

PERSPECTIVES

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



Pour être confortable avec son héritage

- Alléger le fardeau financier de la génération sandwich
- L'éducation financière pour les jeunes adultes — à venir bientôt chez RBC Gestion de patrimoine
- Les avantages d'une planification philanthropique structurée pour plusieurs générations
- Aider les jeunes à demeurer en bonne santé financière
- Le don de biens personnels



Gestion
de patrimoine



Votre vaste expérience est votre plus grand legs.

Préparer la prochaine génération tient autant à la transmission de connaissances que de patrimoine. Nous sommes très honorés d'avoir été sélectionnés comme lauréat dans la catégorie « Prix d'excellence pour le Programme de formation et de développement de GR » des Global Wealth Awards 2017 décernés par Private Banker International. Ce prix reflète notre engagement à répondre aux besoins de familles multigénérationnelles alors qu'elles entreprennent leur parcours en transfert de patrimoine.

Pour en apprendre davantage, veuillez visiter rbcwealthmanagement.com/ca/fr



Prix d'excellence pour le Programme de formation et de développement de GR

Prix d'excellence, Gestion privée à l'échelle mondiale - Amérique du Nord



**Gestion
de patrimoine**

Du bureau de David Agnew

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 souvent un moment pour songer à ce que nous avons accompli au cours de l'année. Il s'agit aussi d'un moment opportun pour réfléchir à la planification de son avenir financier, pour prendre soin de sa famille et pour redonner à notre collectivité.

Dans ce numéro de *Perspectives*, nous explorerons différents défis en gestion de patrimoine auxquels font face les baby-boomers et comment certains outils financiers, comme par exemple la planification successorale et patrimoniale ainsi que la planification de relève d'entreprise, peuvent alléger la pression sur certaines familles. De plus, nous discuterons de divers facteurs à considérer quant au choix du bon exécuteur ou liquidateur de sa succession et de l'importance d'avoir un testament. Bien qu'il puisse s'agir d'un sujet émotif pour plusieurs, il s'agit d'une mesure cruciale pour se protéger ainsi que ses êtres chers.

Nous vous présenterons aussi des articles mettant en valeur l'importance de donner par le biais de legs. Dans « Redéfinir la notion de donner », nous nous penchons sur la manière dont l'adoption d'une approche de planification plus structurée pour les dons peut aider les personnes à atteindre leurs objectifs tout en exprimant leurs valeurs. Nous discuterons également des avantages de miser sur un plan établi pour léguer ses biens de valeurs, collections et biens personnels.

S'assurer que les jeunes générations acquièrent de solides connaissances financières est également essentiel à la protection de votre patrimoine personnel de même qu'à la prospérité future du Canada. Dans « Les clés de la réussite », nous discutons de l'importance de la nutrition dans le développement d'un cerveau en santé et des bienfaits d'être physiquement actif pour favoriser un bon apprentissage. Enfin, ce numéro offre de l'information sur le nouveau Programme des connaissances financières de RBC Gestion de patrimoine qui sera lancé en 2018 et qui proposera aux jeunes une approche exhaustive et structurée pour se doter de solides compétences en gestion financière.

Je vous encourage donc à discuter avec votre conseiller de RBC Gestion de patrimoine de tout sujet abordé dans ces articles et de vous renseigner davantage sur nos stratégies de gestion de patrimoine et comment celles-ci pourront vous servir au mieux, vous et votre famille.

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

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

Croissance étonnante au Canada : un risque ou une occasion ?

Nos prévisions trimestrielles sur les placements vous aident à décoder l'actualité macroéconomique et ses conséquences pour vos placements. Publiée par le Comité des stratégies de placement RBC Gestion mondiale d'actifs, la publication *Regard sur les placements mondiaux* livre une analyse approfondie de l'économie et des marchés des capitaux, des changes, des actions et des titres à revenu fixe.

DÉCOUVREZ-LA! ▶▶▶▶▶



Lire, regarder et partager à rbcgma.com/rpm



Gestion
mondiale d'actifs

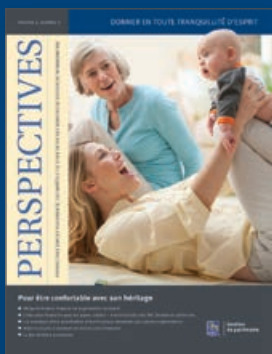
Partenaire d'expérience®

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

Veuillez consulter votre conseiller et lire le prospectus ou le document *Aperçu du fonds* avant d'investir. Les placements en fonds communs peuvent entraîner des commissions, des frais de suivi et des frais et dépenses de gestion. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leurs rendements antérieurs ne se répètent pas nécessairement. 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.

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

SUBIR LA PRESSION MULTIGÉNÉRATIONNELLE	6
Les défis patrimoniaux auxquels fait face la génération sandwich	
UNE QUESTION DE CHOIX ÉCLAIRÉS	14
Facteurs à considérer pour bien choisir et bien s'acquitter de son rôle d'exécuteur/liquidateur	
PROGRAMME DES CONNAISSANCES FINANCIÈRES DE RBC GP.....	21
Pour une approche ciblée et proactive misant sur une plateforme d'apprentissage pratique et complète	
LORSQUE DES BIENS PERSONNELS FONT PARTIE DU DON	26
Planification pour des biens personnels, de valeur et de collection	
REDÉFINIR LA NOTION DE DONNER	32
Tendances générationnelles en matière d'initiatives de dons et de philanthropie	
LES CLÉS DE LA RÉUSSITE	38
Reconnaître les relations entre activité physique, nutrition et apprentissages améliorés	
QUÉSADILLAS AU POULET ET À L'AVOCAT	45
Recette	
QU'EN EST-IL DES TESTAMENTS ?	46
Principaux aspects à considérer lors de la préparation et la mise à jour d'un testament	
SONGER À SON FUTUR ET À CELUI DE SON ENTREPRISE	52
Aspects à considérer par les propriétaires d'entreprise pour leur retraite et stratégie de départ	
SALADE DE ROQUETTE À LA BETTERAVE RÔTIE	58
Recette	



Volume 5, numéro 2

Publication de Services de gestion de patrimoine RBC

Des questions, des commentaires ou s'abonner à *Perspectives* en ligne :
Envoyez un courriel à perspectives@rbc.com

Page des Archives – *Perspectives* :
<https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/perspectives>



Cet article est la deuxième partie de « La vie dans la génération sandwich » présenté dans le volume 1, numéro 1, été 2011. Pour lire l'article original, veuillez visiter https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/Perspectives-vol-1-issue-1.pdf (page 26).

Subir la pression multigénérationnelle

Les défis patrimoniaux auxquels fait face la génération sandwich et comment une planification peut aider à alléger son fardeau.

Les temps changent, les besoins aussi. Il s'agit d'un énoncé très simple mais lourd de sens, lorsqu'on songe aux profondes transformations vécues par la population canadienne et aux demandes que créent ces changements. En fait, selon les données du Recensement 2016, le Canada vient tout juste de connaître des changements historiques en ce qui concerne la distribution démographique et la longévité de sa population. Ces changements sont appelés à devenir encore plus prononcés au cours des décennies à venir. Par exemple, il y a maintenant officiellement plus d'aînés au Canada que d'enfants, une première dans l'histoire du pays. Il y a également eu un bond de 20 pour cent dans le nombre d'aînés depuis 2011, soit l'augmentation la plus considérable des 70 dernières années. De plus, de tous les groupes d'âges, le segment démographique qui connaît la

croissance la plus rapide est celui des Canadiens âgés de 100 ans et plus.¹ Bien que ces statistiques à elles seules soient très surprenantes, les deux principales questions qui s'imposent sont à savoir, quels en seront les impacts les plus significatifs et pour qui ? Un segment démographique qui risque d'en subir les impacts les plus importants est celui de la « génération sandwich » — librement définie comme ceux et celles qui doivent s'occuper d'un aîné ou d'un parent et de leurs propres enfants. Cette pression multigénérationnelle devient de plus en plus une réalité pour de nombreux Canadiens. En effet, plus de 8 millions de personnes fournissent une aide quelconque à un membre de leur famille ou à un ami, et 44 pour cent des aidants âgés de 45 à 64 ans s'occupant aussi bien d'un parent que de leurs enfants.²

Les générations en un coup d'œil

En général, la génération sandwich actuelle est représentée par les baby-boomers et ceux qui appartiennent à la génération X. Comme l'espérance de vie est à la hausse au Canada, la définition du terme génération sandwich et de ce que son rôle implique, s'élargissent. En effet, certaines familles et personnes commencent à faire face à des situations encore plus complexes, puisqu'elles doivent gérer et transférer leur patrimoine, non seulement en fonction de trois générations, mais de quatre. Cette génération additionnelle a donné naissance à un nouveau terme, la « génération club sandwich », au sein de laquelle une personne est prise en sandwich entre des parents vieillissants et de jeunes enfants, ou une autre qui doit composer avec de jeunes enfants, des parents vieillissants et des grands-parents.

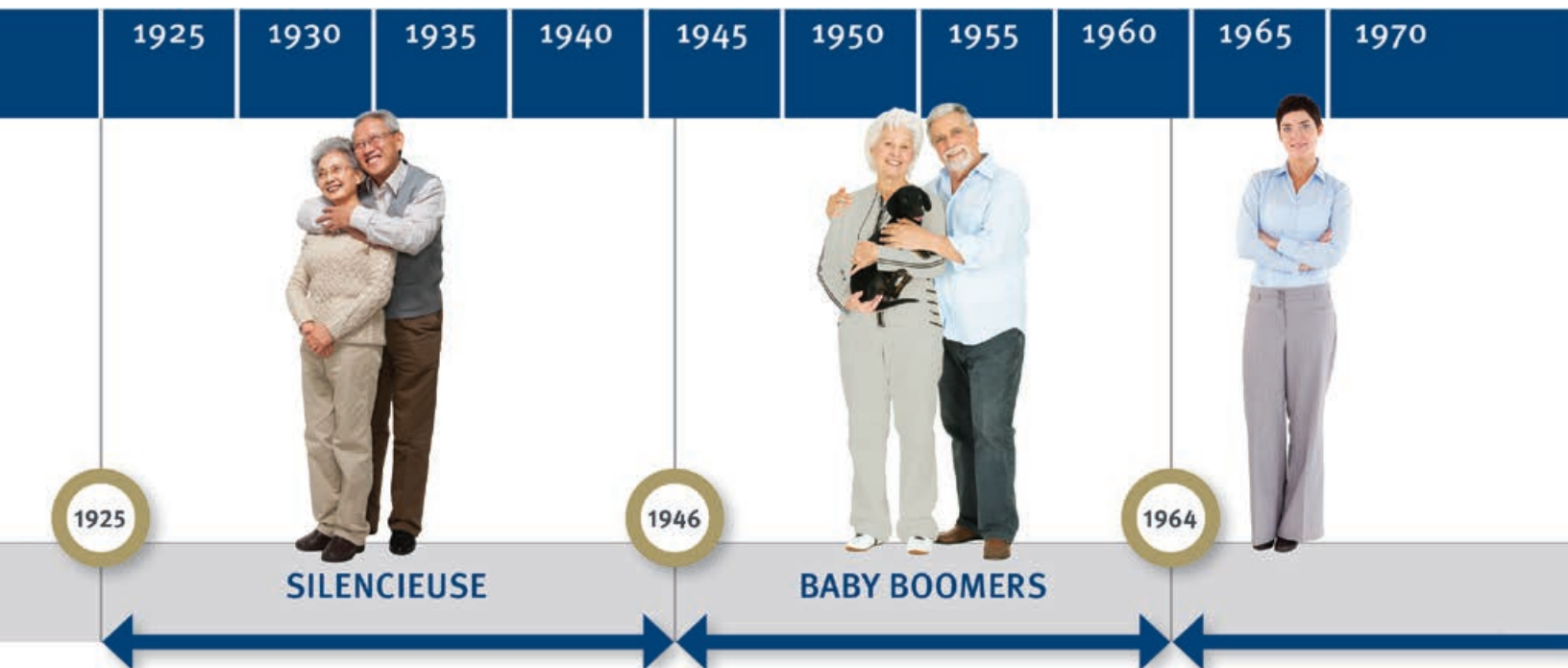
Lorsqu'il s'agit de planification patrimoniale, les implications potentielles pour ceux et celles qui sont pris en « sandwich » sont importantes, alors que les demandes et les responsabilités tendent à avoir des répercussions tant financières qu'émotionnelles, et touchent à tout, depuis la planification de la retraite jusqu'à la planification testamentaire et de transfert de patrimoine. L'âge joue un rôle crucial dans le processus de planification patrimoniale

et la ligne du temps ci-dessous, identifiant les générations par date de naissance,³ aide à illustrer les plages étendues des paramètres démographiques et des situations qui peuvent intervenir au sein de plusieurs familles canadiennes.

Subir un fardeau financier et émotionnel

Les pressions auxquelles font face plusieurs au sein de la génération sandwich sont considérables. Souvent, ceux et celles qui sont pris en sandwich sont tiraillés dans plusieurs directions, comme ils s'emploient constamment à gérer et prioriser les besoins de leurs enfants et de leurs parents vieillissants, tout en jonglant avec leurs propres responsabilités personnelles, dont leur travail, leur famille et leur mariage, pour n'en nommer que quelques-unes. Étant donné le chevauchement des très nombreuses demandes, ce sont malheureusement les besoins et le bien-être mêmes de la personne prise en sandwich qui sont souvent compromis.

Financièrement — Les statistiques indiquent que 1,6 million d'aidants au Canada s'absentent du travail pour fournir de l'aide à des proches,⁴ ce qui entraîne des pertes de revenus ou des temps de vacances perdus, et presque 2 millions de Canadiens paient de leur poche des frais



de soins pour leurs parents vieillissants.⁵ Étant donné ces types d'impacts financiers, il n'est guère surprenant que selon les données du sondage, 55 pour cent de ceux et celles qui sont pris en sandwich sont préoccupés par le fait que le soutien accordé à leurs parents aura des incidences sur leur retraite.⁶ Ces types de stress financiers sont aggravés par le fait qu'au sein de plusieurs familles, on observe un transfert bien plus hâtif de patrimoine, alors que les enfants demeurent à la maison plus longtemps, et ce, pour toutes sortes de raisons (p. ex. pour des études supérieures, un accès plus difficile au marché résidentiel, des difficultés à s'établir dans une carrière), ce qui fait qu'il y a des coûts et des pressions additionnels pour les parents à cet égard.

Émotionnellement — Observer le déclin d'un parent vieillissant ou d'un être cher pourrait sérieusement éprouver bien des personnes, qui subissent déjà les stress physiques et financiers associés à une recherche d'équilibre face au chevauchement des nombreux rôles et responsabilités de la vie au quotidien. Les répercussions émotionnelles importantes sur la génération sandwich sont claires, plus de la moitié des aidants d'un parent témoignent qu'ils subissent une détresse psychologique,⁷ et presque 30 pour cent indiquent qu'ils se privent de sommeil ou d'activités sociales sur une base quotidienne.⁸

Interactions humaines et relations personnelles pour réduire leur stress émotionnel

Lorsqu'il s'agit de planification patrimoniale globale, il y a généralement un fort élément émotionnel qui joue un rôle important dans la prise de décisions de tous et chacun. En ce qui concerne la génération sandwich, étant donné que les demandes et pressions sont sans aucun doute nombreuses, les émotions sont souvent exacerbées à un niveau encore plus élevé et souvent d'une manière qui peut obscurcir la meilleure voie à emprunter, qu'il s'agisse pour la personne elle-même, un membre de sa famille ou la famille tout entière. À cet égard, la force de l'émotion fait en sorte qu'il est d'autant plus important de faire affaire avec des professionnels qualifiés en mesure d'offrir un soutien, des conseils et un jugement éclairé sur des questions patrimoniales, tout en diminuant le risque que les émotions ne guident la prise de décisions. Pour les personnes faisant face à des pressions générationnelles, alors qu'elles devront prendre des décisions liées à la retraite ou le transfert de patrimoine, l'interaction humaine avec un conseiller qualifié s'avérera un atout précieux. En effet, grâce à leur expertise et leur expérience, ils aident à éliminer les émotions de la planification patrimoniale et sont habilités de par leur vécu à séparer les émotions des données empiriques.





De plus, au-delà de l'importance de l'interaction humaine dans un sens plus général, il y a la valeur intrinsèque de chaque relation client-conseiller, particulièrement pour ceux et celles qui se trouvent dans des situations où le fardeau familial pèse davantage. Pour ceux et celles qui font face aux défis associés au fait d'être pris en sandwich, il y a un avantage incalculable à avoir un conseiller qui comprend chaque aspect de sa situation personnelle et familiale, qui vous a accompagné à plusieurs étapes et lors d'événements importants de votre vie, tant prévus qu'imprévus, et qui sont en mesure de vous donner des conseils appropriés et personnalisés en fonction de votre situation.

Finalement, il est aussi important de considérer toutes les disciplines à même la planification patrimoniale, la manière dont celles-ci sont interconnectées et comment elles peuvent être combinées de façon efficace, et ce, particulièrement lorsqu'on doit tenir compte de plusieurs considérations et des besoins de plusieurs générations. Aussi, et bien que la relation directe puisse être surtout centrée sur un conseiller spécifique, il est important de mentionner que celui-ci est secondé par tout un réseau de spécialistes et d'experts qui s'assurent de bien considérer tous les aspects de la planification de patrimoine, et ce, pour toutes les générations impliquées.

Soutenir les personnes et les familles durant toutes les étapes de vie

Qu'il s'agisse de s'ajuster à l'idée de la retraite, faire face aux imprévus de la vie, de transférer une entreprise familiale ou de laisser un legs à la prochaine génération, RBC Gestion de patrimoine (RBC GP) comprend que les besoins de chaque personne et de chaque famille sont différents. En axant ses interventions sur les besoins et les objectifs personnels de chacun, et en misant sur son équipe de professionnels spécialisés et agréés dans diverses disciplines, RBC GP est en mesure d'offrir des stratégies et des solutions personnalisées et exhaustives dans le cadre de son approche primée.

Découvrez [Notre approche](https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/about-us/our-approach/video) et comment nous aidons nos clients à réaliser leurs rêves à : <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/about-us/our-approach/video>.



Impact de l'ère numérique sur les générations plus jeunes

Alors que chaque génération est reconnue pour ou définie par diverses caractéristiques, une tendance qui s'affirme clairement est à l'effet d'une transition vers les technologies numériques et d'une dépendance sur celles-ci chez les représentants de la génération millénaire et des générations suivantes. Cette tendance se reflète d'ailleurs dans la désignation de la génération la plus récente, soit l'iGénération, qui met l'accent sur l'omniprésence de la technologie numérique dans leur vie— le « i » représentant les types de technologies mobiles utilisées par les enfants et les adolescents et le fait que ces technologies soient majoritairement « personnalisées » quant à leur utilisation.

Lorsqu'il s'agit de planification de patrimoine, particulièrement pour la génération sandwich, une question qui s'impose est à savoir comment intégrer au mieux les outils numériques comme complément à la planification, et ce, d'une façon qui aide à alléger leur fardeau. Par exemple, au sein de la génération millénaire, on observe une nette tendance quant à une demande croissante pour un accès immédiat à ses finances par l'entremise d'outils et de technologies en ligne conçus pour leur permettre de gérer eux-mêmes divers aspects de leur gestion financière. Ceci étant, cela peut se traduire par une aide aux plus jeunes membres de la famille quant à l'utilisation des ressources numériques, comme les calculatrices de budgets, lesquelles peuvent les aider à développer leurs connaissances et leur indépendance financières. Un autre avantage potentiel à éduquer les plus jeunes membres de la famille et à les aider à parfaire leurs compétences en gestion financière est l'ouverture de lignes de communication dans le cadre d'une planification multigénérationnelle. Pour les représentants de la génération sandwich, cela pourra s'avérer particulièrement avantageux car cela pourra être un moyen d'établir un dialogue continu à propos des désirs et des intentions de chacun, et ainsi aider les plus jeunes à mieux comprendre comment la situation familiale pourra avoir des répercussions sur des questions comme le transfert de patrimoine et la planification successorale.

RBC GP est résolue à aider à promouvoir la connaissance financière chez les générations plus jeunes. Ce numéro de *Perspectives* comprend un article à la page 21 qui présente un aperçu du Programme des connaissances financières de RBC GP.

Planification et suivi de vos finances

RBC GP offre maintenant une Calculatrice Établissement de budgets en ligne, utile et conviviale, pour aider les personnes à organiser, suivre et évaluer divers aspects de leurs finances, ce qui pourra ensuite les aider à économiser, investir et prendre des décisions éclairées en matière de gestion financière. Pour accéder à la Calculatrice Établissement de budgets, veuillez visiter : https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/calculatrice-budgetaire.pdf.



Considérations en matière de planification pour la génération sandwich

Puisqu'environ 80 pour cent des représentants de la génération sandwich ne sont pas prêts ou ne savent pas s'ils seront un jour prêts à soutenir leurs parents vieillissants,⁹ il est important d'examiner quelques stratégies pour s'y préparer, en s'attardant à deux domaines interconnectés : la communication ouverte et la planification.

■ Établir un inventaire de la situation financière de vos parents

Être proactif pour ce qui est de bien comprendre le portrait financier de vos parents, incluant les ressources financières dont ils disposent, l'importance de ces ressources et où elles se trouvent pourrait s'avérer très avantageux pour ce qui est de soutenir des parents vieillissants si et au moment où il survient une crise exigeant la prestation de soins ou un autre imprévu.

■ Comprendre les volontés de vos parents

Bien qu'aborder le sujet puisse s'avérer difficile émotionnellement pour plusieurs familles, établir un dialogue ouvert quant aux souhaits de vos parents vous

aidera à les appuyer le moment venu pour ce qui est de maintenir le type de style de vie qu'ils envisageaient et les soins à recevoir le moment venu, ainsi que pour les protéger tant financièrement qu'émotionnellement.

■ Repérer et/ou établir des documents de planification successorale

Les documents essentiels dont vos mandataires et/ou exécuteurs/liquidateurs auront besoin incluent votre procuration et votre testament (testament de vie/mandat de protection pour des enjeux médicaux et le testament traditionnel pour indiquer comment vos actifs devront être distribués). Savoir où trouver ces documents et être familiers avec certaines de leurs dispositions aidera les deux

générations à être sur la même longueur d'onde et réduira la possibilité de confusion ou de surprises dans le futur.

Note : Il existe des différences provinciales quant à certains documents de planification successorale. Par exemple, les résidents du Manitoba, de l'Ontario, du Québec et de la Nouvelle-Écosse pourront se doter d'un testament de vie/ mandat de protection. Dans certaines régions du Canada, un testament de vie pourra être désigné de procuration pour les soins personnels, de mandat d'inaptitude, de directives en matière de soins de santé ou de procuration.

■ **Considérer souscrire une assurance soins de longue durée**

Prévoir ce genre d'assurance pourrait fournir à des parents vieillissants les ressources nécessaires pour maintenir leur style de vie et demeurer indépendants si des problèmes médicaux les empêchaient d'accomplir certaines activités de la vie courante. La souscription à une assurance soins de longue durée, longtemps à l'avance, pourrait s'avérer avantageuse, étant donné que plus tôt vous la souscrivez, moins son coût sera élevé.

■ **Évaluer vos propres besoins additionnels**

Compte tenu du temps exigé et du fardeau financier que plusieurs ont à subir parce qu'ils ont à pourvoir aux besoins de plusieurs générations, établir et maintenir un fonds d'urgence pourraient vous aider à composer avec une situation ou un événement imprévus qui pourrait faire en sorte que vous devriez alors prendre un congé sans solde ou modifier votre horaire de travail. Si votre situation professionnelle commençait à être difficile à gérer, considérez faire part à votre employeur de votre rôle d'aidant, car celui-ci pourrait peut-être vous accommoder en vous proposant un horaire flexible.

■ **Prioriser votre propre santé et vos objectifs de retraite et de transfert de patrimoine**

Bien qu'il puisse sembler difficile de prioriser vos besoins et vos objectifs tout en satisfaisant les besoins de membres de votre famille, plus vieux et/ou plus jeunes, planifier pour vous-même demeure essentiel. De façon indirecte, aider un membre de la famille plus vieux pourrait vous offrir un aperçu de plusieurs aspects de la planification de retraite et successorale qui pourront s'appliquer à votre propre planification pour le futur. Par exemple, ceux qui agissent comme aidants pour un parent vieillissant y gagneront souvent une meilleure compréhension des coûts des soins de santé, et seront donc mieux préparés à planifier et économiser afin de s'assurer de prévoir des fonds pour eux-mêmes à la retraite. De plus, la seule expérience de se trouver dans la génération sandwich pourrait aussi influencer l'approche d'une personne aux transferts de patrimoine. Compte tenu de l'exposition à des facteurs comme une espérance de vie prolongée et des coûts de

soins de santé plus élevés, certains pourraient souhaiter ne transférer leur patrimoine qu'à leur décès, afin de s'assurer de pouvoir couvrir les coûts potentiels et certains de la retraite et d'une espérance de vie plus longue. Pour plus d'information sur les coûts croissants des soins de santé, veuillez consulter l'article publié dans l'édition de l'automne 2016 de *Perspectives* de RBC GP, « Le paysage changeant des soins de santé au Canada. » à : <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/le-paysage-changeant-des-soins-de-sante-au-canada/detail/>.

■ **Impliquer les enfants et les membres plus jeunes de la famille aussi tôt que possible**

Pour les parents et ceux ayant des membres de la famille plus jeunes, un aspect important d'une planification multigénérationnelle consiste à trouver des moyens d'aider la génération plus jeune à suivre des apprentissages destinés à développer leur connaissance financière et compétences en gestion. Impliquer les enfants dans certains aspects de la planification — que ce soit par des voies numériques ou traditionnelles — pourrait s'avérer une façon intéressante de les aider à acquérir une exposition aux outils en ligne et à la relation client-conseiller et à reconnaître les avantages complémentaires offerts par les deux. Cela pourrait aussi ouvrir les lignes de communication lorsqu'il s'agira de gestion de patrimoine et de planification de transfert de patrimoine, afin que les plus jeunes membres de votre famille soient davantage renseignés et reçoivent plus de conseils à propos de vos décisions et intentions.

Références

- <http://www.cbc.ca/news/politics/highlights-statscan-2016-census-1.4097041> (en anglais seulement)
<http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2016/dp-pd/hlt-fst/as/Tableau.cfm?Lang=F&T=11>
<http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2016/as-sa/98-200-x/2016004/98-200-x2016004-fra.cfm>
- <http://www.carp.ca/2016/08/10/caregiving-by-the-numbers/> (en anglais seulement)
http://publications.gc.ca/collections/collection_2015/edsc-esdc/Em12-8-2015-fra.pdf
- <http://genhq.com/faq-info-about-generations/> (en anglais seulement)
<http://www.wmfc.org/uploads/GenerationalDifferencesChart.pdf> (en anglais seulement)
- <http://www.carp.ca/2016/08/10/caregiving-by-the-numbers/> (en anglais seulement)
http://publications.gc.ca/collections/collection_2015/edsc-esdc/Em12-8-2015-fra.pdf
- <http://insurance-journal.ca/article/looking-after-aging-parents-costs-canadians-33-billion-per-year/> (en anglais seulement)
- https://www.practicalmoneyskills.ca/personalfinance/practicalmoneymatters/columns_2011/11_sandwichGeneration.php (en anglais seulement)
- http://publications.gc.ca/collections/collection_2015/edsc-esdc/Em12-8-2015-eng.pdf
- http://cwan.ca/sandwich-generation-asks-empty-nest/#_ftn1 (en anglais seulement)
- https://www.practicalmoneyskills.ca/personalfinance/practicalmoneymatters/columns_2011/11_sandwichGeneration.php (en anglais seulement)

Cet article a été établi à partir de « Désigner le bon exécuteur pour votre succession », figurant dans *Perspectives*, volume 1, numéro 1, été 2011. Pour lire l'article original, veuillez visiter : https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/Perspectives-vol-1-issue-1.pdf (en anglais seulement)






UNE QUESTION

DE CHOIX ÉCLAIRÉS

Facteurs à considérer pour bien choisir et bien s’acquitter de son rôle d’exécuteur/liquidateur.

Les considérations associées à sa succession et la création d’un testament peuvent sans aucun doute susciter beaucoup d’émotions et faire appel à des aspects de la planification plus difficiles pour plusieurs, et ce, pour de nombreuses raisons. Qu’il s’agisse du malaise suscité par des discussions sur la mort, la peur de perturber ou de créer de la discorde au sein de la famille, l’incertitude quant à notre santé future, ou de faire face à des dynamiques familiales complexes, ces sentiments et ces circonstances font souvent en sorte que des personnes reporteront à plus tard ou éviteront complètement ces conversations importantes et ces décisions en matière de planification. Mais, bien qu’il puisse sembler difficile de composer avec ces aspects émotionnels et situationnels, il est essentiel de prendre un peu de recul et de se rappeler les raisons principales et les objectifs réels de la planification successorale : se protéger, protéger nos êtres chers et les legs que nous leur laisserons.

De ce fait, plusieurs éléments sont à considérer. Cependant, la chose primordiale à mettre de l’avant est la désignation d’un exécuteur/liquidateur (appelé « fiduciaire de la succession testamentaire » en Ontario et « liquidateur » au Québec). Dans le cadre du processus décisionnel visant à combler ce rôle crucial pour l’administration de sa succession, il est essentiel de bien comprendre les responsabilités et tâches qu’incombe ce rôle. Aussi, bien qu’une majorité de Canadiens et Canadiennes optent pour le choix d’un membre de leur famille, on doit absolument s’assurer que leur choix est éclairé et qu’il satisfasse plusieurs critères importants.



Discuter à l'avance avec votre exécuteur/ liquidateur

S'il est important de choisir le bon exécuteur/liquidateur, il est tout aussi important d'en discuter avec lui à l'avance. Ce faisant, vous aurez l'assurance que la personne considérée est consentante et en mesure d'assumer le rôle. Vous pourrez par la suite en informer vos proches. Malheureusement, il n'est pas rare qu'on nomme un exécuteur/liquidateur sans lui avoir demandé son consentement au préalable, ce qui peut créer un effet de surprise ou des conflits potentiels. Cela peut aussi mener à un refus de sa part et ainsi générer du stress et des délais additionnels dans la mise en œuvre de vos souhaits.



Un exécuteur/liquidateur est une personne ou une société qui administre la succession d'une personne décédée. Ce représentant personnel assume des obligations vis-à-vis, aussi bien des bénéficiaires (ceux et celles qui ont été désignés pour recevoir des fonds, des biens ou d'autres bénéfices en vertu d'un testament) que des créanciers (une entité, une personne ou une société à qui on doit de l'argent) de la succession et est légalement responsable de la distribution de la succession (biens, actifs, possessions) d'une personne selon ses volontés, telles qu'indiquées dans son testament.

Lorsqu'il s'agit de choisir un exécuteur/liquidateur, il est assez courant et normal pour quelqu'un de choisir son conjoint, un enfant, un autre membre de la famille ou ami proche. Cette décision est souvent fondée sur la confiance étant donné que la personne désignée sera appelée à gérer tous les détails personnels de ses finances et aura possiblement à s'impliquer dans des questions familiales privées. En fait, selon des statistiques et des données récentes de sondages, il est estimé qu'environ 99 pour cent des Canadiens et Canadiennes âgés de 45 ou plus ont l'intention de désigner un membre de leur famille ou un ami pour agir comme leur exécuteur/liquidateur.¹ Néanmoins, bien que la confiance doive définitivement être considérée pour un tel rôle, les critères à soulever pour en arriver au meilleur choix dépassent largement ce seul critère.

Voir le tableau suivant pour certains des principaux facteurs à considérer dans le choix d'un exécuteur/liquidateur.

Expertise et compétences techniques

- Pour toutes les successions, il y a des responsabilités de production de rapports d'impôt qui pourraient s'avérer très exigeantes selon la nature et l'ampleur des actifs de la personne décédée.
- Une expérience en gestion d'actifs financiers et en interactions avec des institutions financières pourrait être avantageuse pour ainsi mieux gérer une partie des tâches associées. Par exemple, pour localiser les actifs de la personne décédée, pour établir un inventaire détaillé des actifs de la famille, pour gérer les actifs financiers de la personne décédée et pour prendre des décisions en matière de placements ou de dispositions d'actifs.

Temps et disponibilité

- Même une succession relativement simple, sans fiducie continue, pourrait nécessiter plus de 18 mois à administrer.
- Bien que le rôle n'exige pas une implication à temps plein, les tâches et responsabilités qui y sont associées exigent beaucoup de temps. Il s'agit d'un facteur important à considérer, particulièrement si vous songez à nommer un enfant ou un membre très occupé de votre famille, étant donné ses obligations parentales ou professionnelles.

Proximité géographique

- Plusieurs des tâches y devront être accomplies en personne ou pourraient être beaucoup plus simples à accomplir si l'exécuteur/liquidateur résidait à proximité de la personne décédée. Par exemple, l'exécuteur/liquidateur a la responsabilité de gérer la résidence et les biens personnels de la personne décédée, ce qui pourrait entraîner des problèmes additionnels s'il habitait à l'extérieur de la province, voire même à l'extérieur de la ville.

Possibles conflits familiaux

- Considérez si le choix de la personne que vous avez l'intention de nommer pourrait créer des tensions ou frictions parmi les membres de votre famille ainsi qu'auprès des bénéficiaires.
- L'exécuteur/liquidateur devra communiquer efficacement avec les membres de la famille et les bénéficiaires. Vous devez donc choisir quelqu'un qui est neutre, impartial et en mesure de réaliser son mandat de manière professionnelle.

Défis émotionnels

- Le décès d'un membre de la famille ou d'un être cher est un événement très émotionnel et parfois traumatisant pour tous les membres de l'entourage. Ceci peut affecter les capacités d'un proche à accomplir les tâches dévolues à un exécuteur/liquidateur ou à clairement planifier les nombreuses tâches organisationnelles qui nécessiteront son attention immédiate.



L'inventaire familial

Pour vous aider à préparer une liste exhaustive des actifs de votre famille et des renseignements pertinents, RBC GP vous propose [L'inventaire familial](#), un guide utile pour enregistrer et mettre à jour vos détails financiers. Veuillez visiter : https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/l-inventaire-familial.pdf

Assumer le rôle d'exécuteur/liquidateur

Selon un sondage parmi des personnes qui ont agi comme exécuteurs/liquidateurs, 31 pour cent d'entre elles ont mentionné avoir eu des problèmes émotionnels, 47 pour cent, des problèmes administratifs et 26 pour cent des



problèmes juridiques.² Ce qu'indiquent des statistiques comme celles-ci, c'est que plusieurs pourraient se sentir dépassés par l'ampleur de leur rôle et des tâches associées.

Voici quelques-uns des principaux aspects qu'on devra considérer après avoir été nommé exécuteur/liquidateur.

Trouver un juste équilibre entre les membres de la famille et les bénéficiaires

- Une partie des responsabilités de l'exécuteur/liquidateur consiste à localiser et rencontrer les bénéficiaires afin de leur expliquer le processus de règlement de la succession, depuis l'homologation jusqu'à la distribution. Les bénéficiaires ignorent souvent les tâches requises pour administrer une succession et les délais normaux avant qu'on puisse procéder à sa distribution.
- Des tensions peuvent survenir pour plusieurs raisons lorsque des familles tentent d'organiser la succession d'un être cher, ce qui explique pourquoi l'exécuteur/liquidateur doit pouvoir communiquer avec tact et diplomatie.

Tenue de livres et paperasse

- Administrer une succession nécessite un volume important de paperasse et une partie des tâches comprend la tenue de dossiers financiers précis et d'administration de la succession, incluant une copie de tous les reçus.

L'ampleur des responsabilités

- Il est essentiel de considérer si la personne a le temps, les connaissances et les ressources nécessaires pour s'acquitter des tâches requises, étant donné que le rôle d'exécuteur/liquidateur pourra comporter plusieurs étapes.
- La longue liste des tâches à accomplir peut inclure les éléments suivants : organiser et payer les obsèques; trouver et protéger tous les actifs; notifier tous les détenteurs d'actifs et fournisseurs de services; faire en sorte de vider et de nettoyer la résidence et la mettre en vente; transférer le titre de propriété de tous les actifs à la succession; trouver, passer en revue et transmettre les demandes d'assurance-vie et de prestations de retraite; rembourser les dettes; gérer des questions fiscales complexes; et produire toutes les déclarations de revenus exigibles dont la déclaration de revenus finale de la succession.
- Le rôle comprend aussi la distribution de tous les actifs de la succession conformément aux dernières volontés de la personne décédée, telles qu'exprimées dans son testament, et aux lois provinciales.

Responsabilités légales

- En acceptant sa nomination, l'exécuteur/liquidateur assume la responsabilité légale que pourrait entraîner un abus de confiance, une erreur ou omission ou une perte pour la succession.

Pour une liste plus complète des tâches d'un exécuteur, ou d'un fiduciaire de la succession ou un liquidateur, veuillez consulter ces ressources utiles offertes par Successions et fiducies de RBC Gestion de patrimoine :

Exécuteur — <http://rbcnet.fg.rbc.com/assets/wm/estate-and-trust-services/documents/busdev/executor-checklist-fr.pdf>

Liquidateur — <http://rbcnet.fg.rbc.com/assets/wm/estate-and-trust-services/documents/busdev/liquidator-checklist-fr.pdf>

Prévoir un suppléant

Songez à nommer un exécuteur/liquidateur suppléant dans votre testament. Ce faisant, vous y gagnerez un niveau d'assurance plus grand advenant que votre exécuteur/liquidateur primaire décède avant vous ou soit malade le moment venu de régler votre succession. Une telle désignation témoigne aussi de l'importance de revoir périodiquement votre choix d'exécuteur/liquidateur, le contexte et la situation pouvant évoluer au gré du temps.



Références

1. http://www.cicea.ca/en/help_now_available_for_executors_upcoming_challenges (en anglais seulement)
2. http://www.cicea.ca/en/help_now_available_for_executors_upcoming_challenges (en anglais seulement)

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



Successions et fiducies RBC

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

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

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



**Gestion
de patrimoine**

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

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



Le marché du travail évolue rapidement. Aidons les jeunes à s'y adapter.

Objectif avenir est l'engagement de 500 millions \$ pris par RBC pour contribuer à la réussite des jeunes.

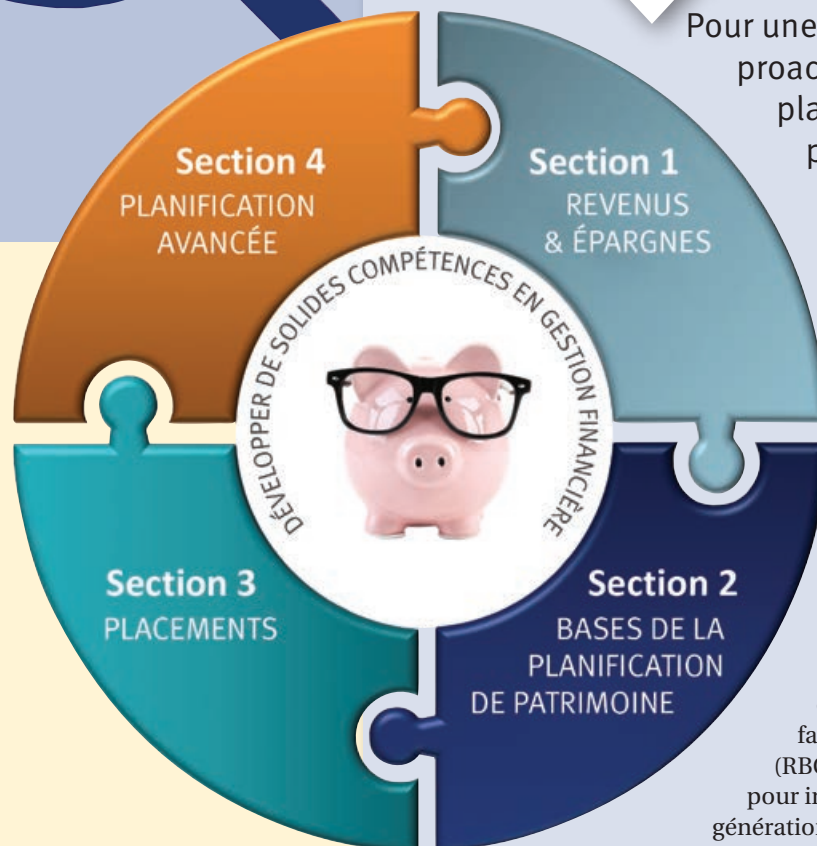
Les jeunes d'aujourd'hui font face à plus d'embûches que jamais auparavant. En raison de changements économiques et technologiques sans précédent, il n'est pas surprenant que les jeunes Canadiens et Canadiennes soient préoccupés par leur futur. C'est pourquoi RBC s'est engagée pour 500 millions \$, au cours des 10 prochaines années, à aider les jeunes à connaître le départ dont ils ont besoin pour réussir. Objectif avenir aidera les jeunes à surmonter les obstacles et à se doter des aptitudes, de l'expérience et des réseaux nécessaires pour un début de carrière réussi. Parce que notre réussite à tous est tributaire de la réussite des jeunes.

Pour en apprendre davantage sur comment nous aidons les jeunes à préparer leur futur, veuillez visiter : rbc.com/objectifavenir



Présentation du Programme des connaissances financières de RBC Gestion de patrimoine

Le Programme des connaissances financières de RBC GP fait présentement l'objet de tests partout au Canada et son lancement anticipé est prévu en 2018. Pour plus d'information, veuillez contacter votre conseiller RBC.

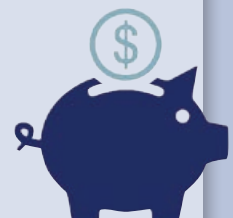


Pour une approche ciblée et proactive misant sur une plateforme d'apprentissage pratique et complète

Au cours des années et des décennies à venir, il est prévu que les Canadiens légueront environ 400 milliards \$ à leurs héritiers. Il s'agit là d'une statistique puissante qui suscite plusieurs questions et considérations, et ce, autant pour les générations donneuses que légataires, une des plus courantes étant à savoir si les légataires sont prêts à accepter ce transfert de patrimoine.

Étant donné ce transfert historique de patrimoine qui se pointe à l'horizon — et son impact considérable sur les individus et les familles — RBC Gestion de patrimoine (RBC GP) prend des mesures proactives pour intensifier ses efforts auprès des générations plus jeunes, afin de s'assurer qu'elles aient les ressources et les outils nécessaires pour gagner en confiance et acquérir

les compétences nécessaires alors qu'elles deviendront financièrement indépendantes et que plusieurs de ses représentants recevront un patrimoine. Dans le cadre de cette initiative, RBC GP lance une nouvelle plateforme d'apprentissage, le Programme des connaissances financières de RBC GP, qui propose une approche exhaustive et structurée au développement de solides compétences en gestion financière.



Pour combler le déficit en matière d'éducation financière

RBC GP est un promoteur de longue date des connaissances financières pour tous ses clients et leur famille, et ce, indépendamment de leur âge. Par ailleurs, nous reconnaissons le besoin grandissant de développer les connaissances financières chez les enfants, les jeunes et les jeunes adultes afin d'établir les fondations pour une prise de décision financière informée et l'acquisition de solides compétences en gestion financière dans leurs années de transition et à l'âge adulte.

La recherche actuelle indique que les conseils ne sont pas prodigués et les apprentissages financiers ne se font pas aussi tôt qu'ils le devraient chez plusieurs jeunes Canadiens et qu'ils le sont surtout de manière informelle par des membres de leur famille. En fait, selon le *Rapport 2017 sur le transfert de patrimoine de RBC GP*, l'âge moyen auquel les personnes débutent ces apprentissages est de 26 ans, et ce, bien que l'âge moyen auquel ils héritent de leurs grands-parents est de 29 ans. Du point de vue de l'âge, les données du rapport indiquent aussi qu'il existe une corrélation directe entre des apprentissages à un âge plus jeune et une confiance accrue en matière de prise de décisions financières. Enfin, si une éducation financière en provenance de membres de la famille peut s'avérer intéressante à certains égards, les conclusions du rapport sont à l'effet qu'un apprentissage formel et structuré soit la méthode la plus efficace.

Le Programme des connaissances financières de RBC GP a été conçu en fonction de ces réalités, tout en reconnaissant que les connaissances financières sont essentielles à toutes les étapes de la vie. Son objectif est donc double :

- Comblent le déficit qui existe quant au moment et à la manière dont les jeunes sont exposés à une éducation financière et la reçoivent, depuis les fondamentaux de la finance jusqu'à la planification avancée;
- Aider les personnes de tout âge qui peuvent se trouver dans une situation où elles ont à assumer plus de responsabilités financières et à prendre plus de décisions suite à un transfert de patrimoine, ou vivant un changement important dans leur vie.

Conçu pour les personnes de 16 ans et plus, ce programme propose une plateforme d'apprentissage structurée et mise sur les innombrables avantages que confère aux jeunes générations une introduction plus hâtive aux connaissances financières de même que sur l'importance de les appliquer tout au long de la vie.



Connectez-vous à un conseiller compétent

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



Contribution additionnelle à la Stratégie de RBC auprès des jeunes

En tant qu'organisation, RBC est résolue à investir dans la jeunesse et sa prospérité future, et ce, en prenant tous les moyens possibles. Par exemple, en misant sur les outils et les ressources de planification, sur les programmes éducatifs, sur les partenariats institutionnels ainsi qu'en s'impliquant au sein de la communauté et dans les projets caritatifs. Le Programme des connaissances financières de RBC GP a été développé en adéquation avec sa Stratégie auprès des jeunes, « Objectif avenir RBC », qui a pour but de mieux préparer les jeunes pour leur entrée sur le marché du travail en les outillant des compétences nécessaires au 21e siècle.



Le but premier du Programme des connaissances financières de RBC GP est d'aider les jeunes à mieux se préparer à leur futur financier, en les aidant à développer les connaissances et les compétences requises pour être en mesure de bien gérer leurs ressources financières ainsi que le patrimoine qu'ils pourraient hériter. Au-delà de la transmission d'un savoir théorique et d'une meilleure compréhension d'un éventail exhaustif de sujets associés à la planification financière et successorale, ce programme appuie et encourage aussi les jeunes à réfléchir de façon critique, les expose à tous les aspects de la planification de patrimoine qu'ils rencontreront plus tard, et leur inculque les compétences pertinentes qui pourront ensuite être appliquées à toutes les étapes de leur vie.

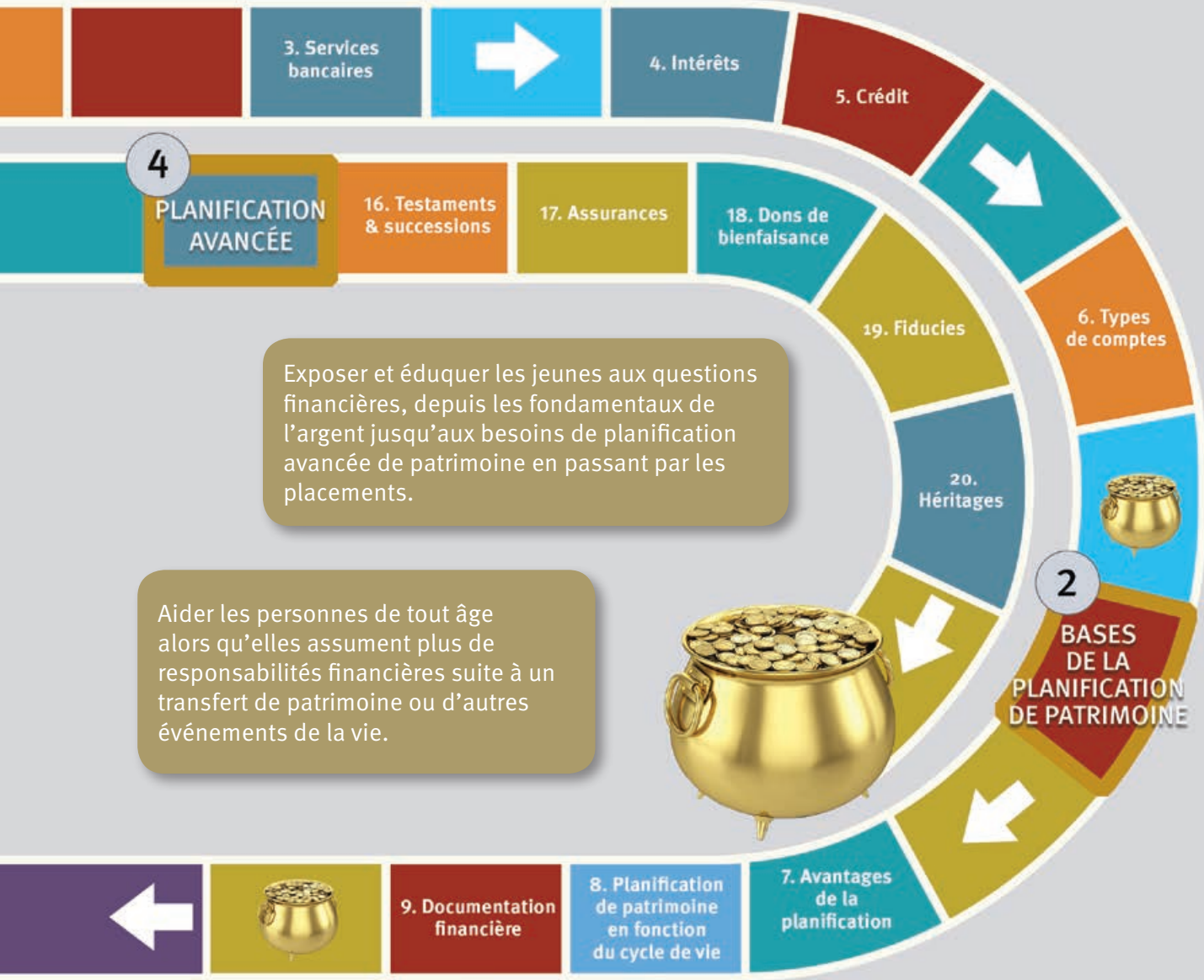


Le Programme des connaissances financières de RBC GP fait présentement l'objet de tests partout au Canada et son lancement anticipé est prévu en 2018. Pour plus d'information, veuillez contacter votre conseiller RBC.

Aperçu du Programme des connaissances financières de RBC GP

Le programme comprend quatre points principaux — les revenus & épargnes, les fondamentaux de la planification de patrimoine, les placements et la planification avancée — chacun comportant ses propres modules d'apprentissage dirigés par un conseiller, lesquels portent sur les sujets, questions et aspects les plus importants en la matière. Afin d'améliorer ces apprentissages et l'utilité de l'information véhiculée, plusieurs des modules incluent aussi des études de cas et des exercices pratiques pour aider les participants à appliquer leurs nouvelles connaissances à des situations et des scénarios de la vie courante. Voici un aperçu des composantes du programme :



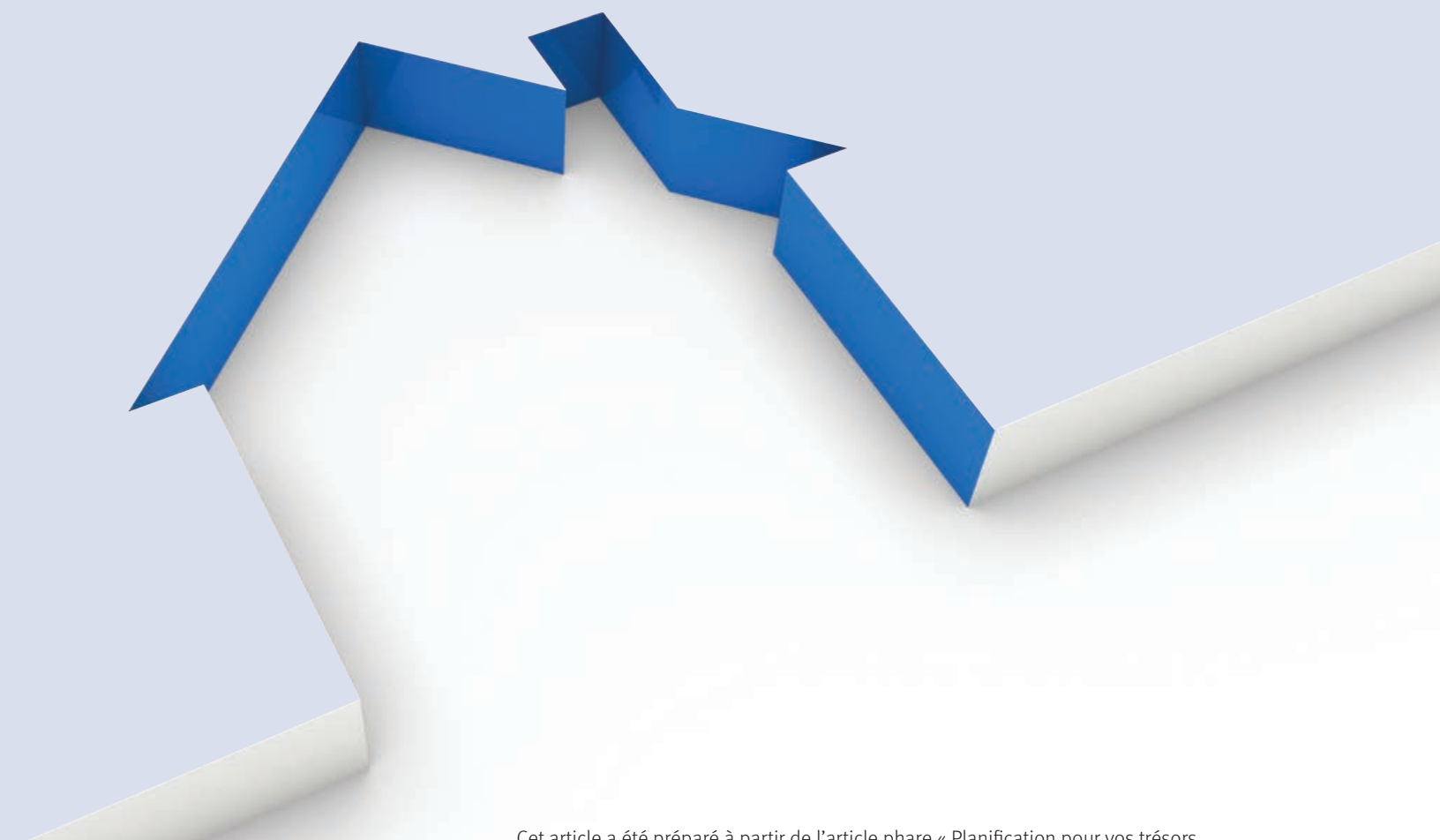


Exposer et éduquer les jeunes aux questions financières, depuis les fondamentaux de l'argent jusqu'aux besoins de planification avancée de patrimoine en passant par les placements.

Aider les personnes de tout âge alors qu'elles assument plus de responsabilités financières suite à un transfert de patrimoine ou d'autres événements de la vie.



Lorsque des biens personnels font partie du don



Cet article a été préparé à partir de l'article phare « Planification pour vos trésors personnels » publié dans *Perspectives*, Volume 2, Numéro 2, Automne 2013, et de « Keeping your vacation property in the family », un article paru dans *Perspectives* Volume 1, Numéro 1, Été 2011 (en anglais seulement). Pour lire les articles originaux, veuillez vous rendre à : https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/Perspectives-vol-2-numero-2.pdf (page 3) et https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/Perspectives-vol-1-issue-1.pdf (page 25) (en anglais seulement).

Planification pour des biens personnels, de valeur et de collection.

Qu'il s'agisse de bijoux, d'œuvres d'art, de voitures classiques, d'antiquités, de vins, de pièces de monnaie ou d'autres effets de valeur, plusieurs personnes possèdent des effets personnels auxquels ils tiennent beaucoup. De plus, la famille sera souvent très attachée à ces biens personnels, qui peuvent avoir été accumulés par un amateur passionné ou représenter des décennies d'efforts et de ressources par leur collectionneur. Aussi, bien que la plupart des personnes associeront une valeur — qu'elle soit sentimentale ou monétaire — aux effets personnels qu'ils chérissent et à leur histoire, plusieurs négligeront malheureusement l'importance de préserver ces valeurs pour la prochaine génération en mettant en place une planification successorale adéquate pour ces biens. En effet, lorsqu'on envisage une planification successorale, notre attention est souvent centrée sur les actifs financiers mais il est tout aussi important de considérer les meilleures approches pour y intégrer des collections et d'autres effets personnels de grande valeur. En leur apportant la considération qu'elles méritent, on s'assurera d'une transition harmonieuse en respectant les souhaits et les volontés de chacun, afin qu'elles puissent enrichir la vie de la prochaine génération de propriétaires.

Utiliser la valeur comme point de départ

À même une succession, il est assez courant que les biens personnels soient l'élément qui suscite le plus de questionnement quant à la valeur à leur attribuer. Bien que plusieurs puissent se douter que certains biens soient plus ou moins précieux, ils pourraient ne pas avoir d'idée quant à leur valeur précise. D'un point de vue de planification, cela pourra créer de l'incertitude et des problèmes pour ce qui est de déterminer qui devra recevoir ces biens et comment ils devront être légués. Cela prend toute son importance lorsqu'on tient à traiter équitablement ses enfants et autres bénéficiaires quant aux possessions de son patrimoine et de ses biens personnels, et qu'on veut structurer ses plans de façon à promouvoir l'équité. Afin de faciliter un partage équitable de tous ces biens et actifs pour la prochaine génération, l'embauche d'un évaluateur professionnel pourrait s'avérer très utile pour déterminer leur juste valeur, facilitant ainsi la prise de décision.





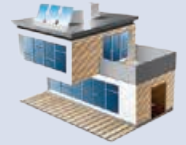
Au-delà de l'impact direct sur la promotion de l'égalité, une telle évaluation de biens personnels comportera les avantages importants suivants :

- Vous connaîtrez la valeur du bien si vous vouliez l'assurer;
- Vous auriez une meilleure idée de quels biens seraient à vendre, advenant que vous déterminiez que votre succession aurait besoin de liquidités (la disponibilité d'actifs liquides, comme des espèces pour défrayer les impôts successoraux, diverses dépenses et toute dette);
- La valeur du don et tout crédit d'impôt éventuel vous seraient connus, si vous planifiez donner le bien à un organisme de bienfaisance;
- Il vous serait plus facile d'obtenir des conseils d'un professionnel qualifié quant aux incidences fiscales d'un don et d'une vente de biens personnels.

Considérations fiscales pour les effets personnels

À son décès, il est généralement considéré qu'on a disposé de tous ses actifs — incluant ses effets personnels— immédiatement avant son décès, et ce, à leur juste valeur marchande. Dans certains cas, il pourrait y avoir des opportunités de report d'impôt, par exemple lorsqu'on laisse ses biens personnels à son conjoint. Si une personne était le dernier conjoint survivant ou laissait ses actifs à une personne autre que son conjoint, cela pourrait entraîner un gain ou une perte en capital sur les biens personnels au décès. Au plan fiscal, il s'agit d'une autre raison importante de s'adonner à une planification réfléchie et proactive pour tous les types de biens personnels, afin de minimiser leurs incidences fiscales et d'éviter des dépenses inutiles pour la succession.

Les incidences fiscales éventuelles sont une autre raison justifiant l'évaluation de la valeur de ses biens personnels et de ses collections. Cela permettra d'optimiser les options quant à la planification successorale. Certains collectionneurs ne réalisent malheureusement pas la valeur de leurs biens et omettent d'en tenir compte dans leur testament. Par ailleurs, d'autres qui en connaissent la valeur les omettent sciemment de leur testament car ils ne veulent pas constater la charge fiscale qui sera associé à ces biens lors du transfert à leurs héritiers. Toutefois, il est essentiel de reconnaître que, dans ce type de situation, l'exécuteur ou le liquidateur de votre succession pourrait être tenu responsable du paiement de l'impôt non déclaré par votre succession.



Catégories d'effets personnels

Aux fins de l'impôt, les biens personnels sont généralement divisés en deux catégories : les biens à usage personnel et les biens meubles déterminés. Ils sont assujettis à des règles fiscales distinctes.

Types de biens	Description	Règle fiscale
Biens à usage personnel	<ul style="list-style-type: none"> Détenus pour leur usage et leur agrément personnels Par exemple des automobiles, des bateaux, des meubles 	Un gain en capital imposable lors de sa disposition (présumée) moyennant un gain, pourvu que le produit excède 1 000 \$. Toute perte réalisée lors de sa disposition ne pourrait s'appliquer contre un gain en capital.
Biens meubles déterminés	<ul style="list-style-type: none"> La valeur augmente généralement Par exemple des œuvres d'art, des bijoux, des timbres, des pièces de monnaie 	Un gain en capital imposable (perte) lors de sa disposition (présumée) pourvu que le produit excède 1 000 \$. Tout gain en capital imposable sur des biens meubles déterminés pourra s'appliquer contre une perte réalisée sur des biens meubles déterminés. Toutefois, une perte sur ce type de bien ne pourra s'appliquer contre tout autre type de gain.

Note : Les règles et la réglementation fiscales pour les biens personnels sont complexes et peuvent entraîner un passif fiscal, peu importe qu'ils fassent l'objet d'un don du vivant de leur propriétaire ou qu'ils soient légués suite à son décès. Ceci étant, il est recommandé de consulter un fiscaliste qui pourra vous conseiller à savoir comment ces règles pourraient s'appliquer à votre succession et vous aider à prendre des décisions éclairées.



Dons de bienfaisance de biens personnels

Selon leurs intentions ou le type de biens (par exemple, des bijoux, des œuvres d'art ou des meubles), certaines personnes pourraient vouloir donner un ou quelques-uns de leurs biens personnels à des organismes de bienfaisance. En considérant cette option, une des premières mesures à prendre est de s'assurer que l'organisme de bienfaisance est en mesure d'accepter le bien en question. Une fois la confirmation reçue, il sera aussi important d'obtenir des conseils d'un fiscaliste afin de déterminer les incidences éventuelles du don. Il en est ainsi parce que la disposition de ces biens pourrait entraîner un gain en capital imposable qui devra être inclus dans vos revenus dans l'année du don.

Qu'il s'agisse d'un don du vivant ou au décès, le donateur ou son exécuteur ou liquidateur pourrait être en mesure de demander un crédit d'impôt non remboursable pour don de bienfaisance pour le montant du don.

Note : Ce crédit étant normalement basé sur la juste valeur marchande du don, on recommande fortement de faire appel à l'expertise d'un évaluateur professionnel pour déterminer celle-ci.

Saviez-vous que ?

Des règles fiscales particulières s'appliquent à la vente ou au don de « biens culturels certifiés » à une institution approuvée ou un organisme public. Un bien culturel certifié est un bien ou une collection considéré par la Commission canadienne d'examen des exportations de biens culturels comme étant d'un intérêt exceptionnel et d'une importance nationale pour le Canada.¹ Discutez avec vos conseillers fiscaux et juridiques de la donation de tels biens et assurez-vous que votre testament comprend des dispositions appropriées pour léguer ces biens aux destinataires de votre choix.

Tenir compte de la valeur sentimentale et préserver l'harmonie familiale

Lorsque vient le temps de planifier la propriété future de biens de valeurs, il est important de considérer l'impact émotionnel sur les membres de sa famille et ses héritiers. Par ailleurs, il existe plusieurs facteurs qui pourraient affecter la façon dont la famille se sentira quant aux biens qui vous seraient transmis, incluant le type de bien, s'il s'agit d'un héritage familial, d'un passe-temps ou d'un bien auquel un enfant est particulièrement attaché. La situation pourrait être encore plus délicate si plusieurs héritiers manifestaient leur intérêt simultanément.

C'est dans cette optique qu'on doit chercher à trouver un juste équilibre dans la planification, afin qu'elle soit appropriée, tant du point de vue fiscal que de ses intentions et souhaits personnels, tout en tenant compte des répercussions de ses décisions sur sa famille et ses héritiers. Au-delà de leur valeur monétaire, la valeur émotionnelle et sentimentale qu'on attribuera à ces biens justifie l'importance d'avoir des conversations à l'avance avec les membres de sa famille et ses bénéficiaires. Le tout favorisera une meilleure compréhension de vos souhaits, intentions et raisonnements concernant la distribution de vos biens de valeur et évitera de mauvaises surprises pour le futur. En vous assurant de rédiger vos souhaits de façon claire et détaillée dans votre testament,

vous atténuerai le stress que pourrait vivre votre exécuteur ou liquidateur et réduirai le risque de conflits familiaux. Ces détails doivent inclure :

- Un inventaire de tous vos biens personnels et de l'endroit où ils se trouvent;
- Les documents originaux et reçus d'achat;
- Les certificats d'authenticité;
- Les récents rapports d'évaluation (s'il y a lieu);
- Les polices d'assurance pour ces biens;
- Des instructions pour leur transport et entreposage, et les coordonnées des déménageurs spécialisés.

Références

1. <http://canada.pch.gc.ca/fra/1459277093208/1459277162611>
2. <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/140225/dq140225b-fra.htm>



Facteurs à considérer pour les chalets, résidences de vacances et autres résidences secondaires au Canada



Étant donné qu'une famille canadienne sur cinq possède une résidence secondaire ou une résidence de vacances,² décider comment conserver ces actifs dans la famille pour les générations à venir ainsi que la meilleure façon d'y parvenir, est un enjeu auquel de plus en plus de personnes feront face au cours des années à venir. Sans une planification adéquate, vos bénéficiaires pourraient être confrontés à un fardeau fiscal important à votre décès, et ce, aussi bien par rapport aux droits d'homologation qu'au gains en capital imposables.

Peu importe qu'on souhaite donner le bien de notre vivant ou par voie testamentaire, y réfléchir à l'avance et planifier en conséquence sera d'un précieux secours pour aider à identifier les approches les plus appropriées en matière d'imposition des gains en capital et pour simplifier le transfert de ses biens. Voici quelques-uns des principaux aspects et des options que les donateurs voudront considérer.

1

Donner à sa famille dès maintenant. Bien qu'un transfert immédiat de votre bien fasse en sorte que vous soyez responsable de tout impôt à payer sur le gain réalisé jusqu'à maintenant, la décision pourrait s'avérer avantageuse s'il était prévu que la valeur du bien augmente dans le futur. Ce faisant, les gains en capital futurs seront imposables entre les mains des membres de votre famille, présumément bien plus tard si leur intention était de conserver le bien dans la famille. Cette option pourrait aussi s'avérer avantageuse grâce à l'évitement des droits d'homologation. (L'homologation étant la procédure judiciaire en vertu de laquelle le testament d'une personne décédée est approuvé par un tribunal dans sa province ou son territoire de résidence. Les droits d'homologation varient selon la province ou territoire et peuvent être fixes ou établis en fonction de l'importance de la succession.)

2

Transférer dans une fiducie familiale. Une fiducie peut être un moyen de détenir et de transférer des biens familiaux en permettant à son fiduciaire de conserver le contrôle sur la façon dont les fonds et les biens sont distribués. Dans le cadre d'une fiducie, une personne qui donne un bien (le créateur de la fiducie, appelé le constituant) désigne un fiduciaire, qui gère la fiducie au nom des bénéficiaires. Cette option peut favoriser la préservation de l'harmonie familiale par la détermination de règles formelles pour l'usage, l'entretien et la succession des biens détenus par la fiducie. Lorsqu'un bien est transféré dans une fiducie, cela entraîne une disposition à sa juste valeur marchande, la même que si elle faisait l'objet d'un don, de sorte que l'auteur du transfert serait aussi responsable de l'impôt à payer sur le gain en capital dans l'année du transfert. Et à l'intérieur même de la fiducie, il y aura une disposition présumée des actifs qui y sont détenus à leur juste valeur marchande, et ce, à tous les 21 ans. Suite à cette disposition, il y aura une facture fiscale à assumer suite à la réalisation du gain en capital.

3

Préparer une convention de copropriété. La convention de copropriété est un document juridique qui définit les droits de propriété lorsque plusieurs personnes sont désignées comme bénéficiaires d'un bien. Ce type de convention peut s'avérer une façon efficace de formaliser les règles d'usage, d'entretien et de paiement de dépenses pouvant devenir une source de conflits lorsque des résidences secondaires sont transférées à la famille. En vertu d'une telle convention, il pourrait s'avérer utile de créer un fonds pour la résidence (si une fiducie familiale était établie, des fonds additionnels pourraient être attribués aux coûts futurs d'entretien ainsi qu'aux taxes qui seront à payer). Cela pourrait également être possible par le biais d'une fiducie testamentaire.

4

Souscrire une assurance vie pour couvrir l'impôt à payer. Les coûts d'une assurance vie peuvent être élevés, mais les coûts des impôts sur des biens immobiliers peuvent être bien plus considérables. Lors du transfert d'un bien au décès du propriétaire, une assurance vie pourrait être une méthode efficace afin d'absorber la charge fiscale créée par la réalisation du gain en capital. Dans plusieurs familles, il est assez courant que les membres planifiant recevoir le bien défrayent les primes d'assurance. La prestation d'assurance pourrait aussi servir à financer les frais usuels d'opération et d'entretien.

Cet article est la 2e partie de « Philanthropie — Quel sera votre héritage ? », paru dans *Perspectives* Volume 2, Numéro 1, Automne 2012. Pour consulter la version originale, veuillez visiter https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/Perspectives-vol-2-numero-1.pdf.



Redéfinir la notion de donner

Tendances générationnelles en matière d'initiatives de dons et de philanthropie, et les avantages potentiels d'une approche de planification plus structurée.

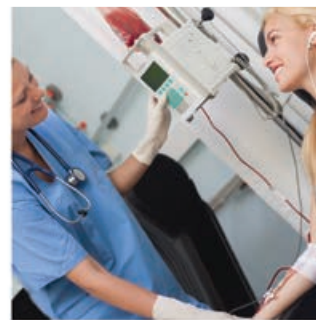
Selon des données de 2016, les Canadiens et Canadiennes donnent 12,8 milliards \$ annuellement aux organismes de bienfaisance ainsi qu'aux communautés qu'ils servent.¹ Quelque 82 pour cent des Canadiens et Canadiennes sont d'avis que les organismes de bienfaisance sont importants, et 70 pour cent leur ont fait un don au cours de la dernière année.² Du point de vue de donner à son prochain, un peu moins de la moitié des personnes âgées de 15 ans ou plus s'adonnent à des activités de bénévolat, y consacrant en moyenne 154 heures par année — pour un total de 2 milliards d'heures de bénévolat.³ Ces statistiques témoignent de façon éloquente des valeurs qui inspirent de nombreux Canadiens et Canadiennes lorsqu'il s'agit d'aider son prochain, de même que de l'esprit de générosité fort répandu qui tend souvent à être plus prononcé à l'approche des Fêtes. Lorsqu'on analyse de plus près ces statistiques, on trouve des faits qui témoignent de tendances générationnelles distinctes, aussi bien quant aux raisons qui incitent les gens à donner qu'à la manière de donner, et qui pointent vers ce que certains ont défini comme étant une évolution de la philanthropie au Canada. Au fil du temps, alors que les valeurs sociales, la technologie, les communications, la connectivité et la répartition démographique ont changé, il en a été de même de l'approche vis-à-vis les dons. Un groupe démographique chez qui ces changements sont les plus visibles est celui de la génération du millénaire (les personnes nées entre 1981 et 1993).⁴ Et bien qu'il puisse exister des points de vue générationnels différents sur ce qu'est la philanthropie et comment on s'y adonne, il est important pour chacun de réfléchir à ce que donner signifie pour soi-même et sa famille, et de considérer la diversité des avantages que peut procurer une approche de planification plus structurée et ciblée.

Philanthropie et dons de bienfaisance chez les générations plus jeunes

Faire une différence dans le monde. Il s'agit là d'une valeur qu'environ 40 pour cent des membres de la génération du millénaire citent parmi leurs trois principales priorités, selon The Canadian Millennial Report, et d'une valeur dont ils cherchent à s'inspirer de diverses façons.⁵

En matière de dons de bienfaisance, un sondage récent indique que 68 pour

cent des personnes de la génération du millénaire ont fait des dons de bienfaisance au cours de la dernière année, une proportion similaire au pourcentage national.⁶ Aussi, bien que les baby-boomers dominent encore les donateurs (avec 32 pour cent de tous les dons en dollars recueillis), la génération X et la génération du millénaire gagnent du terrain, représentant 27 pour cent et 15 pour cent de la base de donateurs, respectivement.⁷ Mais là où les générations commencent à se distinguer tient aux canaux de remise de leurs dons et leurs objectifs. Quant aux méthodes qu'empruntent leurs dons, il y a eu une augmentation importante du numérique, particulièrement chez les plus jeunes 54 pour cent des représentants de la génération du millénaire effectuant des dons en ligne.⁸ Quant aux organismes visés, la recherche indique que les plus jeunes commencent



à boudier les formes institutionnalisées de dons comme les organismes de bienfaisance et s'engagent davantage en appuyant des causes auxquelles ils s'identifient directement.⁹

Chez les plus jeunes, cette approche à la philanthropie a aussi été grandement influencée par la technologie en ligne. En effet, les avancées du numérique et la croissance des médias sociaux ont joué un rôle important en philanthropie chez les représentants de la génération du millénaire. En effet, une proportion importante d'entre eux misent sur des environnements en ligne pour se connecter

avec d'autres personnes qui appuient la même cause, pour promouvoir des initiatives et des événements, et pour populariser des causes auprès d'un vaste public. Les sondages indiquent aussi que les représentants de la génération du millénaire accordent beaucoup d'importance aux valeurs de la coopération et du consensus. Ceci est

Bien qu'une majorité de Canadiens et Canadiennes s'intéressent et participent aux activités de bienfaisance à un moment donné ou l'autre de l'année, leur initiative est généralement de courte durée...

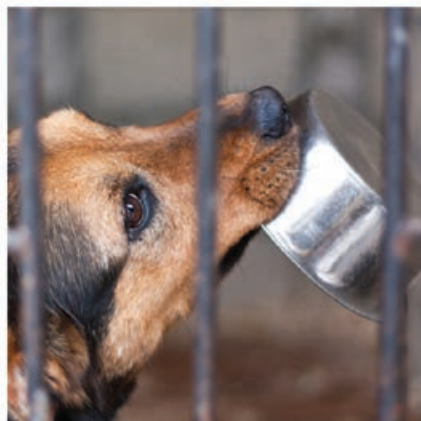
reflété par le fait que 41 pour cent d'entre eux sont d'avis que travailler ensemble comme groupe peut faire une grande différence pour résoudre des problèmes communautaires et que 45 pour cent considèrent que l'action collective peut faire une certaine différence.¹⁰ D'un point de vue philanthropique, la présence de cette mentalité après d'un pourcentage élevé de cette génération a un impact de taille. D'autant plus que combiné avec leur passion pour le numérique, cela facilite le regroupement avec d'autres, stimule l'intérêt, et aide à créer une conjoncture favorable et des appuis pour une cause précise.

Portrait du bénévolat au Canada

Selon les données les plus récentes de Statistique Canada, les jeunes Canadiens et Canadiennes sont plus enclins à effectuer du bénévolat que les plus vieux. En effet, plus de la moitié des personnes âgées de 15 à 24 ans et de 35 à 44 ans, et près de la moitié des personnes âgées de 25 à 34 ans se sont adonnées à des activités de bénévolat. En comparaison, les préretraités âgés de 55 à 64 ans ont un taux d'engagement envers le bénévolat de 41 pour cent alors que celui des aînés est de 36 pour cent. Toutefois, parmi tous les groupes d'âge, celui des adultes de 25 à 34 ans a été le seul à connaître une augmentation de son engagement envers le bénévolat au cours de la période de collecte de données.

Une analyse plus approfondie des données révèle cependant que si les jeunes Canadiens et Canadiennes sont plus enclins à faire du bénévolat, ils y consacrent moins d'heures au total que les adultes plus vieux. En moyenne, les jeunes et

les jeunes adultes âgés de 15 à 34 ans ont mentionné n'avoir accompli que près de la moitié des heures effectuées par les aînés.¹¹ Des statistiques de sondages plus récents révèlent que chez les représentants de la génération du millénaire qui font du bénévolat (qui, curieusement, ne seraient que 36 pour cent selon cette étude, un autre 23 pour cent mentionnaient qu'ils seraient intéressés à en faire, mais qu'ils ne savent pas comment s'impliquer), ceux-ci n'y consacrent que moins de cinq heures par mois.¹²



Adopter une approche holistique pour ce qui est de donner — philanthropie versus dons de bienfaisance

Bien qu'une majorité de Canadiens et Canadiennes s'intéressent et participent aux activités de bienfaisance à un moment ou l'autre de l'année, leur initiative est généralement de courte durée. Pour plusieurs, elle est spontanée et souvent associée à la fin de l'année civile, juste avant la date limite fiscale pour les dons de bienfaisance. Cependant, la philanthropie est d'une ampleur bien plus grande et englobe toutes les formes et tous les types que peuvent revêtir les activités de donation dans la collectivité. Par définition, la philanthropie est une forme plus stratégique et structurée de dons de bienfaisance qui implique de définir les objectifs de dons d'une personne ou de sa famille, et de développer un plan à long terme afin de donner vie à leurs valeurs et objectifs caritatifs. Au-delà des dons caritatifs, la philanthropie inclut le don de son temps. En effet, il existe un vaste éventail de façons de s'engager envers des initiatives, incluant le bénévolat, la collecte de fonds, la promotion d'une cause, la participation à un événement caritatif, ou encore la planification ou la participation dans une initiative caritative.

En ce qui concerne plus particulièrement les représentants de la génération du millénaire, plusieurs croient que ces derniers ont élargi encore plus cette définition par leurs actions et leurs valeurs. En effet, la philanthropie est une valeur sociale de plus en plus ancrée chez ces jeunes et a des répercussions sur plusieurs aspects de leur vie au-delà du seul fait de donner. Nous pouvons remarquer cet impact jusque dans le type de travail auquel ils aspirent, les marques et produits avec lesquels ils s'identifient ainsi qu'une conscience accrue quant aux résultats positifs de leurs efforts et initiatives.

Une approche de planification ciblée pour donner

Selon Imagine Canada, certaines des principales raisons pour lesquelles les Canadiens et Canadiennes choisissent de donner incluent la compassion pour les gens dans le besoin, les croyances personnelles envers une cause, la volonté d'aider, la contribution aux communautés locales et le fait d'être personnellement affecté par la cause d'une organisation. En ayant à l'esprit ces types de motivations, les personnes pourraient vouloir mettre en place une approche de planification de dons plus stratégique afin de permettre une donation plus généreuse et ainsi avoir un plus grand impact auprès de la société. Un des fondements d'une philanthropie structurée consiste à prendre le temps de réfléchir et d'identifier ses tendances en matière de dons, de définir quelles causes et quels secteurs importent le plus pour vous, pourquoi et comment vous voulez donner, et le niveau d'implication que vous voulez y consacrer. Au moment de définir le cadre le plus approprié et efficace pour donner stratégiquement, certaines des principales questions qu'on doit se poser incluent :

- Pour ceux et celles qui souhaitent effectuer des dons de bienfaisance, cet intérêt pourrait-il se transformer en quelque chose de plus stratégique ?
- À qui et où voulez-vous donner ?
- Combien de temps êtes-vous en mesure de consacrer à cette initiative ?
- Souhaitez-vous vous engager à long terme ?



Pour plus d'information sur des aspects spécifiques de la planification philanthropique et des stratégies fiscales possibles, veuillez consulter l'article de *Perspectives* de RBC GP paru dans le numéro du printemps 2017 et intitulé « Un guide pour les dons de bienfaisance — pour aujourd'hui, demain et les générations à venir » à <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/un-guide-aux-dons-de-bienfaisance-pour-aujourd'hui-demain-et-les-generations-a-venir/detail/>.

En adoptant une approche de planification de dons plus structurée, les personnes sont mieux outillées pour atteindre leurs objectifs et exprimer leurs valeurs d'une façon qui équilibre les aspects personnels, familiaux et fiscaux.

Créer un état d'esprit philanthropique chez les enfants et les jeunes

Plusieurs Canadiens et Canadiennes sont de plus en plus résolus à transmettre des valeurs de conscience sociale et souhaitent faire une différence auprès des membres de leur famille ainsi qu'à ceux qui leur sont chers. Pour plus d'information sur comment inculquer des valeurs philanthropiques chez les enfants et les jeunes, veuillez consulter l'article paru à l'automne 2016 dans *Perspectives* de RBC GP et intitulé, « Un aperçu canadien — Soutenir une culture de philanthropie » à <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/un-aperçu-canadien-soutenir-une-culture-de-philanthropie/detail/>.

- Quelles sont les formes (espèces, actifs, titres) et avenues les plus intéressantes (personnellement, par l'entremise d'une fiducie familiale, une fondation privée, une société) pour donner ?
- Quels sont les avantages et désavantages possibles de donner certains de ses actifs de son vivant plutôt qu'à son décès ?

En adoptant une approche de planification plus structurée face aux dons, les personnes sont mieux outillées pour atteindre leurs objectifs et exprimer leurs valeurs d'une façon qui équilibre les aspects personnels, familiaux et fiscaux. Il y a de nombreuses méthodes et options pour y parvenir, comme les dons directs aux organismes de bienfaisance, le moment des dons, le recours aux biens et ressources, les fondations privées ou les fonds conseillés par le donateur. Aussi, de la même façon que pour une planification de retraite, d'un transfert de patrimoine ou d'autres aspects financiers de la vie, il est important de consulter des conseillers professionnels qualifiés pour bien comprendre les diverses options disponibles afin de développer un plan philanthropique et évaluer les avantages et désavantages potentiels d'un point de vue de planification financière, successorale et fiscale.

Considérations générationnelles en matière de dons stratégiques

Tout particulièrement d'un point de vue multigénérationnel, une approche ciblée de planification pour les dons pourrait s'avérer avantageuse pour les particuliers et les familles, et ce, à toutes les étapes de vie. Pour les jeunes adultes, particulièrement au cours des années et des décennies à venir, plusieurs membres de la génération du millénaire seront les bénéficiaires de transferts de patrimoine. Cela leur permettra de définir leurs convictions, préciser leurs intentions et planifier leurs dons, leur permettant ainsi d'affirmer leurs valeurs de manière plus forte et à plus long terme. En effet, comme plusieurs jeunes sont si passionnés quant à leur volonté de faire une différence, transformer leur motivation en une approche stratégique leur permettra de réaliser leur vision à long terme. Pour les adultes qui ont des enfants et des petits-enfants, des dons philanthropiques structurés offrent une façon de cristalliser et d'ancrer les valeurs familiales multigénérationnelles, ainsi que de créer une approche qui pourra être poursuivie et préservée, contribuant à laisser un héritage durable aux générations à venir.



L'engagement de RBC à donner et à redonner

Chez RBC, contribuer à la réussite des clients et à la prospérité des collectivités est notre raison d'être. L'engagement communautaire et social est profondément enraciné dans notre organisation et représente un des cinq axes prioritaires visant à permettre à RBC d'atteindre ses objectifs tant au plan local, national et mondial. Lorsqu'il s'agit des investissements de RBC dans les collectivités, les trois domaines privilégiés sont les jeunes, l'environnement et les arts. En 2016, ces investissements se sont traduits par des dons d'un montant de 77 millions \$, dont 63,5 millions \$ par l'entremise de la Fondation RBC. L'organisation a aussi contribué à un montant additionnel de 14,1 millions \$ à des activités d'investissement dans la communauté à l'échelle mondiale.

En reconnaissance des défis auxquels plusieurs jeunes d'aujourd'hui font face, RBC a axé son approche pour les dons de façon à faire une différence pour ce qui est d'aider les jeunes à réussir et à contribuer à la prospérité future du Canada. Par l'entremise d'Objectif avenir RBC, les dons seront versés à des organismes de bienfaisance qui ciblent les jeunes durant leurs années de transition; s'emploient à offrir un accès équitable à des expériences d'apprentissage en milieu de travail; tirent parti des connaissances et de la bonne volonté des Canadiens et Canadiennes en utilisant les médias sociaux, les mentorats et d'autres ressources afin de guider les jeunes vers ces opportunités. Ces organismes doivent être inclusifs et doivent être en mesure de répondre aux besoins des jeunes de diverses communautés. Grâce à ces partenariats, le but ultime d'Objectif avenir RBC est d'aider les jeunes Canadiens et Canadiennes à surmonter les obstacles et à les préparer au marché du travail de demain, et ainsi à se préparer un meilleur futur.



Références

1. <http://www.imaginecanada.ca/guide-to-giving> (en anglais seulement)
2. <http://www.imaginecanada.ca/guide-to-giving> (en anglais seulement)
3. <http://volunteer.ca/blog/landscape> (en anglais seulement)
4. <http://www.wmfc.org/uploads/GenerationalDifferencesChart.pdf> (en anglais seulement)
http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/98-311-x/98-311-x2011003_2-fra.cfm
5. <http://canadianmillennials.ca/wp-content/uploads/2012/01/R-U-Ready-for-Us-An-Introduction-to-Canadian-Millennials.pdf> (en anglais seulement)
6. <http://www.environicsinstitute.org/uploads/institute-projects/canadian%20millennial%20social%20values%20study%20-%20ofinal%20report.pdf> (en anglais seulement)
<http://www.apathyisboring.com/environics/> (en anglais seulement)
7. http://www.hjcnewmedia.com/nextgencanadiangiving2013/downloads/The_Next_Generation_of_Canadian_Giving_2013.pdf?_ga=1.73955922.1737266837.1439409211 (en anglais seulement)
8. <http://www.environicsinstitute.org/uploads/institute-projects/canadian%20millennial%20social%20values%20study%20-%20ofinal%20report.pdf> (en anglais seulement)
<http://www.apathyisboring.com/environics/> (en anglais seulement)
9. <http://www.imaginecanada.ca/blog/next-generation-philanthropy> (en anglais seulement)
10. <http://www.environicsinstitute.org/uploads/institute-projects/canadian%20millennial%20social%20values%20study%20-%20ofinal%20report.pdf> (en anglais seulement)
<http://www.apathyisboring.com/environics/> (en anglais seulement)
11. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-008-x/2012001/article/11638-fra.htm>
12. <http://www.environicsinstitute.org/uploads/institute-projects/canadian%20millennial%20social%20values%20study%20-%20ofinal%20report.pdf> (en anglais seulement)
<http://www.apathyisboring.com/environics/> (en anglais seulement)



LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Reconnaître les relations entre activité physique, nutrition et apprentissages améliorés.

Cet article est la deuxième partie de l'article intitulé « Healthy bodies get an A+ », paru dans le Volume 1, Numéro 1 de l'été 2011 de *Perspectives*.
Pour lire l'original, s'il vous plaît visiter : https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/Perspectives-vol-1-issue-1.pdf (en anglais seulement).

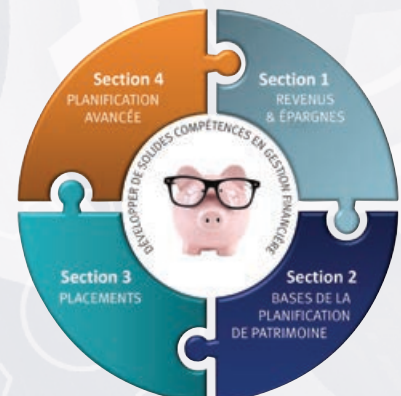
Apprentissage

nom

Activité ou processus permettant à une personne d'acquérir des connaissances ou de développer des compétences grâce à l'expérience, un cours ou une formation.

De l'enfance à l'adolescence, l'éducation et les apprentissages sont des aspects primordiaux de la croissance et du développement, qu'ils soient dispensés formellement par des institutions et programmes éducatifs ou plus informellement par des membres de la famille et l'exposition à des expériences de vie. D'un point de vue scolaire au Canada, les jeunes consacrent environ 14 ans à progresser du primaire au secondaire puis au post secondaire. Pour plusieurs, ces années formatrices sont cruciales pour acquérir de solides fondements en matière de compétences et de connaissances, lesquelles seront nécessaires pour réussir dans leur carrière future et dans d'autres aspects de la vie. Pour ceux réfléchissant au futur de leurs enfants et petits-enfants, l'essentiel est de leur fournir les meilleurs outils, ressources et canaux d'apprentissage. Cependant, pour promouvoir la réussite que ce soit au niveau scolaire ou plus spécifiquement en matière d'éducation financière il est important de se livrer à une analyse plus en profondeur et de se questionner sur la nature même des moteurs de l'apprentissage. En examinant les fondements de l'apprentissage et en considérant l'impact de facteurs comme l'activité physique et la nutrition, les gens peuvent aider les enfants et les jeunes à se surpasser au niveau académique et développer de saines compétences en gestion financière et en prise décisionnelle.

RBC Gestion de patrimoine est résolue à aider les jeunes générations à acquérir des connaissances financières. « [Présentation du Programme des connaissances financières de RBC Gestion de patrimoine](#) » (page 21), un programme d'apprentissage pratique et exhaustif disponible en janvier 2018 pour les personnes âgées de 16 ans et plus.



L'impact de l'activité physique sur l'apprentissage

Lorsqu'il s'agit de la performance académique, de nombreuses études démontrent une relation significative entre la forme physique et le rendement scolaire et que l'activité physique affecte positivement les compétences cognitives, les attitudes et le comportement académique.¹

Bien que la cause précise de cette relation soit toujours débattue par les chercheurs, être actif physiquement est reconnu comme améliorant la santé cérébrale à deux niveaux importants. Tout d'abord, cela augmente le flux sanguin au cerveau, ce qui favorise le fonctionnement des cellules cérébrales, puis cela stimule la croissance et l'entretien des connexions neurales dans le cerveau. Aussi, et bien que le cerveau soit capable de créer de nouvelles connexions neurales même à l'âge adulte, l'enfance est la période de vie au cours de laquelle ces connexions neurales et ces synapses se forment au rythme le plus important et que la « circuiterie » principale du cerveau est formée. En fait, au cours de la première décennie de vie de l'enfant, le cerveau forme des trillions de connexions et de synapses, lesquels sont les fondements mêmes sur lesquels le cerveau continue à se développer. Toutefois, si la santé adéquate n'était pas maintenue, ces connexions pourraient être affaiblies, voire même éliminées.²

Lorsqu'il s'agit d'activité physique, la triste réalité est que la majorité des enfants d'âge scolaire au Canada ne s'y adonnent pas suffisamment de façon régulière. Chez les jeunes âgés de 5 à 17 ans, seulement 13 pour cent des garçons et six pour cent des filles satisfont les directives nationales à l'effet d'au moins 60 minutes par jour d'activité physique modérée à vigoureuse.³ De plus, les enfants et les jeunes de

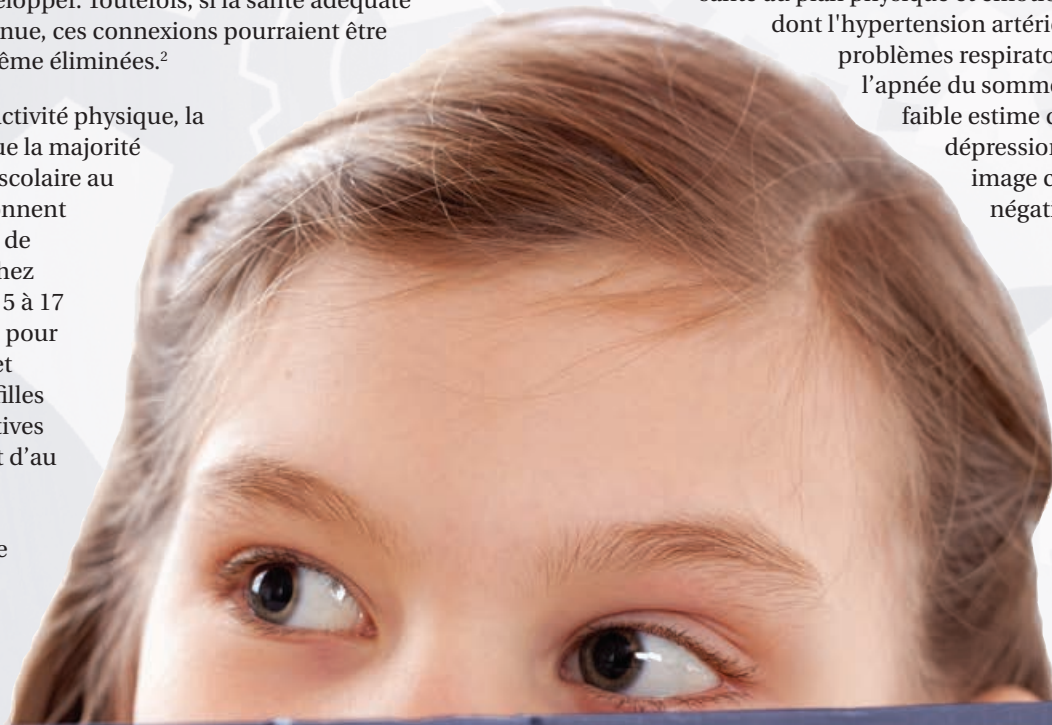
ce groupe d'âge se consacrent en moyenne à 8,5 heures d'activités sédentaires tous les jours, soit près des deux tiers de leurs heures d'éveil quotidiennes.⁴

L'ACTIVITÉ PHYSIQUE AMÉLIORE LA SANTÉ DU CERVEAU

Ces modèles de comportements sédentaires chez une majorité d'enfants et de jeunes les désavantagent, et ce, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la

classe. Le résultat, tel que le démontre la recherche, est qu'un nombre plus important d'enfants et de jeunes d'âge scolaire ont des compétences cognitives moindres, relèvent difficilement des défis scolaires, sont plus agressifs et affichent des comportements et des attitudes scolaires qui laissent à désirer.⁵ Plus particulièrement en ce qui concerne le développement de sages habitudes face aux questions monétaires et de saines compétences en gestion financière, ces statistiques s'appliquent d'une manière similaire, les cerveaux de jeunes physiquement inactifs étant moins bien préparés à ce type d'apprentissage. En plus des répercussions sur leurs compétences scolaires et en gestion financière, de faibles niveaux d'activité physique entraînent un risque plus grand de sérieux enjeux de santé au plan physique et émotionnel,

dont l'hypertension artérielle, des problèmes respiratoires, l'apnée du sommeil, une faible estime de soi, la dépression et une image corporelle négative.⁶



Conseils pour encourager l'activité physique dans la vie quotidienne des enfants et des jeunes

1

Se comporter en modèles et **participer à des activités physiques avec eux**. Une approche familiale peut être motivante et aide aussi à l'acquisition d'habitudes à long terme.



2

Selon l'âge et le niveau de maturité, **encourager la marche ou la bicyclette** pour se rendre ou revenir de l'école, d'un parc ou de la maison d'amis, et les aider à planifier des parcours sécuritaires et des pratiques de déplacements sûrs.

3

Identifier les activités ou les sports qui intéressent le plus vos enfants et les **inscrire à des programmes organisés**. Cela offre des bénéfices additionnels au plan social, lesquels pourront aussi avoir un impact positif sur leur bien-être émotionnel.



4

Limiter le temps passé devant un écran et **établir des directives et des limites de temps pour vos enfants quant à l'écoute de la télévision, la participation à des jeux vidéo ou des activités en ligne**. Parmi les conseils pour assurer une supervision appropriée, installer les équipements électroniques et les ordinateurs dans une pièce familiale partagée et désigner un moment en soirée où les appareils personnels des enfants seront entreposés dans la chambre à coucher des parents pour la nuit.



Saviez-vous que ?

Les enfants et les jeunes âgés de 5 à 17 ans ne doivent pas passer plus de deux heures de temps récréatif devant un écran par jour (incluant sur leur téléphone intelligent). Présentement, seulement 24 pour cent des personnes dans ce groupe d'âge respectent ces lignes directrices.⁷

5

Rechercher des options pour des **activités structurées et non structurées au sein de votre collectivité**, comme des pistes cyclables, des sentiers pédestres ou des programmes offerts par votre centre communautaire.

Pour plus d'information, veuillez consulter les Listes de conseils pour être actif à <https://www.canada.ca/fr/sante-publique/services/promotion-sante/modes-vie-sains/activite-physique/activite-physique.html> et les Directives canadiennes en matière de mouvement sur 24 heures à l'intention des enfants et des jeunes à <http://www.csep.ca/view.asp?x=696>.

Dormir suffisamment

Le sommeil joue aussi un rôle crucial pour ce qui est de stimuler et d'entretenir les fonctions cérébrales, de même que la capacité à se concentrer et retenir de l'information. Les enfants âgés de 5 à 13 ans devraient avoir de 9 à 11 heures de sommeil par nuit et les jeunes âgés de 14 à 17 ans devraient en avoir de 8 à 10 heures, avec des heures constantes de coucher et de réveil. Malheureusement, de nombreux jeunes ne dorment pas assez, la recherche indique que 31 pour cent des jeunes d'âge scolaire au Canada manquent de sommeil.⁸

Nutrition et cerveau

En tant que plus gros organe de l'organisme humain, le cerveau nécessite un apport constant en nutriments pour fonctionner correctement, et au cours des premières années de vie, respecter les recommandations en matière de nutrition est encore plus important pour promouvoir le développement de la santé cérébrale. À l'instar de l'activité physique, il existe aussi des relations bien établies entre une bonne nutrition et les résultats scolaires. En effet, les études démontrent plus spécifiquement que les étudiants qui ont une bonne diète ont une meilleure mémoire ainsi que de meilleures capacités créatives et de résolution de problèmes.⁹

Toutefois, selon des études canadiennes, plusieurs enfants et jeunes ne respectent aucunement les recommandations en matière de nutrition. Par exemple, 31,5 pour cent des enfants et des jeunes seraient en situation de surpoids ou obèses, un pourcentage qui a presque triplé au cours des trois dernières décennies.¹⁰ Parmi les enfants âgés de 4 à 8 ans, 70 pour cent ne consomment pas les cinq portions de fruits et de légumes recommandées tous les jours, et environ 30 pour cent de tous les enfants canadiens mangent des frites au moins deux fois par semaine et boivent une ou plusieurs liqueurs chaque jour. Les étudiants canadiens sont aussi grandement influencés par le marketing et l'étiquetage alimentaires, et seraient bien plus enclins à faire de mauvais choix alimentaires si des options malsaines étaient disponibles à leur école ou à proximité de celle-ci.¹¹ Malheureusement, ces tendances croissantes de malbouffe et de déficiences nutritionnelles ont été associées avec un mauvais rendement scolaire et accroissent le risque chez les jeunes de maladie coronarienne, d'hypertension artérielle, de diabète de type 2 et de cholestérol élevé.¹²



Conseils pour améliorer les habitudes alimentaires chez les étudiants

Pour les parents et les tuteurs, inculquer de saines habitudes alimentaires commence à la maison, mais étant donné qu'une majorité d'enfants et d'adolescents passent une bonne partie de leur journée à l'école, il existe des opportunités de capitaliser sur ces bonnes habitudes développées à la maison et de les étendre à l'école. Voici quelques stratégies à considérer aussi bien à la maison qu'à l'école.

- Encourager les enfants à participer à la préparation de repas à la maison en leur confiant des tâches appropriées à leur âge et en les impliquant pour ce qui est de préparer et d'apporter des collations et des dîners santé à l'école.
- Faire la promotion de politiques alimentaires saines à l'école de votre enfant, étant donné que les politiques nutritionnelles ainsi que les menus et programmes santé ont démontré un impact positif sur les habitudes alimentaires des enfants.¹³
- Limiter la consommation de boissons édulcorées au sucre et établir des règles à la maison pour ce qui est des collations. Il serait plus facile d'y parvenir si vous rendiez disponibles des options alimentaires santé et éliminez la malbouffe (ou en entreposant ces aliments dans un endroit difficilement accessible pour ne les offrir qu'en tant que gâteries occasionnelles).
- Défendre et appuyer les programmes qui font en sorte d'apporter des aliments santé dans les écoles (p. ex. le Club des petits déjeuners du Canada, le programme de subvention De la ferme à l'école De la ferme à la cafétéria Canada).
- S'assurer que les enfants commencent toujours leur journée avec un déjeuner santé, que ce soit à la maison ou dans le cadre d'un programme de déjeuner à l'école. En effet, la recherche indique que la participation dans des programmes de déjeuners scolaires améliore le rendement scolaire et les fonctions cognitives en plus de réduire les retards.¹⁴
- Considérez planter un jardin de fruits et légumes à la maison, ou encouragez la création d'un tel jardin à l'école ou dans un espace communautaire, étant donné qu'ils peuvent contribuer à l'éducation nutritionnelle et une meilleure connexion et appréciation de la nourriture lorsqu'on sait d'où elle vient et comment elle pousse.

Pour plus d'information, veuillez consulter les Listes de conseils pour être actif à <https://www.canada.ca/fr/sante-publique/services/promotion-sante/modes-vie-sains/activite-physique/activite-physique.html> et les Directives canadiennes en matière de mouvement sur 24 heures à l'intention des enfants et des jeunes à <http://www.csep.ca/view.asp?x=696>.



À l'approche de l'hiver, ces recettes de superaliments qui bonifieront votre système immunitaire vous aideront à maintenir un bon état de santé. Essayez les **Quésadillas au poulet et à l'avocat** à la page 45 et la **Salade de roquette à la betterave rôtie** à la page 58, pour de nombreux bénéfiques nutritionnels, et ce, aussi bien pour les enfants que pour les adultes.

Stress financier et impact familial

Selon un sondage national du *Financial Planning Standards Council (FPSC)*, 42 pour cent des Canadiens et Canadiennes considèrent que l'argent est la source de leur plus grand stress.¹⁵ D'un point de vue familial, ce type de stress est souvent d'une grande portée, avec des effets négatifs non seulement sur le bien-être émotif de la personne concernée de prime abord, mais aussi sur ses relations avec son conjoint ou son partenaire de même qu'avec ses enfants. Aussi, à l'approche du congé des Fêtes, alors qu'on anticipe souvent les festivités à venir et le plaisir de passer des moments agréables en compagnie de nos êtres chers, il s'agit aussi d'un moment de l'année où certains vivront un stress plus grand quant à leurs finances.

Prendre des mesures pour atténuer le stress financier au sein du ménage peut jouer un rôle important pour ce

qui est de créer un environnement plus propice au développement de connaissances financières chez les plus jeunes membres de la famille. Les apprentissages financiers surviennent souvent en dehors d'un cadre scolaire structuré, et les parents et tuteurs sont souvent les premiers responsables de ce type d'éducation chez les enfants et les jeunes. Si le stress financier avait des effets néfastes sur le ménage, cela pourrait entraîner des répercussions négatives ou limiter les opportunités de développement de compétences et de discussions financières, et les enfants pourraient être découragés quant à leur volonté de participer et d'apprendre.

Indépendamment du moment de l'année, la recherche révèle qu'avoir des plans financiers appropriés en place contribue significativement à une baisse de ses niveaux de stress financier et de stress global.

En fait, les études indiquent que les Canadiens et Canadiennes qui se sont dotés de plans financiers exhaustifs — qui tiennent compte de tous les aspects, depuis les choix de placements aux considérations fiscales en passant par les assurances et la planification de retraite et successorale — ont mentionné qu'ils se sentaient mieux émotionnellement et plus heureux globalement que ceux qui s'étaient adonnés à une planification même limitée.¹⁶

Pour de l'information additionnelle sur la santé cérébrale chez les jeunes et les adultes, veuillez lire l'article publié dans *Perspectives de RBC GP* au printemps 2016, « Promouvoir la santé cérébrale à tout âge » à <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/promouvoir-la-sante-cerebrale-a-tout-age/detail/>.

Références

- <https://www.coeuretavc.ca/-/media/pdf-files/iavc/2017-position-statements/ecoles-et-lactivite-physique-ps-fr.ashx>
- <https://extension.umaine.edu/publications/4356e/> (en anglais seulement)
- <http://www.statcan.gc.ca/pub/82-625-x/2015001/article/14136-fra.htm>
- <http://www.statcan.gc.ca/pub/82-625-x/2015001/article/14136-fra.htm>
- <https://www.coeuretavc.ca/-/media/pdf-files/iavc/2017-position-statements/ecoles-et-lactivite-physique-ps-fr.ashx>
- <https://www.coeuretavc.ca/-/media/pdf-files/iavc/2017-position-statements/ecoles-et-lactivite-physique-ps-fr.ashx>
<https://www.canada.ca/fr/sante-publique/services/obesite-juvenile/obesite-juvenile.html>
- <https://www.participation.com/fr-ca/leadership-éclairé/bulletin-de-participation/2016?q=var/www/html/www.participation.com/en-ca/thought-leadership/report-card/2016>
- <https://www.participation.com/fr-ca/leadership-éclairé/bulletin-de-participation/2016?q=var/www/html/www.participation.com/en-ca/thought-leadership/report-card/2016>
- <http://www.coeuretavc.ca/-/media/pdf-files/iavc/2017-position-statements/nutrition-alecole-ps-fr.ashx?la=fr-ca&hash=8B30081671A8F7AAACEAE461EFBDEE659B8FFA9DA>
- <https://www.canada.ca/fr/sante-publique/services/obesite-juvenile/obesite-juvenile.html>
- <http://www.coeuretavc.ca/-/media/pdf-files/iavc/2017-position-statements/nutrition-alecole-ps-fr.ashx?la=fr-ca&hash=8B30081671A8F7AAACEAE461EFBDEE659B8FFA9DA>
- <http://www.coeuretavc.ca/-/media/pdf-files/iavc/2017-position-statements/nutrition-alecole-ps-fr.ashx?la=fr-ca&hash=8B30081671A8F7AAACEAE461EFBDEE659B8FFA9DA>
- <http://www.coeuretavc.ca/-/media/pdf-files/iavc/2017-position-statements/nutrition-alecole-ps-fr.ashx?la=fr-ca&hash=8B30081671A8F7AAACEAE461EFBDEE659B8FFA9DA>
- <http://www.phecanada.ca/academic-performance> (en anglais seulement)
- <http://www.fpvc.ca/news/publications-research/how-is-financial-stress-affecting-canadians> (en anglais seulement)
- <https://www.financialplanningforcanadians.ca/financial-planning/the-most-important-resolution-you-will-make-this-year> (en anglais seulement)



Quésadillas au poulet et à l'avocat



Temps de préparation : 45 minutes
Temps de cuisson : 30 minutes
Portions : 4

Renseignements pertinents

Le poulet et le fromage contiennent tous deux de la L-tyrosine, un acide aminé qui aide à favoriser la vigilance. L'avocat est une bonne source de vitamine E, dont les propriétés antioxydantes sont connues pour promouvoir le bien-être cognitif.

Ingrédients

2 c. à thé huile d'olive
1 c. à thé assaisonnement au chili
1 oignon, émincé
2 tasses poulet cuit, effiloché
3 tomates italiennes, coupées en dés
Un trait de sauce piquante, au goût
8 tortillas de grains entiers de 6 po (15 cm)
1 avocat, mûr, en purée
1 tasse fromage Monterey Jack canadien, râpé
Salsa, (facultatif)
Coriandre fraîche, (facultatif)

Préparation

1. Chauffer l'huile dans une poêle à feu moyen-élevé. Ajouter l'assaisonnement au chili et l'oignon, cuire environ 8 minutes. Ajouter le poulet, les tomates, la sauce piquante et cuire encore 2 minutes.
2. Répartir la préparation au poulet au centre de quatre tortillas, garnir d'avocat et de fromage Monterey Jack. Couvrir d'une autre tortilla et presser légèrement pour bien répartir la garniture.
3. Dans une poêle antiadhésif, faire cuire chaque quésadilla à feu moyen de 4 à 5 minutes de chaque côté. Garnir de salsa et de coriandre fraîche, au goût.

Données nutritionnelles

(Par portion)

Calories : 523
Protéines : 35 g
Glucides : 40 g
Lipides : 25 g
Fibres : 9 g




Recette et image réimprimées avec l'autorisation des Producteurs laitiers du Canada — www.producteurslaitiers.ca.

Des recettes additionnelles peuvent être trouvées à www.plaisirlaitiers.ca.



*Qu'en est-il
des testaments ?*





Principaux aspects à considérer lors de la préparation et la mise à jour d'un testament

Considérez ces faits : chez les Canadiens et Canadiennes de tous âges, un peu moins de la moitié n'ont pas de testament et chez les plus jeunes (âgés de 27 à 34 ans), ce pourcentage bondit à 88 pour cent. Malgré cela, lorsqu'il est question de transfert de patrimoine, plus de la moitié d'entre eux comptent transférer l'intégralité de leur patrimoine par l'entremise de leur succession à leur décès.¹ Ces statistiques indiquent clairement qu'il y a une inadéquation entre les intentions et les plans formels chez de nombreux Canadiens et Canadiennes, qui omettent de se pourvoir d'un testament valide et à jour ou qui ne sont aucunement au courant de l'importance critique de se doter d'un tel document. Bien qu'il existe une variété de raisons pour lesquelles on peut négliger de préparer un testament — par exemple, parce qu'on s'estime trop jeunes, qu'on a d'autres priorités en tête ou qu'on est mal à l'aise de songer à son décès éventuel — il est crucial de reconnaître la fonctionnalité d'un testament pour ce qui est de s'assurer que ses volontés et ses intentions seront documentées adéquatement et exécutées le moment venu. Du point de vue de l'âge, alors que plusieurs associent la préparation d'un testament avec les étapes du milieu ou plus tardives de la vie (la question est de plus en plus d'actualité alors qu'une proportion plus importante de la population canadienne est à l'aube de la retraite ou à la retraite), se préoccuper de son testament et de sa planification successorale devrait être priorisé par tous les adultes, et ce, à chaque étape de vie.

COMPRENDRE L'ABC D'UN TESTAMENT


En général, un testament peut être considéré comme le document juridique de référence par excellence quant à l'administration d'une succession, en ce qu'on y exprime ses volontés quant à la distribution de ses biens et possessions à son décès. Malheureusement, plusieurs croient, à tort, que s'ils décédaient sans testament, que leur succession serait transférée à leur conjoint. En réalité, lorsqu'une personne décède sans testament, celle-ci serait considérée comme étant décédée ab intestat. En termes simples, mourir « ab intestat » signifie que sa succession sera administrée conformément à la législation ab intestat de sa province ou territoire de résidence au moment de son décès. Chaque province et territoire a sa propre législation ab intestat qui identifie les bénéficiaires de la succession et quelle part de celle-ci leur reviennent. En d'autres mots, pour ces personnes qui n'auraient pas de testament ou dont le testament ne serait pas à jour ou invalide, tout le

temps, toutes les ressources, tous les efforts et toute la planification consacrés à tenter de bâtir et de préserver leur patrimoine pourraient rapidement l'avoir été en vain, avec des répercussions négatives sur leur planification successorale en plus de laisser un fardeau potentiel à leur famille et leurs êtres chers.

Au-delà de la simple rédaction d'un testament, il existe quelques erreurs courantes commises par certains à l'égard de cet aspect de la planification. Bien que plusieurs considéreront d'emblée les enjeux majeurs, il importe aussi de s'attarder aux aspects pratiques et aux détails, de même qu'à l'impact potentiel que certaines décisions auront sur les membres de sa famille et la succession en général. Ce faisant, prendre les mesures appropriées pour avoir un testament valide est un bon point de départ, étant entendu qu'on devra aussi s'assurer qu'il reflète fidèlement ses volontés et ses intentions de la manière la plus efficace possible.

Cet article a été rédigé à partir de l'article « Créer un testament qui reflète fidèlement vos désirs », publié dans *Perspectives*, Volume 1, Numéro 2, Automne 2011 de RBC Gestion de patrimoine et de l'article « Quand doit-on examiner son testament ou son plan successoral ? », paru dans *Perspectives*, Volume 2, Numéro 1, Automne 2012. Pour lire les articles originaux, veuillez visiter : https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/Perspectives-vol-1-numero-2.pdf (page 4) et https://www.rbcwealthmanagement.com/_ca/static/documents/Perspectives-vol-2-numero-1.pdf (page 2).

Huit considérations majeures en planification testamentaire



1 Planifier à l'avance afin d'éviter des omissions et des urgences potentielles. Bien que préparer et finaliser son testament puisse être prioritaire pour certains en fonction d'un événement planifié (p. ex. un voyage à l'étranger ou une chirurgie à venir), suite à une maladie ou une blessure, ou alors qu'ils avancent en âge, repousser cette planification à la toute dernière minute fera souvent en sorte qu'on ne s'accordera pas le temps nécessaire pour considérer toutes les options qui nous sont disponibles. S'adonner à une telle planification bien à l'avance pourrait éliminer plusieurs des pressions associées avec la préparation d'un testament et aiderait à s'assurer qu'on a l'opportunité d'examiner la gamme complète des choix potentiels et de mettre en place toutes les décisions en adéquation avec ses volontés.

2 Nommer un tuteur pour les enfants mineurs. Bien que plusieurs personnes pourraient ne pas nécessairement le reconnaître, certains événements de la vie, alors qu'elles sont jeunes, comme l'achat d'une résidence ou le fait d'avoir des enfants, seraient des moments particulièrement importants pour se doter d'un testament. Plus spécifiquement en ce qui concerne des enfants mineurs, un testament sera le moyen juridique à utiliser par des parents pour identifier qui ils souhaiteraient nommer comme tuteur advenant un imprévu. Dans certaines provinces, la désignation d'un tuteur devra être confirmée par un tribunal pour prendre effet. Mais la triste réalité est qu'en l'absence d'un testament valide indiquant notre décision à cet égard, c'est le gouvernement qui décidera ultimement qui élèvera nos enfants conformément à la loi provinciale ou territoriale applicable.

3 Comprendre l'impact fiscal de certaines approches. Bien que certains puissent déjà pencher pour certaines décisions, il est important de considérer quelles en seront les conséquences fiscales et quelles seront leurs répercussions sur la succession. Cela s'avérerait particulièrement important si on tenait à traiter ses bénéficiaires de manière égale. En effet, ce qui peut sembler être une distribution égale pourrait ne pas l'être, une fois qu'on aura considéré les implications fiscales de ses décisions. Par exemple, si un chalet était laissé à un membre de la famille, celui-ci recevrait le bien, mais la succession serait responsable de l'impôt à payer en conséquence de la disposition réputée au décès (ce qui pourrait affecter ce que les autres bénéficiaires recevront de la succession).

4 S'assurer que les exécuteurs/liquidateurs et fiduciaires sont capables et coopératifs. Le rôle d'un exécuteur ou d'un liquidateur au Québec est d'administrer votre succession conformément à votre testament et/ou la législation applicable dans votre juridiction. Les membres de la famille ou de proches amis sont souvent le choix privilégié pour assumer ces rôles, mais la dynamique entre vos proches doit aussi être prise en considération, particulièrement lorsqu'on choisit des coexécuteurs ou des cofiduciaires. La décision, à savoir qui assumera ces responsabilités, est souvent prise isolément, sans considérer quelle personne serait la plus apte pour accomplir toutes les tâches y associées, avec qui ils devront interagir et en quelle capacité, ou si cela pourrait créer de la friction ou des ressentiments. Lorsque des personnes sont incapables de bien travailler ensemble, cela augmenterait la probabilité de conflits, de délais et de dépenses inutiles dans le processus d'administration de la succession. Pour plus d'information sur le choix du bon exécuteur/liquidateur, veuillez consulter l'article ci-joint « Une question de choix éclairé » à la page 14.

5 Tenir compte des conjoints de vos bénéficiaires. Bien que les situations et la dynamique familiales de chacun soient différentes, certaines personnes pourraient vouloir considérer la possibilité qu'un don ou un héritage à un enfant aboutisse entre les mains d'un gendre ou d'une bru. Il y a généralement deux scénarios à considérer à cet égard. Premièrement, si un enfant héritier décédait peu de temps après le décès d'un parent, l'héritage pourrait passer à la succession de l'enfant, ce qui signifie que l'actif légué pourrait aboutir entre les mains de son conjoint survivant. Dans une telle situation, une « clause de survivant », en vertu de laquelle le bénéficiaire devra vous survivre pendant une certaine période pour hériter, pourrait être une option digne de considération. Deuxièmement, il est important de comprendre comment l'héritage d'un enfant pourrait être touché advenant une rupture du mariage en vertu de la législation provinciale ou territoriale applicable.

7 Laisser des actifs au conjoint survivant. Dans toute situation où un testament ne tient pas compte d'un conjoint survivant, celui-ci ou celle-ci pourrait exercer un recours pour obtenir une pension alimentaire de la succession (dont le montant et la durée varieront selon la juridiction) en vertu de la législation provinciale ou territoriale applicable. Même si l'omission était involontaire, la famille et la succession pourraient être exposées aux coûts, aux délais et au stress associés à un recours exercé pour remédier une telle situation.

8 Désigner des bénéficiaires pour recevoir le reliquat de la succession. Selon la situation et la complexité de la planification de la distribution des actifs, certaines personnes omettent de déterminer comment le reliquat de leur succession sera distribué. De façon générale, le reliquat réfère aux actifs résiduels du patrimoine suite au paiement de la dette, des impôts, des taxes et de toute dépense encourue dans l'administration de la succession et après les dons et legs de biens personnels, mobiliers et immobiliers spécifiques ou de liquidités. Comme dans ces situations où il n'y a pas de testament valide, si des bénéficiaires n'étaient pas désignés pour recevoir le reliquat de la succession, celui-ci pourrait être distribué conformément aux règles ab intestat provinciales ou territoriales applicables.

Note : Cette liste de facteurs à considérer n'est pas exhaustive et pourrait ne pas nécessairement s'appliquer à vos circonstances personnelles. Ceci étant, il est essentiel de consulter des professionnels juridiques, fiscaux et successoraux qualifiés afin de s'assurer que votre situation et vos besoins seront considérés de manière appropriée.

6 Considérer les actifs qui seront transférés à l'extérieur de la succession. Comme partie intégrante de la préparation d'un testament, il est recommandé de passer en revue ses actifs qui seront transférés à l'extérieur de la succession. Il s'agit aussi d'un élément dont on doit tenir compte au moment de mettre à jour son testament — si vous décidez de transférer un actif de votre vivant ou de modifier la structure d'un actif (par exemple en compte conjoint avec gain de survie) qui était compris dans votre testament, il vous faudrait vraisemblablement amender votre testament. Vous devez aussi vous assurer que toute désignation de bénéficiaire pour des actifs enregistrés est cohérente avec les dispositions de votre testament et vos objectifs de planification successorale. Toute incohérence pourrait entraîner un conflit parmi vos héritiers.

Quand revoir et modifier son testament

Une fois qu'on s'est doté d'un testament, il est tout aussi important de s'assurer de le mettre à jour, afin de faire en sorte qu'il continue à refléter fidèlement ses volontés et ses intentions. Au-delà de certains événements spécifiques de la vie, une règle



1

Mariage, divorce ou remariage.

Un changement de statut matrimonial marque un des moments les plus importants pour mettre à jour ou préparer un nouveau testament. Il en est ainsi parce que dans la plupart des provinces et territoires, le mariage a pour effet d'annuler tout testament antérieur.

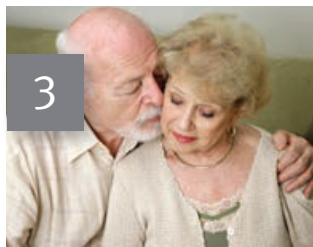
Ceci étant, si une personne se remariait et décédait avant de préparer un nouveau testament, sa succession serait traitée comme si elle était décédée ab intestat. Réviser son testament après son divorce ou même sa séparation est aussi d'une importance capitale, étant donné que ces événements n'annulent pas les testaments existants dans plusieurs juridictions.



2

Changements à sa situation financière.

Bien que la quarantaine soit généralement un moment indiquée pour revoir son testament afin de s'assurer que ses décisions soient toujours en adéquation avec sa situation actuelle, des changements à sa situation financière, à toute étape de vie, devraient aussi nous inciter à revoir nos plans. Pour les personnes dont la valeur nette a augmenté significativement depuis la rédaction de leur testament, il se pourrait qu'on doive tenir compte de nouveaux actifs, de changements à la manière dont on voudra égaliser les héritages à ses bénéficiaires ou de nouvelles opportunités de planification pour limiter les implications fiscales.



3

Décès d'un partenaire de vie, d'un exécuteur/liquidateur ou d'un bénéficiaire.

Bien que la mise à jour de son testament puisse être la dernière chose qu'on ait à l'esprit au décès d'un être cher ou d'un très bon ami, tenir compte d'un tel événement pourrait réduire la probabilité de faire face à des problèmes d'administration de succession dans le futur. En effet, le décès de son conjoint ou partenaire de vie nécessite normalement qu'on mette à jour son testament et si son conjoint ou partenaire décédé était son exécuteur/liquidateur ou son bénéficiaire, de quelque façon que ce soit, les documents correspondants devraient être modifiés en conséquence. Et si votre exécuteur/liquidateur était décédé, changer votre testament le plus rapidement possible serait essentiel afin de vous assurer d'avoir une personne responsable et un suppléant pour ce rôle. De plus, si un ou plusieurs de vos bénéficiaires mouraient, le testament et tout autre document lié à votre succession devraient être mis à jour afin de refléter la désignation d'un nouveau premier bénéficiaire et d'un bénéficiaire suppléant.

Références 1. <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/wealth-transfer>
<https://retirehappy.ca/too-many-canadians-have-no-will/> (en anglais seulement)



judicieuse serait de revoir son testament à tous les trois à cinq ans. En plus d'une revue de routine de celui-ci, voici quelques situations et événements qui pourraient avoir un impact sur un testament ou les décisions entérinées dans celui-ci.



4

Acquisition de biens immobiliers à l'étranger.

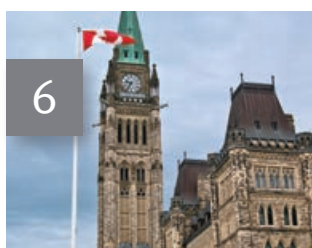
À l'achat de biens immobiliers à l'étranger, plusieurs facteurs en relation avec la planification successorale et leurs incidences potentielles devront être considérés. Du seul point de vue du testament, ces personnes devront déterminer si leur testament (et procuration) canadien est valide dans la juridiction où est situé le bien immobilier. En effet, il se pourrait qu'un deuxième testament soit nécessaire.



5

Changement de province ou de pays de résidence.

Chaque juridiction ayant ses propres législations et exigences en matière de testaments, il est essentiel de consulter un conseiller juridique et un conseiller fiscal qualifiés afin de s'assurer que son testament et sa planification successorale sont valides lorsque vous déménagez, que ce soit au Canada ou à l'étranger. De plus, les gens devraient aussi confirmer que leur choix d'exécuteur/liquidateur, le cas échéant, demeure valide.



6

Changements à la législation.

Il est avantageux de se tenir à jour concernant tout amendement à la législation, étant donné que les lois fédérales et provinciales peuvent avoir des répercussions significatives sur la planification successorale et fiscale. Ici encore, il est d'une importance capitale de consulter un conseiller fiscal et un conseiller juridique qualifiés afin de déterminer l'impact de tout changement sur sa situation personnelle et quelles pourraient en être les répercussions sur vos décisions et intentions documentées dans votre testament.


CONSEIL RAPIDE

On devrait toujours s'assurer que nos exécuteurs/liquidateurs et bénéficiaires aient une copie de notre testament ou sachent où il est conservé. De plus, il est essentiel d'informer ses exécuteurs/liquidateurs de tout amendement apporté à son testament ou de la préparation d'un nouveau testament afin d'éviter des délais, de la confusion ou un stress inutile le moment venu pour eux d'assumer leur rôle.

SONGER À SON FUTUR

et à celui

de son entreprise



Si vous êtes un des 1,2 million propriétaires d'entreprise au Canada,¹ vous avez vraisemblablement une excellente compréhension et appréciation du temps et des ressources considérables requises pour démarrer, développer et conserver une entreprise florissante, tout particulièrement si vous l'avez bâtie à partir de rien. Aussi, peu importe si celle-ci en était à ses débuts ou à un stade de maturité avancé, vous seriez normalement en mesure de comprendre que leurs propriétaires consacrent la majorité de leur temps aux opérations et aux activités quotidiennes de leur entreprise. Cependant, il est essentiel, en parallèle avec ces préoccupations quotidiennes, de clairement définir un plan à long terme pour vous-même, votre famille et l'entreprise elle-même. Cela est d'autant plus vrai qu'au cours des années et des décennies à venir, plusieurs entreprises canadiennes feront l'objet d'un transfert de propriété, étant donné qu'un peu moins des deux tiers des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME) sont âgés de plus de 50 ans.² La retraite et la relève se pointant à l'horizon pour de très nombreux propriétaires d'entreprise, il est important de reconnaître qu'il n'est jamais trop tôt pour commencer à réfléchir et à planifier sa retraite ainsi que son éventuel départ de l'entreprise. En préparant des plans appropriés à cet égard, et ce, aussi longtemps à l'avance que possible, les propriétaires d'entreprise pourront ainsi s'assurer de pouvoir réaliser leurs souhaits et leurs visions pour le futur, de leur et celui de leur entreprise.

Aspects à considérer par les propriétaires d'entreprise pour leur retraite et stratégie de départ.

Se doter de plans de retraite à titre de propriétaire d'entreprise

Il est assez courant chez plusieurs propriétaires d'entreprise de détenir la majeure partie de leur avoir net investi dans leur entreprise. Dans ces situations où l'entreprise d'un propriétaire représente une partie importante de son patrimoine, cela signifiera souvent que ses actifs ne sont pas aussi bien diversifiés que ceux d'une personne ayant un portefeuille de retraite traditionnel. Et contrairement à un employé salarié ayant droit à une pension, il leur incombera de financer leur propre retraite ; ce faisant, leur planification à cet égard sera d'autant plus importante pour les propriétaires d'entreprise. Bien que certains puissent miser sur leur entreprise afin de s'assurer de revenus à la retraite, il existe plusieurs raisons pour lesquelles cette approche pourrait ne pas fonctionner aussi bien que prévu. Par exemple, quelqu'un qui souhaiterait vendre son entreprise pourrait avoir de la difficulté à trouver un acheteur approprié, puisqu'une fois identifié, il pourrait ne pas disposer du financement nécessaire pour procéder ou encore, selon le marché ou l'industrie, la valeur de l'entreprise pourrait être moins élevée que prévu au moment de la vente de celle-ci.

Note : Étant donné la complexité des aspects suivants à considérer dans le cadre d'une planification, il est essentiel que vous vous assuriez que vos besoins et votre situation sont dûment considérés en consultant un conseiller fiscal et un conseiller juridique qualifiés.

Cet article a été rédigé à partir des articles « Possédez-vous un plan d'affaires ? Quels sont vos plans de retraite ? » et « Votre stratégie de départ », tous les deux parus dans le Volume 1, Numéro 3 du printemps 2012 de *Perspectives*. Pour consulter ces articles, veuillez visiter www.rbcwealthmanagement.com/ca/static/documents/Perspectives-vol-1-numero-3.pdf.

monGPS^{MC} de RBC Gestion de patrimoine pour propriétaires d'entreprise

monGPS^{MC} de RBC Gestion de patrimoine est une nouvelle approche intégrée pour les personnes, dont les propriétaires d'entreprise, destinée à les aider à identifier, planifier, surveiller et réaliser leurs objectifs de patrimoine. Il s'agit d'un outil complémentaire à une planification exhaustive, particulièrement pour les propriétaires d'entreprise, qui font souvent face à des besoins de planification plus complexes. Après avoir rempli un questionnaire spécifique aux propriétaires d'entreprise, lequel porte sur des aspects importants comme la structure d'entreprise, l'évaluation, la planification pour une tragédie ou un événement imprévu, des stratégies de départ, la relève, le transfert de patrimoine et la retraite, monGPS^{MC} génère ensuite un choix d'opportunités potentielles qui pourraient s'avérer avantageuses pour chaque besoin ou objectif particulier.

Pour plus d'information, veuillez consulter « Une approche intégrée à la planification de gestion de patrimoine avec monGPS^{MC} » dans le numéro de l'automne 2016 de *Perspectives* de RBC Gestion de patrimoine trouvé à <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/une-approche-integree-a-la-planification-de-gestion-de-patrimoine-avec-mongps/detail/>.

Réduire le risque grâce à l'épargne-retraite

Pour les propriétaires d'entreprise, la détention d'une partie de leur épargne-retraite à l'extérieur de leur entreprise pourrait réduire quelque peu le risque y étant associé. Les premières années ou les périodes de croissance d'une entreprise pourraient s'avérer un moment idéal pour intégrer un plan de retraite dans sa prise de décisions, ce qui permettrait peut-être d'établir un plan diversifié en dirigeant les actifs excédentaires vers des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) ou des régimes de retraite individuels (RRI), par exemple.

REER	Un régime personnel d'épargne-retraite enregistré auprès du gouvernement fédéral et en vertu duquel les cotisations sont déductibles de l'impôt et peuvent fructifier en bénéficiant d'un report d'impôt.
RRI	Un régime de retraite à prestations déterminées qu'une société pourra établir et en vertu duquel les cotisations sont déductibles d'impôt pour la société et peuvent fructifier en bénéficiant d'un report d'impôt.

Bien que les REER soient une approche courante pour se constituer une épargne-retraite, certains propriétaires d'entreprise pourraient souhaiter considérer les avantages additionnels que confèrent les RRI. Un RRI est similaire aux régimes de retraite à prestations déterminées offerts par les grandes organisations à leurs employés, la principale différence étant que les RRI n'ont habituellement qu'un seul membre, typiquement le propriétaire d'entreprise ainsi que son conjoint ou un employé clé.

L'abc d'un RRI

Comparativement aux REER, un des principaux avantages des RRI est qu'ils permettent à la société d'un propriétaire d'entreprise d'effectuer des cotisations déductibles d'impôt plus élevées, lesquelles pourraient se traduire par des revenus plus élevés au moment de la retraite dans le futur. Les cotisations dans un RRI fructifient avec report de l'impôt, à l'instar de celles dans un REER. Avec un RRI, les cotisations annuelles varieront selon les gains d'emploi passés et la durée du service, malgré que, généralement, plus le propriétaire de l'entreprise est âgé, plus élevé sera le montant de fonds pouvant être cotisés dans le régime. Aussi, au moment où le régime sera initialement établi, la société pourrait être en mesure d'effectuer une cotisation plus importante afin de tenir compte des années de service du membre du régime antérieur à l'établissement du régime, et ce, rétroactivement jusqu'à l'année 1991.



Un autre domaine dans lequel les RRI pourraient offrir des avantages additionnels comparativement aux REER est celui de la protection contre les créanciers. En effet, alors que les actifs d'un REER ne sont typiquement protégés des créanciers que dans des situations de faillite personnelle, les RRI sont des régimes de pension, protégés en vertu de la législation fédérale et provinciale sur les régimes de pension et pourraient donc présenter moins de risque à cet égard. *Note : Il est essentiel de consulter un conseiller fiscal ou juridique qualifié afin de discuter des options de protection d'actifs appropriées dans votre situation.*

Au moment d'envisager l'établissement d'un RRI, les propriétaires d'entreprise devraient considérer certains de ses désavantages potentiels. D'abord, il y a moins de flexibilité qu'avec un REER pour ce qui est d'effectuer des retraits du régime. Puisque le RRI est un régime de pension, les fonds sont immobilisés durant les années actives et à la retraite (sauf exceptions dans certaines juridictions, qui offrent au moins une désimmobilisation partielle dans certaines circonstances). Puis, il y a les coûts d'administration associés avec les RRI, lesquels sont plus élevés parce qu'ils sont plus dispendieux à administrer qu'un REER. Ces coûts incluent les frais d'établissement du RRI, des frais annuels d'administration et des frais d'évaluations actuarielles obligatoires. Rappelez-vous cependant que ces frais peuvent être réduits, étant donné qu'ils sont déductibles d'impôt pour la société.

Création d'une stratégie de départ et d'un plan de relève exhaustif

Pour plusieurs propriétaires d'entreprise, la création d'une stratégie de départ est indissociable de celle d'une planification de retraite. Que vous ayez l'intention de vendre votre entreprise à un tiers, de la transférer à des membres de votre famille ou de structurer un rachat par sa direction, une planification à l'avance pour votre départ pourrait vous être d'un grand secours, particulièrement pour ce qui est d'augmenter les fonds que vous pourrez en tirer pour votre retraite. La planification à l'avance d'une stratégie de départ pourrait aussi faciliter la relève au niveau de la direction et offrir un éventail d'options plus étendu dans le futur. Quant à la planification de la relève d'entreprise, il est essentiel d'en discuter avec des conseillers qualifiés (incluant des conseillers fiscaux, juridiques, financiers et successoraux) afin d'obtenir leur aide pour préparer un plan exhaustif qui concilie ses besoins personnels et ceux de l'entreprise, tout en s'assurant que ses intentions et ses objectifs, tout aussi bien en matière de retraite que de relève d'entreprise, sont en adéquation.

La relève d'entreprise, on le comprend aisément, est un aspect qui pourra s'avérer problématique pour plusieurs propriétaires d'entreprise, particulièrement lorsqu'ils ont présidé à sa fondation. Pour faciliter ce processus de planification, deux règles importantes à suivre seraient, d'abord, de planifier aussi tôt que possible et ensuite, de s'assurer que les membres de sa famille, ses partenaires en affaires et la direction soient informés de vos volontés et de vos intentions et, de votre côté, que

vous soyez informés des leurs. Être proactif en matière de planification et avoir des discussions sur la relève permet souvent de juger plus clairement si des membres plus jeunes de la famille ou de la direction sont intéressés et aptes à reprendre l'entreprise. À partir de là, il sera souvent plus facile d'en venir à une entente sur l'option la plus appropriée et de mettre en place des plans spécifiques pour arriver à leurs fins.

Une fois la décision fondamentale prise, il importera alors de prendre les mesures appropriées pour définir et officialiser la manière dont le processus se déroulera. Pour une vente, cela devrait inclure une évaluation de la viabilité et du potentiel commercial de l'entreprise, l'établissement d'un échéancier et de s'assurer que l'entreprise demeurera prospère jusqu'au moment de la vente. Pour une transition à la prochaine génération, cela pourrait comprendre la formation de sa relève, l'embauche d'une équipe additionnelle de direction pour suppléer à celle en place, la gestion de la transition et la considération d'une variété de stratégies de gestion de patrimoine comme un gel successoral. Pour plus d'information sur la planification de relève d'entreprise pour les propriétaires d'entreprise, veuillez lire l'article paru dans le numéro du printemps 2017 de *Perspectives* de RBC Gestion de patrimoine (RBC GP) et intitulé « Les complexités de la relève d'entreprise et comment réussir son transfert » trouvé à <https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/les-complexites-de-la-releve-dentreprise-et-comment-reussir-son-transfert/detail/>.

Aperçu des options de départ

Lorsqu'il est question du départ de son entreprise et de son transfert, il y a quatre grandes options disponibles aux propriétaires d'entreprises privées.

Option	Avantages potentiels	Désavantages potentiels
La conserver dans la famille	<ul style="list-style-type: none"> • Continuité • Promotion d'un legs familial 	<ul style="list-style-type: none"> • Conflit familial • Manque de relève qualifiée ou intéressée
Rachat par la direction	<ul style="list-style-type: none"> • Transition plus facile • Rétention du leadership existant 	<ul style="list-style-type: none"> • La direction pourrait ne pas avoir les fonds nécessaires pour l'achat et le propriétaire de l'entreprise pourrait devoir accepter un prix de vente moindre • Les membres de la direction existante pourraient ne pas être de bons propriétaires
Rachat par un partenaire/ actionnaire	<ul style="list-style-type: none"> • Continuité • Souvent une clôture rapide 	<ul style="list-style-type: none"> • Conflit à propos de l'évaluation
Vente à une tierce partie	<ul style="list-style-type: none"> • Clôture rapide et sans problèmes avec une valeur maximale 	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté à trouver un acheteur • On pourrait devoir divulguer de l'information confidentielle à un compétiteur qui pourrait décider de ne pas acheter

Note : Étant donné que chaque situation commerciale est unique, il est important de consulter un professionnel qualifié en planification d'entreprise afin d'évaluer les options disponibles et de déterminer les approches de planification les plus appropriées.



Analyse du véritable potentiel d'un rachat par la direction

Les propriétaires d'entreprise gravitent généralement vers une de deux orientations : le transfert à la famille ou la vente à une tierce partie. Toutefois, selon la situation, un rachat par la direction pourra s'avérer plus avantageux et plus intéressant. Voici quelques avantages additionnels qu'un rachat par la direction pourra offrir à un propriétaire d'entreprise souhaitant céder celle-ci.

1

Les employés clés qui font partie de l'équipe de direction sont souvent essentiels au bon fonctionnement de l'entreprise et possèdent des connaissances et une expérience

précieuses, ce qui les rend compétents et qualifiés pour assurer le succès continu de l'entreprise.

2

L'équipe de direction et le propriétaire se connaissent très bien et sont confortables l'un avec l'autre, ce qui augmente la probabilité de réussite de la transaction.

3

Dans la plupart des cas, les équipes de direction auront des connaissances fondamentales de l'entreprise— qu'il s'agisse au plan comptable, commercial, juridique ou autrement— ce qui rendra le processus de reprise plus facile qu'avec un tiers acheteur, par exemple.

4

Si l'équipe de direction possédait un solide bilan en gestion de l'entreprise, le financement par emprunt du prix d'achat devrait être plus facile.

5

La transition devrait connaître moins de problèmes et de perturbations chez les clients, fournisseurs et employés si l'équipe de direction leur était familière.

Conseil rapide en matière de dons de bienfaisance

Pour les propriétaires d'entreprise qui planifient vendre leur entreprise, en redonner à la collectivité en utilisant une partie du produit de la vente pour effectuer un don dans l'année de la vente pourrait être une option à considérer. Ce type de stratégie génère un reçu pour don de bienfaisance qui aide à minimiser l'impôt sur tout gain en capital réalisé lors de la vente. Si vous prévoyiez effectuer un don d'au moins 25 000 \$, vous pourriez vouloir considérer les avantages d'établir votre propre fondation de bienfaisance dans l'année de la vente par l'entremise du Programme de dons de bienfaisance RBC.



Un coup d'œil plus attentif aux désavantages d'un rachat par la direction

Une considération importante que les propriétaires d'entreprise devront soupeser quant à cette stratégie de départ est le fait que des acheteurs à l'interne, comme des membres de la direction, ne disposeront généralement pas des liquidités personnelles suffisantes pour racheter l'entreprise. Ce que cela signifie généralement pour les petites et moyennes entreprises c'est que le propriétaire devra offrir un prix de vente favorable ainsi qu'un billet à ordre à des conditions avantageuses afin de permettre à l'équipe de direction d'acquiescer son entreprise. En d'autres mots, un rachat par la direction pourra être l'idéal pour un vendeur qui ne tient pas absolument à maximiser tous les aspects de la vente, incluant la valeur de l'entreprise, le produit de la vente reçu sous forme de liquidités et les conditions de la transaction. Cependant, l'équipe de direction devrait verser une partie du prix d'achat au comptant, afin de s'assurer que tous les partis impliqués aient des investissements personnels et un intérêt direct dans l'entreprise.

Pour les moyennes et grandes organisations, obtenir un prix d'achat plus élevé pourrait être moins difficile, étant donné que les équipes de direction conviendront souvent d'un partenariat avec des sociétés de financement par capitaux propres qui pourront contribuer une partie importante de la composante actions du financement. Le principal désavantage à une telle approche est que l'équipe de direction n'obtiendra qu'une petite partie de la propriété de l'entreprise, étant donné sa contribution minimale à son actionnariat total. Il sera donc crucial pour les propriétaires et l'équipe de direction de discuter et de clarifier à l'avance leurs objectifs et leur tolérance au risque, comme certaines personnes, contrairement à d'autres, pourraient être davantage enclines à risquer des actifs personnels, à exercer un contrôle limité ou à détenir une participation limitée dans l'entreprise, par exemple. Les propriétaires d'entreprise seraient en mesure de mieux déterminer si un rachat par la direction est une option viable dans leur situation s'ils comprenaient et examineraient tous les éléments associés à un tel rachat.

Références

1. https://www.ic.gc.ca/eic/site/o61.nsf/fra/h_03018.html#point1-1
2. https://www.ic.gc.ca/eic/site/o61.nsf/fra/h_03018.html#point8-2

Salade de roquette à la betterave rôtie

Temps de préparation : 10 minutes

Temps de cuisson : 40 minutes

Portions : 4 à 6

Renseignements pertinents

Cette salade regorge d'ingrédients de superaliments afin de favoriser la santé cérébrale et physique — la betterave est riche en antioxydants, la roquette est une bonne source de vitamines B et les noix de Grenoble ont une forte teneur d'acides gras oméga 3 anti-inflammatoires.

Ingrédients

1 petit paquet de roquette

1 grande betterave (ou 2 petites betteraves), rôtie(s)

1/2 tasse noix de Grenoble hachées

Une petite quantité de fromage de chèvre

2 c. à table huile d'olive

2 c. à table vinaigre balsamique

1 c. à table sirop d'érable

1 c. à table moutarde de Dijon

Une généreuse pincée de cannelle

Préparation

1. Rôtir la (les) betterave(s) au four à 400 °F pendant environ 40 minutes ou jusqu'à ce qu'on puisse facilement la transpercer avec un couteau.
2. Mélanger les ingrédients de la vinaigrette et mettre de côté.
3. Ajouter la roquette, la (les) betterave(s), les noix de Grenoble et le fromage de chèvre dans un grand bol de service ou saladier.
4. Arroser de vinaigrette et servir.

Conseil

Pour de meilleurs résultats, n'ajouter la vinaigrette qu'à la portion de salade qui sera servie le jour même.

Données nutritionnelles (Par portion)

Calories : 240

Lipides : 19 g

Protéines : 6 g

Fibres : 2 g

Glucides : 11 g

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

Recette et image réimprimées avec l'autorisation de Memory Morsels – A Women's Brain Health Initiative (memorymorsels.org, wbhi.org), Mind Over Matter and Mandy King, Holistic Nutritionist (www.healthylivingandeating.ca).



monGPS^{MC} de RBC Gestion de patrimoine

Vous vous demandez à quoi ressemble votre avenir ?

monGPS^{MC} offre une vue d'ensemble de votre situation financière et de la façon dont vous effectuez le suivi de vos objectifs à court terme et à long terme.

Grands objectifs :
Solution fondée sur la planification de patrimoine, qui permet de repérer et de produire des rapports sur vos objectifs.

Priorités :
Approche intégrée regroupant au même endroit tout ce qui est important financièrement, afin que vous puissiez définir et prioriser les étapes importantes.

Solutions :
Approche-conseil qui vous aide à repérer les occasions et qui vous propose des solutions en vue d'en tirer parti.



Pour plus ample information sur monGPS^{MC}, veuillez visiter :
<http://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/research-insights/une-approche-integree-a-la-planification-de-gestion-de-patrimoine-avec-mongps/detail/>



**Gestion
de patrimoine**

®/MC Marque déposée de Banque Royale du Canada, RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de Banque Royale du Canada et l'une de ses divisions opérationnelles. utilisée sous licence. © Banque Royale du Canada, 2017. Tous droits réservés.

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

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



Gestion
de patrimoine