi parce que le mariage annule tout testament précédent, ce qui fait que si quelqu'un se remariait et décédait sans nouveau testament, sa succession serait traitée comme s'il était décédé intestat (sans testament). Pour ceux et celles qui se sont séparés ou divorcés, mettre à jour son testament est également important, étant donné que la séparation et/ou le divorce n'annulent pas un testament existant dans plusieurs juridictions.

2. Choisir le bon exécuteur/liquidateur

Il est tout à fait compréhensible que le choix d'un exécuteur (liquidateur au Québec) sera d'autant plus difficile étant donné la dynamique des relations additionnelles au sein des familles reconstituées. Certaines personnes auront donc fort à faire pour déterminer qui de leur conjoint, un enfant d'une relation précédente, un enfant de leur relation actuelle ou une combinaison de ces personnes devrait être désigné pour agir comme exécuteur/liquidateur. Mais, ce qui importe avant tout est de choisir une (des) personne(s) qui sera (seront) apte(s) et consentante(s) à administrer la succession. Une autre alternative consisterait à désigner une tierce partie (p. ex. une société de fiducie, un avocat, un comptable), laquelle solution aurait le mérite de réduire toute charge émotive qui pourrait nuire au processus. Aussi, bien que certaines personnes puissent hésiter à ce que la succession ait à encourir des frais accrus pour une tierce partie, il serait important de comparer ces frais avec ceux qu'entraîneraient un éventuel litige.

3. Développer des stratégies personnalisées

Un des plus grands défis pour plusieurs personnes est de créer un plan qui satisfait toutes les parties et en vertu duquel les besoins du conjoint survivant sont comblés et que les enfants biologiques deviennent les bénéficiaires des actifs. Ceux et celles qui vivent dans une famille reconstituée doivent savoir qu'il existe des stratégies conçues en fonction de leur situation et qui tiennent compte des complexités de celle-ci.

La valeur d'un contrat de mariage

Malgré les présomptions stéréotypées au sujet des contrats prénuptiaux et de mariage, la réalité est qu'ils sont avantageux à plusieurs points de vue, particulièrement dans le cas d'un remariage. Par conséquent, il est important de faire fi de ces présomptions et de considérer ces contrats comme la fondation d'une planification successorale harmonieuse et réussie. Ces ententes sont des outils précieux pour s'assurer que les deux personnes dans une relation sont protégées et elles constituent une façon efficace pour les deux conjoints d'indiquer quels actifs ils ont l'intention de laisser à

leurs enfants respectifs. Aussi, bien qu'il s'agisse d'un bon départ, on doit se rappeler que ces ententes ne remplacent aucunement un plan successoral. Un autre point essentiel à valider est de s'assurer qu'il y ait une adéquation entre les intentions énoncées au contrat de mariage et les conditions du testament — sinon, cela pourrait inciter les héritiers à se livrer une bataille juridique.

Dons et fiducies

Il existe plusieurs options pour partager ses actifs, que ce soit de son vivant ou à son décès. Des dons purs et simples pourraient être l'idéal pour ces individus qui veulent être

témoins, de leur vivant, des bienfaits de leur don ou qui tiennent beaucoup à aider leurs enfants lors de moments marquants de leur vie, qu'il s'agisse de les aider avec leur projet éducatif ou de verser une mise de fonds à l'achat d'une maison. Par ailleurs, il faut être conscient du fait qu'effectuer un don signifie perdre le contrôle sur l'actif faisant l'objet du don.

Toutefois, les fiducies sont une méthode efficace pour distribuer des actifs de manière à atteindre l'objectif désiré, tout en tenant compte des préférences individuelles. Le tableau suivant décrit divers types de fiducies.

Fiducie	Détails et avantages potentiels
En faveur de soi-même	<ul style="list-style-type: none"> • Entre vifs (de son vivant) • On doit être âgé de 65 ans ou plus au moment d'établir la fiducie • Le constituant (auteur) de la fiducie a droit aux revenus et personne d'autre que le constituant pourra recevoir ou utiliser des revenus ou le capital de la fiducie de son vivant; à son décès, les actifs seront distribués selon l'acte de fiducie • Les actifs sont transférés en dehors de la succession; protège contre les contestations du testament
Mixte au profit du conjoint	<ul style="list-style-type: none"> • Entre vifs • On doit être âgé de 65 ans ou plus au moment d'établir la fiducie • Seuls le constituant de la fiducie et son époux ou conjoint de fait ont le droit de recevoir les revenus de la fiducie, et ce, jusqu'au décès du dernier des deux • Aucune autre personne que le constituant de la fiducie et son époux ou conjoint de fait pourront recevoir ou utiliser des revenus ou le capital de la fiducie de leur vivant • Une façon de s'assurer que le conjoint survivant continue de recevoir l'usufruit des actifs de son vivant • À leur décès, les actifs sont transférés aux bénéficiaires, qui pourraient être les enfants d'un mariage précédent • Les actifs seront transférés à l'extérieur de la succession
Testamentaire	<ul style="list-style-type: none"> • Entre en vigueur suite au décès; les conditions sont généralement établies dans le testament • Présente des options pour pourvoir aux besoins de tous les bénéficiaires désirés faisant partie de la famille • Peut offrir un niveau de contrôle sur le moment de la distribution des actifs aux bénéficiaires • Possibilité d'offrir plus d'une fiducie pour différents membres de la famille
Testamentaire au profit du conjoint	<ul style="list-style-type: none"> • Entre en vigueur suite au décès; les conditions sont généralement établies dans le testament • Un moyen de pourvoir aux besoins du conjoint survivant; on peut aussi stipuler que les actifs résiduels seront distribués aux enfants au décès du conjoint survivant • Report d'impôt lors du transfert des actifs à la fiducie du conjoint et la capacité à protéger les intérêts de la famille

N. B. : L'information dans ce tableau ne s'appliquera pas nécessairement à votre situation personnelle. Afin de s'assurer que votre situation aura été dûment considérée, il est important de consulter un conseiller fiscal et/ou juridique qualifié afin de déterminer les meilleures options pour vos besoins spécifiques.

Recours à l'assurance-vie

Selon la dynamique familiale, l'assurance-vie pourra s'avérer une autre option efficace. Bien que la détermination des détails de la police devrait être laissée à un professionnel de l'assurance, la stratégie générale mise sur le fait que le produit de l'assurance sera disponible au décès, d'où la création d'un héritage pour ses bénéficiaires. Une telle solution pourra ainsi résoudre le défi d'être équitable envers les enfants et le conjoint survivant — désigner vos enfants pourrait satisfaire vos obligations envers eux, libérant ainsi la succession pour le conjoint survivant.

Face aux émotions à fleur de peau et aux défis additionnels avec lesquels doit composer le processus décisionnel au sein de certaines familles reconstituées, la planification successorale peut rapidement dériver de sa trajectoire. Pour aider à faciliter le processus, il est important, d'abord, d'accepter qu'une situation de famille reconstituée puisse changer votre planification, puis de reconnaître qu'il

existe des façons efficaces de simplifier et de composer avec une telle situation. Grâce aux outils appropriés et à la bonne approche, les individus pourront évoluer au-delà « du tien, du mien et du nôtre » et concevoir des plans équitables et personnalisés qui pourront aider à gérer le changement de façon optimale.

Références

1. <http://www.merriam-webster.com/dictionary/nuclear%20family> (en anglais seulement)
<http://www.statcan.gc.ca/pub/81-004-x/def/4068746-fra.htm>
2. <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/dp-pd/hltfst/fam/Pages/highlight.cfm?TabID=1&Lang=F&Asc=1&PRCode=01&OrderBy=999&View=1&tableID=303&Couples=1&queryID=1>
<http://news.nationalpost.com/news/canada/step-families-becoming-the-new-normal-in-canada-2011-census> (en anglais seulement)
3. <http://www.stepinstitute.ca/definitions.php> (en anglais seulement)
4. <http://www.thewilliamsgroup.org/page.cfm?id=457> (en anglais seulement)

Un appui et une orientation multidimensionnels

Successions et fiducies RBC offre aux individus, familles et entreprises des services personnalisés et spécifiques de solutions successorales, fiduciaires et d'invalidité. Reconnaissant que ces aspects de la planification sont souvent complexes et émotifs, les professionnels de Successions et fiducies RBC offrent un juste équilibre d'expertise et d'empathie. Qu'ils agissent comme exécuteur/liquidateur, qu'ils prêtent assistance à certains aspects de l'administration d'une fiducie, qu'ils offrent leurs conseils pour certains aspects des procurations ou qu'ils satisfont d'autres besoins spécialisés en matière de fiducies et de successions, ils sont en mesure de concevoir des solutions judicieuses et soigneusement planifiées. Pour plus d'information, veuillez visiter <http://www.rbcgestiondepatrioine.com/successionsetfiducies/index.html>.



Successions et fiducies RBC travaille avec les clients et leurs conseillers afin d'assurer leur tranquillité d'esprit maintenant et pour le futur.

- **Solutions de fiducie**
 - Services fiduciaires
- **Solutions de succession**
 - Services d'exécuteur*
- **Solutions d'incapacité**
 - Services de procuration*
- **Services spécialisés**
 - Services de fiducie institutionnelle
 - Services fiduciaires aux Autochtones

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

Pour plus d'information ou pour discuter avec un conseiller RBC, veuillez nous appeler au 1 855 833-6511 ou visiter notre site Web à www.rbcgestiondepatrioine.com/successionsetfiducies/

*Au Québec, un exécuteur est désigné de liquidateur et une procuration de mandat en cas d'incapacité.

Successions et fiducies désigne la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Ce document a été préparé pour la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. La Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal sont des sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, une unité d'exploitation de la Banque Royale du Canada. La Société Trust Royal du Canada, la Compagnie Trust Royal et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. ©/MC Marques déposées de la Banque Royale du Canada. Utilisées sous licence. © Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal 2016. Tous droits réservés.

Vous aimerez nos gammes de fonds.

Et vous adorerez nos frais ^{encore} plus bas.

Les frais de nos gammes de fonds sont maintenant encore plus bas, et donc plus abordables. Qualité et frais modiques : de précieux avantages.

Pour en savoir plus sur les frais plus bas de nos fonds communs de placement, adressez-vous à votre conseiller ou allez à rbcgma.com/simplementlesplusbas



Gestion mondiale d'actifs

Partenaire d'expérience®

Fonds RBC | Fonds PH&N | Fonds BlueBay

Le 30 juin 2016, nous avons éliminé les séries de parts destinées à la clientèle fortunée et réduit nos frais de gestion afin que tous nos clients bénéficient des frais applicables les plus bas pour nos fonds de détail. Prix Lipper du meilleur groupe de fonds d'obligations en 2015 et du meilleur groupe de fonds en 2014 au Canada. Les prix Lipper ont été décernés en fonction du meilleur rendement corrigé du risque pour les périodes terminées respectivement les 31 juillet 2015 et 2014. Lipper Inc. est une société membre de Thomson Reuters. Les placements en fonds communs peuvent entraîner des commissions, des frais de suivi et des frais et dépenses de gestion. Veuillez lire le prospectus ou le document *Aperçu du fonds* avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leurs rendements antérieurs ne sont pas nécessairement répétés. Les fonds RBC, les fonds BlueBay et les fonds PH&N sont offerts par RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. et distribués par des courtiers autorisés.

® / ^{MC} Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada, utilisée(s) sous licence. © RBC Gestion mondiale d'actifs Inc., 2016.

Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (RBC DVM)*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc. (RBC PH&N SCP), RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA), la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leurs sociétés affiliées, RBC Placements en Direct Inc. (RBCPD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). *Membre—Fonds canadien de protection des épargnants. Chacune des sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants inscrits de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. Les stratégies, les conseils et les données techniques contenus dans cette publication sont fournis à nos clients à titre indicatif. Ils sont fondés sur des données jugées exactes et complètes, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Le présent document ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprété comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en oeuvre une stratégie. Ainsi, leur situation particulière sera prise en considération comme il se doit et les décisions prises seront fondées sur la plus récente information qui soit. Les taux d'intérêt, l'évolution du marché, le régime fiscal et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Ces renseignements ne constituent pas des conseils de placement ; ils ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec votre conseiller RBC. Les sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD, la Banque Royale du Canada, leurs sociétés affiliées et toute autre personne n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte découlant de toute utilisation de ce rapport ou des données qui y sont contenues.

® / ^{MC} Marque(s) déposée(s) de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © 2016 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés.



**Gestion
de patrimoine**

115494 (011/2016)