

**lundi 22 septembre 2020**

Voici le balado Gestion privé avec Gestion privée Manuvie.

## Participants conférenciers

### **Leslie Brophy**

*Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie*

### **Frances Donald**

*Économiste en chef, Monde et chef, Stratégie macroéconomique, Gestion de placements Manuvie*

### **John Natale**

*Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie*

## Présentation

---

### **Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie**

Bonjour tout le monde! Bienvenue et merci d'avoir pris le temps de participer au webinaire de l'automne de Gestion privée Manuvie. Aujourd'hui, j'ai le plaisir d'accueillir les invités de notre segment spécialisé sur la planification du legs d'un chalet. Tout d'abord, nous avons Frances Donald, économiste en chef de Gestion de placements Manuvie. Elle nous présentera les perspectives macroéconomiques et les principales tendances qui, selon elle, façonneront l'économie au cours des prochains mois. Après Frances, John Natale, chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale, se penchera en profondeur sur le legs d'un chalet en mettant l'accent sur les incidences fiscales et les stratégies de transfert de patrimoine.

Pour ceux qui souhaitent écouter la rediffusion ou transmettre le contenu de cet appel à d'autres, une copie de l'enregistrement sera mise à la disposition des participants sur notre site Web à l'adresse [gestionpriveemanuvie.com](http://gestionpriveemanuvie.com). Pour toute question après la conférence téléphonique, n'hésitez pas à communiquer avec un membre de l'équipe Gestion privée Manuvie.

La volatilité de l'indice Dow Jones et de l'indice S&P 500 depuis février cette année a rappelé à bon nombre d'entre nous d'un certain âge le monde un peu fou de l'attraction Mr. Toad's Wild Ride à Disneyworld, virages rapides, revirements et incidents évités de justesse. Comme vous vous en souvenez sans doute, les principaux indices boursiers ont fortement chuté en février, puis d'avril à juin, ont fait volte-face et ont grimpé, propulsés par les actions de certaines sociétés technologiques.

Cependant, les actions n'ont pas toutes évolué en parallèle, les actions liées à l'économie en général ont pour la plupart été à la traîne par rapport aux indices qui ont connu une reprise spectaculaire. Un article publié récemment dans le Wall Street Journal souligne cinq raisons qui expliquent le rebond marqué du marché. Premièrement, les programmes de relance de la Banque centrale et du gouvernement. Deuxièmement, les attentes optimistes d'une reprise rapide vigoureuse. Troisièmement, la prédominance des géants technologiques. Quatrièmement, l'intensification des opérations réalisées par les épargnants. Et cinquièmement, le momentum.

À l'approche de l'automne, nous constatons une augmentation des cas d'infection par la COVID, l'expiration des programmes de relance du gouvernement et l'optimisme général des investisseurs commencent à fléchir. Avons-nous amorcé la phase macroéconomique que Frances Donald a appelée la « stagnation »?

Bon nombre d'entre vous connaissent notre première conférencière, Frances Donald. Frances Donald est l'économiste en chef et chef, Stratégie macroéconomique de Gestion de placements Manuvie. Frances a la responsabilité de coordonner et d'effectuer des travaux de recherche sur les placements dans le contexte de la macroéconomie mondiale ainsi que d'analyser les éventuelles occasions à saisir et les répercussions potentielles sur les placements de Gestion de placements Manuvie. Frances coordonne également le travail de recherche macroéconomique pour aider l'équipe Répartition des actifs mondiaux de Manuvie à établir ses prévisions en matière de catégories d'actif. Frances, c'est à vous.

---

### **Frances Donald, Économiste en chef, Monde et chef, Stratégie macroéconomique, Gestion de placements Manuvie**

Wow, merci, Leslie. Et je suis tellement heureuse que vous ayez incorporé l'idée de la stagnation. À l'époque, lorsque nous avons conçu ce cadre en trois phases en mars et en avril, j'aurais été tellement heureuse d'apprendre qu'à l'automne, ce cadre en trois phases serait devenu quelque chose auquel nous pourrions tous faire référence.

En fait, ce que je veux faire aujourd'hui, c'est de vous expliquer ce cadre en trois phases. Si vous en avez déjà entendu parler, nous vous dirons où nous en sommes dans notre réflexion actuelle. Si vous n'en avez pas encore entendu parler, je vais vous exposer ce cadre qui j'espère vous servira de feuille de route pour réfléchir à la façon dont l'économie s'est redressée jusqu'à maintenant et vers où elle se dirige.

Généralement, je commence une présentation comme celle-ci par une blague, habituellement une plaisanterie aux dépens de mon mari. Mais j'ai récemment délaissé

les blagues pour me tourner vers des citations motivantes. C'est un nouveau modèle pour moi. Une citation me revient sans cesse à l'esprit tous les matins lorsque je me mets au travail et qui est : « Nous sommes appelés à être les architectes de notre avenir, et non pas ses victimes. » J'adore ce message parce qu'il me fait vraiment réaliser qu'au milieu de ce chaos invraisemblable, de cette catastrophe, de cette véritable douleur, des occasions s'offrent à nous.

Dans mon monde, pour vraiment saisir ces occasions, il faut admettre que la façon de penser à l'économie et aux marchés des capitaux, qui nous a aidés à nous orienter au cours des dernières décennies, est en train de changer. Selon moi, être en mesure de reconnaître qu'il s'agit d'un nouveau cadre; un changement de paradigme est ce qui départagera les gagnants des perdants. Nous devons peut-être aborder les choses un peu différemment.

Pourquoi? Pour trois raisons. Premièrement, les données économiques que nous utilisons pour nous guider et savoir à quoi nous attendre, qu'il s'agisse des rapports sur les ventes au détail ou l'emploi, sont dépassées. Elles nous indiquent où en était l'économie il y a un ou deux mois, non là où elle en est maintenant. Cette crise évolue rapidement et, pires encore, les données associées à cette crise sont fortement faussées par les nouvelles spécificités de cette récession. Par exemple, la Californie n'acceptera plus, au cours des deux prochaines semaines, des données sur les demandes initiales de prestations d'assurance-chômage. Nous ne saurons pas combien de personnes se sont récemment retrouvées sans emploi dans un segment énorme du marché américain. C'est un exemple.

La deuxième raison pour laquelle les choses sont plus difficiles pour quiconque surveille les marchés, c'est que la situation est sans précédent. La plupart des analyses économiques et financières se fondent sur les situations antérieures pour nous aider à comprendre le futur. Dans le passé, si X se produisait, la plupart du temps, Y se produisait aussi. Mais nous n'avons jamais fait face à une telle pandémie dans ce type d'économie auparavant; nous avançons donc à l'aveuglette.

La dernière raison pour laquelle il s'agit d'un contexte plus difficile et pour laquelle une comparaison avec certaines récessions antérieures est à rejeter, c'est que les perspectives dépendront en grande partie, bien sûr, des progrès médicaux, ce qui est en dehors de mon domaine d'expertise. Je peux mettre un pansement de la Pat'Patrouille sur le genou de mon fils, mais cela s'arrête là. Nous dépendons donc vraiment d'un domaine entièrement différent du nôtre qui a très rarement été intégré à l'analyse économique et financière par le passé.

Cela dit, au cours de cette période, nous avons mis au point ce que nous considérons comme une façon intitulée – utile, certainement pas inutile, quel mauvais choix de mots – une façon utile de penser à ce qui va arriver, c'est

ce que nous appelons notre cadre en trois phases. Vous trouverez ce cadre sur le site Web de Gestion privée Manuvie; car il fait souvent l'objet de nos chroniques. Vous pouvez me suivre sur Twitter; je vous tiendrai au courant à ce sujet le plus souvent possible.

Ce cadre en trois phases commence par ce que nous appelons la phase 1 : le redressement rapide. Cette période a réellement commencé à la mi-avril. Nous pouvons même cibler le début de cette phase, soit du 15 avril au 18 avril, en analysant toutes les données de haute fréquence. Nous nous attendions à ce que cette période se poursuive jusqu'au mois d'août. Maintenant, à la phase 1 : le redressement rapide, nous avons indiqué que les économies du Canada, des États-Unis et de la plupart des pays développés récupéreront de 60 % à 70 % de la production économique perdue entre mars et avril. C'est assez expansionniste. L'important est que ce point de vue reposait sur l'opinion selon laquelle les économistes sous-apprécieraient largement la reprise de l'économie. Dans la mesure où nous pouvions le dire, et c'était vrai, il s'agirait de la pire crise économique de l'histoire moderne, et le redressement serait largement sous-évalué entre cette période.

Pourquoi? Au bout du compte, il n'y a qu'un facteur à retenir. Et même si, comme Leslie le mentionne avec raison, selon les articles du Wall Street Journal il existe cinq raisons différentes, pour moi, ce sont les transferts et les mesures de relance gouvernementales d'importance historique qui sont le facteur important. C'est sans comparaison. Ce facteur a également été difficile à mesurer, car nous utilisons de nouveaux planchers dans la répartition, comme la PCU au Canada ou les compléments à l'assurance-emploi aux États-Unis, de nouveaux programmes comme le Pandemic Unemployment Assistance aux États-Unis, des données pour lesquelles nous n'avons pas d'antécédents.

Essentiellement, au cours de cette période, nous pensions que les attentes seraient tellement faibles qu'il serait facile de les surmonter. Je vais maintenant vous donner un exemple pour illustrer cette idée. Cela peut sembler un peu étrange à première vue, mais les marchés en fin de compte ne se soucient pas de savoir si les données sont bonnes ou mauvaises; ils se soucient de savoir si les données sont supérieures ou inférieures aux attentes.

L'autre jour, j'ai entendu mon mari parler à son ami qui venait de se marier, un beau mariage qui a eu lieu à la campagne pour respecter la distanciation physique, probablement là où il y a beaucoup de chalets. John Natale vous en reparlera. Il lui a dit et je suis sûr que je n'étais pas censé l'entendre : « Tu sais, la clé d'un mariage heureux est réellement simplement d'établir de faibles attentes. S'allonger sur le canapé, ne faire presque rien. De temps à autre, changer une ampoule ou sortir les ordures. Ta femme sera tellement contente de toi, elle ne fera pas la différence. »

Les marchés n'intéressent pas mon mari, c'est un artiste, mais je peux vous dire qu'il pourrait probablement très bien se débrouiller sur les marchés parce qu'il comprend ce facteur de différenciation clé. Ce n'est pas une question de savoir si les choses sont bonnes ou mauvaises; c'est une question de savoir si elles sont supérieures ou inférieures aux attentes. Et au cours de cette phase 1, qu'avons-nous vu? Des attentes excessivement faibles, puis la plus forte hausse surprise de l'histoire des données, un écart entre les attentes des économistes et les données réelles qui n'avait jamais été aussi important.

Maintenant, c'est étrange de parler de ce qui s'est passé. Ce n'est pas ainsi que nous gagnons de l'argent. Le fait de vous parler de la phase 1 ne vous aide pas nécessairement à faire des choix de placements à l'approche de la phase 2. Par contre, nous avons pu tirer deux leçons extrêmement importantes. Premièrement, les attentes vis-à-vis de cette reprise étaient initialement très, très faibles et l'économie a dégagé un rendement supérieur, bien que très faible, si bien que nous sommes maintenant à un moment décisif où la barre a été relevée.

Mon mari, qui se prend pour un conseiller conjugal, dirait : « Mon ami, tu en as trop fait. Tu as fixé des attentes trop élevées, maintenant, ta femme pensera toujours que tu sortiras les ordures. Voilà le problème.

Deuxièmement, les mesures de relance budgétaire qui devaient être mises en œuvre étaient si puissantes qu'en avril, aux États-Unis, par exemple, le revenu des particuliers a augmenté de 14 % sur 12 mois. Imaginez, la pire récession de notre histoire et le revenu des particuliers qui augmente en raison des transferts du gouvernement. Maintenant, à l'approche de la phase 2 : la stagnation, non seulement les attentes ont été revues à la hausse, mais la quasi-totalité de ces importants transferts budgétaires ont pris fin ou vont diminuer.

Et cela nous amène à la phase 2, ce que nous appelons la phase de « stagnation », c'est une façon percutante de la nommer, mais c'est intentionnel. Comme Leslie l'a noté ici, ce nom a marqué, j'ai l'impression d'avoir fait le bon choix créatif ici. Pourquoi l'avons-nous appelée la « stagnation »? Eh bien, nous l'avons appelé ainsi parce que nous ne voulions pas laisser entendre que l'économie allait se détériorer à partir de ce moment-là, mais seulement qu'il serait beaucoup plus difficile de maintenir la dynamique.

Maintenant, à la phase 2 : la stagnation, nous sommes d'avis que la croissance stagnera et qu'il deviendra très difficile pour nous de récupérer les 30 % restants de la production économique perdue. D'une part, cela s'explique par la fin des transferts gouvernementaux ou leur diminution. D'autre part, cela s'explique par la problématique très simpliste, mais également très préjudiciable, voulant que les services et les entreprises continuent de fonctionner essentiellement dans un contexte de distanciation sociale.

Maintenant, je pourrais vous montrer une foule de graphiques et de tableaux et vous expliquer les modèles, mais je préfère vous parler d'une expérience particulière qui m'a fait clairement comprendre la situation. Je ne sais pas ce que vous avez fait dans la foulée de la réouverture de l'économie, quand nous avons appris que les magasins rouvraient leurs portes. J'ai appelé mon coiffeur parce que le monde était à deux doigts de découvrir que mes cheveux ne sont pas du tout blonds, mais brun foncé. Cela m'inquiétait beaucoup. J'ai donc appelé mon coiffeur et je lui ai demandé « Quand pouvez-vous me voir? » Il semblait réellement bouleversé. Il a dit : « Frances, il va falloir attendre de six semaines à deux mois. » Et je me suis dit : « Mais pourquoi? Je suis quelqu'un d'important. Ne devrais-je pas obtenir un rendez-vous tout de suite? » Et il a dit : « Écoutez, je ne peux voir qu'un seul client à la fois. Je ne peux pas avoir deux clients en même temps assis l'un à côté de l'autre. Je dois en plus prévoir des pauses de 30 minutes entre les rendez-vous pour une désinfection complète de mon salon. Et je ne peux même pas offrir tous les services que j'offre habituellement. Vous allez repartir d'ici les cheveux mouillés parce que je n'ai pas le droit de les sécher. »

Puis, il m'a dit : « Pour joindre les deux bouts, pour m'assurer de pouvoir payer les salaires des autres employés du salon, je vais devoir augmenter les prix. » Cet exemple en dit long. Mon coiffeur vient de décrire ce qui se passe exactement à la phase 2. Une fois que tout aura rouvert, nous continuerons de fonctionner avec les mesures de distanciations sociales en vigueur. Cela signifie que les sociétés ne peuvent pas faire entrer tous les clients et tous les revenus qu'elles souhaiteraient ou même offrir les services pour lesquels il pourrait y avoir une demande. En plus, comme le diraient les économistes, nous sommes aux prises avec un choc du côté de l'offre, les prix augmentent. C'est très important. Cela signifie qu'à la différence des récessions passées qui étaient accompagnées de pressions déflationnistes, absence de la demande, les magasins comme Gap vous offraient des rabais de 60 % simplement pour liquider leurs stocks, aujourd'hui nous nous trouvons dans un contexte où l'offre est en baisse, les magasins n'ont d'autre choix que d'augmenter les prix. C'est ce que les économistes qualifieraient de mauvaise inflation; c'est problématique.

À l'approche de la phase 2, vous verrez donc qu'un plus grand nombre de sociétés devront fermer leurs portes de façon permanente. Il y aura plus de sociétés qui n'auront d'autre choix que de supprimer des emplois et de ne pas continuer à embaucher. Tout ce momentum que nous avons connu, à mon avis, tombera au point mort au cours de cette période.

D'autres événements qui se produiront au cours de la période de stagnation rendront le contexte plus difficile pour les marchés. Au cours de la phase 1, mon équipe et l'équipe Répartition de l'actif préconisaient une surpondération des actifs à risque, ce qui a fonctionné avec notre stratégie, un dollar américain plus faible. A

l'approche de la phase 2, nous savons que les marchés sont plus susceptibles de se maintenir dans une fourchette ou de subir des jours de baisse ou des périodes de baisse, comme c'est le cas aujourd'hui, et que les marchés devront prêter un peu plus attention à cette notion de mauvaise inflation qui est problématique.

Les autres éléments à surveiller à la phase 2. Les élections américaines, bien sûr. Lorsque nous parlons des élections américaines, je me soucie beaucoup moins du candidat qui remporte la présidence que de la composition du gouvernement. Qui emporte le Sénat, par exemple? C'est le Sénat, selon sa composition, qui déterminera, et le gouvernement dans son ensemble, qui déterminera, les politiques qui seront adoptées et celles qui resteront à l'écart. Nous devons également être à l'affût des incertitudes quant à l'éventuel gagnant de cette élection. L'annonce sera-t-elle faite le 3 novembre? Allons-nous tous être assis sur nos divans à 23 h? Où allons-nous devoir attendre quelques semaines pour connaître les résultats? Ces questions sont beaucoup plus importantes au cours des six prochains mois que n'importe laquelle des politiques sous-jacentes.

À mon avis, nous avons aussi besoin de surveiller les données sur l'emploi. Beaucoup d'entre nous l'ont remarqué, il y a une amélioration importante au niveau de l'embauche. Maintenant, nous devons faire la distinction entre deux forces en présence dans le marché de travail. Au début de la crise, 80 % des mises à pied étaient des mises à pied « temporaires ». Ces personnes ont coché cette case. Ce sont, par exemple, les baristas de Starbucks qui savaient que le Starbucks rouvrirait un jour ou l'autre ses portes et qu'ils seraient réembauchés. Autre exemple. J'ai une cousine qui est tatoueuse. Elle a dû fermer sa boutique. Elle ne pouvait pas faire de tatouages. Les gens aimaient apparemment vraiment les tatouages. Je n'en ai pas un. Elle m'a dit : « Écoute, tôt ou tard, les gens reviendront et ils voudront se faire tatouer. » Chacun fait comme bon lui semble. Elle savait qu'elle serait réembauchée. C'est donc un autre exemple de mise à pied temporairement.

Aujourd'hui, toutes ces personnes qui avaient été mises à pied temporairement sont réembauchées en masse. Mais sous la surface, la situation est plus problématique, car de plus en plus de sociétés choisissent de fermer leurs portes de façon permanente. La semaine dernière, ma sœur, qui est architecte dans une firme du centre-ville de Toronto, s'est fait dire que sa firme allait en fait fermer. Il s'agit davantage d'une perte d'emploi permanente. Donc, nous devons alors faire la distinction entre les tatoueurs et les architectes. C'est le facteur de différenciation qui se produit sous la surface. De bien des façons, le marché de l'emploi m'inquiète plus aujourd'hui qu'en mars et en avril, même si les chiffres officiels semblent indiquer que la situation actuelle est meilleure.

J'aimerais maintenant parler un peu de la phase 3. La phase 3 est ce que nous appelons la nouvelle normalité. La question du moment du transfert de la phase 1

stagnation vers la phase 3 : la nouvelle normalité était devenue pour moi une obsession. Par le passé, je vous aurais dit que selon moi c'est basé sur la découverte d'un vaccin. Le vaccin doit être ce qui permet aux gens de se sentir à l'aise de retourner au musée ou aux gouvernements d'annoncer qu'il n'est plus nécessaire d'intégrer les mesures de distanciation sociale, mon coiffeur n'a plus besoin de désinfecter tout son salon entre les clients.

Cependant, je ne crois plus que cela n'est qu'une question de trouver un vaccin ou autrement c'est l'arrêt, et tous les épidémiologistes et les experts médicaux à qui nous parlons suggèrent que nous pourrions en fait arriver à la phase 3 avec une baisse des taux de mortalité, une baisse des taux d'hospitalisation. Cela ne sera donc peut-être pas aussi simple que la phase 2, une transition directe à la phase 3. Déterminer le moment du transfert est donc très difficile.

Mais ce que je juge important grâce au cadre que nous avons mis en place est qu'il est possible d'investir aujourd'hui dans les thèmes qui, selon moi, sont pertinents à la phase 3. Même si nous observons beaucoup de volatilité à court terme, si vous êtes un investisseur à long terme, si vous vous souhaitez plus investir, établir un portefeuille bien défini et le laisser évoluer pendant cinq ans ou plusieurs années, vous pouvez d'ores et déjà vous concentrer sur la phase 3.

Maintenant, à la phase la nouvelle normalité, on me pose tout le temps des questions comme : Que pensez-vous de l'immobilier d'entreprise? Qu'en pensez-vous de Zoom? Que pensez-vous du télétravail? Mais je veux mettre l'accent sur certaines tendances importantes qui, selon moi, sont des forces prépondérantes dans la façon dont nous considérons le système économique et financier.

D'abord et avant tout, peu importe qui remporte les élections, la pandémie a été un autre choc de démondialisation. Les États-Unis et la Chine continueront de se détacher et nous continuerons à assister à la régionalisation des blocs commerciaux et à des échanges commerciaux de l'Asie vers l'Asie, de l'Europe vers l'Europe, et de l'Amérique du Nord vers l'Amérique du Nord. Cela est vrai, peu importe qui remporte les élections, peu importe ce qui se passe, à la phase 2, nous savons que la démondialisation est une tendance qui persistera.

Deuxièmement, et c'est un sujet d'actualité, notamment à l'approche du discours du Trône au Canada, les dépenses gouvernementales seront exceptionnellement élevées. Cela ne fait aucun doute. Le Canada retrouvera probablement un ratio de la dette au PIB qui était si problématique dans les années 90. Les États-Unis afficheront le ratio de la dette au PIB le plus élevé depuis les années 1800. Auparavant, je vous aurais dit que cela signifie que les impôts augmenteront. Mais en fait, la situation est plus compliquée et révolutionnaire qu'elle ne le paraît à première vue.

Premièrement, parce que les taux d'intérêt sont extraordinairement bas et devraient le rester, selon moi, pendant au moins cinq ans, voire plus. Et si c'est le cas, le coût du service de la dette publique pourrait rester le même, voire même diminuer. En fait, l'an prochain, au Canada, le coût du service de la dette sera moins élevé qu'il ne l'était l'année dernière.

Deuxièmement, cela n'est pas aussi problématique qu'auparavant, parce que les banques centrales rachètent d'énormes quantités de titres émis par les gouvernements. Par le passé, ce qui nous inquiétait était que les gens disent : « Le Canada ou les États-Unis affichent d'énormes déficits, d'énormes niveaux d'endettement, ils ne seront peut-être pas en mesure de nous rembourser à long terme, nous allons demander un taux d'intérêt plus élevé. » Mais la Banque du Canada a acheté 83 % des titres émis par le gouvernement du Canada depuis mars. Nous n'avons pas besoin d'attirer des investisseurs mondiaux; nous avons un investisseur captif, la Banque du Canada. Cela change un peu la donne.

Par contre, cela sous-entend que les gouvernements vont émettre beaucoup d'obligations, notamment à long terme. Voilà pourquoi selon moi la courbe des taux commence à s'accroître. Si vous avez des placements qui profitent de cette situation, c'est une bonne nouvelle pour vous.

Le dernier point que j'aimerais souligner avant de céder la parole à John Natale est le contexte de faiblesse extrême des taux d'intérêt. J'en ai déjà parlé avec beaucoup d'entre vous, mais maintenant, en raison de la pandémie, la situation est certainement exacerbée. Qu'est-ce que je veux dire exactement? Je veux dire que les obligations d'État mondiales vont continuer de vous procurer un rendement très faible. En fait, en dollars canadiens, au cours des cinq prochaines années, certaines obligations d'État mondiales me donneront un rendement négatif sur une période de cinq ans.

Maintenant, si vous êtes un important investisseur institutionnel, une caisse de retraite, et que vous tentez de générer un rendement nominal de 6 % à 7 %, vous n'avez pas d'autre choix que de délaissier les obligations d'État mondiales au profit d'autres actifs qui peuvent générer un rendement. Cela signifie que vous devrez vous diriger vers des titres plus risqués, donc davantage en direction des actions. Cela signifie que vous allez penser à des types de fonds non traditionnels, comme les actifs d'infrastructures, les actifs agricoles ou les actifs durables, ou les actifs réels, qui ne figuraient peut-être pas dans notre registre auparavant. Cela signifie que nous allons penser à l'échelle internationale. Les titres de créance des marchés émergents, c'est un instrument que j'aime aussi pour bien des raisons. Mais ce qui change la donne ici, c'est que nous sommes passés d'une période où nous pensions que les taux d'intérêt allaient atteindre des niveaux normalisés plus élevés à une période où en

fait ceux-ci sont revenus à zéro et ils le resteront probablement.

Alors, à mesure que vous examinerez l'ensemble des renseignements qui vous seront communiqués au cours des prochaines semaines, des prochains mois et des prochaines années, faites de votre mieux pour les classer. Qu'est-ce qui est considéré comme faisant partie de la fin de la phase 1? Qu'est-ce qui va vraiment se passer pour les six à dix-huit mois à venir? Qu'est-ce qui m'aide à décider le moment où nous passons de la phase 2 à la phase 3? Mais surtout, quelles sont les tendances en matière de placements à long terme sur lesquelles je peux me concentrer aujourd'hui, en pleine période de volatilité, qui sont utiles, peu importe ce qu'engendrera cette incertitude?

C'est donc maintenant avec grand plaisir que je donne la parole à l'un de mes conférenciers préférés, un vrai trésor pour Manuvie, John Natale. Merci de votre attention aujourd'hui. Merci d'avoir pris part à cette conférence téléphonique. Si vous avez besoin de plus d'information, jetez un coup d'œil à ce que nous écrivons. Communiquez avec l'équipe de soutien de Gestion privée Manuvie. Nous sommes là pour vous aider.

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie**

Merci, Frances. Voilà certainement beaucoup de matière à réflexion, surtout compte tenu de l'incertitude actuelle du marché. Mais incontestablement à long terme, conservez vos titres.

À mesure que le patrimoine familial augmente, les familles ont tendance à acquérir de nouveaux actifs, qui ont parfois une valeur sentimentale, ce qui peut compliquer la planification du transfert de l'actif pour les familles fortunées. Bien des familles éprouvent un attachement sentiment profond ou très profond pour leur chalet. Et dans la planification successorale, conserver le chalet dans la famille afin que les générations futures puissent en profiter peut être la plus grande priorité. Lorsque l'un des propriétaires du chalet décède, cet actif peut être transféré au conjoint survivant en franchise d'impôt. Mais dans le cas d'un transfert à vos enfants ou à d'autres héritiers, ceux-ci pourraient se retrouver avec une facture d'impôt sur gains en capital à payer avant que le transfert de propriété ne puisse être traité. Les familles qui prévoient léguer le chalet familial aux enfants ne sont peut-être pas conscientes qu'il peut s'agir d'une véritable bombe à retardement sur le plan fiscal. En fait, la valeur de nombreux chalets a considérablement augmenté par rapport à leur prix d'achat. Or, au décès, 50 % de cette augmentation pourrait être imposable. En l'absence d'une planification rigoureuse, vos ayants droit pourraient éventuellement devoir vendre le chalet familial pour amasser l'argent nécessaire à payer l'impôt sur les gains en capital.

Notre prochain conférencier, John Natale, est le chef, du Service Fiscalité, retraite et planification successorale, Gestion de patrimoine à Manuvie. Son équipe et lui offrent un soutien aux conseillers pour des questions de planification fiscale et successorale à l'échelle du pays. Il est souvent appelé à faire des exposés dans des congrès et séminaires et est un invité expert dans plusieurs balados sectoriels ainsi qu'au réseau BNN Bloomberg TV. John a publié de nombreux articles sur la fiscalité et la planification successorale et il est corédacteur du manuel Canadian Taxation of Life Insurance.

John va nous donner des conseils sur la planification du legs d'un chalet et de sa conservation dans la famille en examinant les problèmes, en discutant des stratégies possibles de transfert de patrimoine et en soulignant quelques autres facteurs à prendre en considération. John, c'est à vous.

---

### **John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Mais merci, c'est un plaisir pour moi d'être ici aujourd'hui, un jour avant le discours du Trône, comme Frances l'a mentionné. Qui sait ce qui nous attend demain?

Donc, savoir comment conserver le chalet dans la famille est une question extrêmement importante. Je ne fais que changer mon affichage. Voilà. J'ai écouté beaucoup de présentations à ce sujet et j'ai beaucoup lu, évidemment, pour réaliser cette présentation. Je peux vous dire, en fait, certains des meilleurs points de discussion que j'ai entendus sont venus d'avocats qui disaient que les chalets familiaux étaient très semblables aux entreprises familiales. Avec une grande valeur, mais très peu liquide, et une charge émotionnelle, ce qui entraîne une planification successorale très problématique.

En fait, c'est plutôt amusant, car cette avocate était en train d'en faire l'expérience et elle disait : « Faites ce que je dis; ne faites pas ce que je fais », parce qu'elle avait toutes sortes de problèmes dans la planification du legs de son chalet. Il s'agit donc d'un sujet très délicat pour de nombreuses personnes. Evidemment, cela est notamment dû à l'attachement sentimental et aux souvenirs. C'est vraiment lié à des faits précis. Je sais que cela fait un peu cliché, une chose qu'un avocat dirait, mais je pense que cela s'applique particulièrement à cette situation. Il n'y a pas de solution miracle, pas de solution universelle. Chaque situation est unique.

Je dirais aussi que pour gagner du temps, je vais parler des choses d'ordre général. Je parlerai brièvement à la fin des biens étrangers, en particulier des propriétés aux États-Unis, comme celles en Floride, en Arizona ou en Californie, peu importe où elles se trouvent. Mais encore une fois, vos clients doivent en parler à leur conseiller fiscal ou juridique pour confirmer la stratégie qui leur convient le mieux.

Alors, je pense que Leslie a fait une excellente transition. Je pense que le dilemme auquel font face de nombreuses personnes, qu'elles le réalisent ou non, c'est que les chalets sont dans leur famille depuis de nombreuses années. Le chalet qu'ils avaient acheté il y a longtemps à un prix sensiblement réduit et a maintenant pris énormément de valeur. Et juste pour que vous le sachiez, quand je parle d'un chalet, cela pourrait aussi bien être une copropriété. Mais j'espère que vous comprenez tous ce que je veux dire par là. Et maintenant, il y a ce gain en capital incroyablement élevé qui est latent ou inhérent. Et ils sont confrontés à un dilemme. Prenez l'exemple de la diapositive ici.

Quelqu'un a acheté un chalet, disons, il y a 15 ou 20 ans. Le prix d'achat à l'époque était de 100 000 \$, et maintenant le chalet vaut un demi-million de dollars. Et encore une fois, il s'agit uniquement d'un exemple. Vous avez peut-être des clients – je suis certain que vous en avez – dont la valeur du chalet varie par rapport à l'exemple, mais vous comprendrez ce que je veux dire. Donc, disons que ces clients ont 65 ans aujourd'hui et veulent que le chalet qui a une valeur sentimentale reste dans la famille. Les petits-enfants adorent aller au chalet. En fait, j'ai entendu beaucoup de gens dire que les parents ne veulent pas s'occuper du chalet, ils savent que cela peut devenir un véritable casse-tête, mais les petits-enfants l'aiment tellement qu'ils veulent garder le chalet dans la famille.

Et le grand-parent qui possède le chalet dit : « Bon, eh bien, je réalise un gain de 400 000 \$ aujourd'hui. Si je vendais ce chalet aujourd'hui ou si je décédais, parce que votre décès entraîne une disposition présumée, je déclencherai un gain en capital de 400 000 \$. Cinquante pour cent de ce montant serait imposable, donc 200 000 \$. En supposant un taux d'imposition de 45 %, l'obligation fiscale actuelle serait de 90 000 \$. » Donc une somme qui n'est pas négligeable. Cependant, une personne de 65 ans pourrait fort bien vivre encore 20 ans. Donc, si cette personne vit jusqu'à 85 ans, en supposant un taux de croissance de 6 %, à vous de juger si ce taux est approprié ou non, mais encore une fois, je pense que vous comprendrez ce que je veux dire. La juste valeur marchande aurait augmenté pour s'établir à environ 1,6 million de dollars. En supposant que le coût de base reste le même à 100 000 \$, vous parlez maintenant d'un gain en capital de 1,5 million de dollars, et en supposant un taux d'inclusion de 50 %, qui pourrait changer ou non, et un taux d'imposition marginal de 45 %, vous parlez maintenant d'une obligation fiscale de près de 340 000 \$ en 20 ans.

Si, dans 20 ans, la succession de cette personne n'a pas les liquidités suffisantes pour payer l'impôt sur la disposition au décès – et encore une fois, vous pourrez ultimement transférer le chalet à votre conjoint avec report d'impôt, mais, tôt ou tard, le chalet sera légué à quelqu'un d'autre – si la succession de cette personne n'a pas les liquidités suffisantes pour payer cet impôt, dans le pire des cas, la succession pourrait devoir vendre le

chalet pour se procurer les liquidités nécessaires au paiement de l'impôt; le plan successoral dans le but de maintenir ce chalet dans la famille ayant échoué, ce qui n'est pas souhaité.

Comment gérez-vous cela? J'appelle cela être assis sur une bombe fiscale à retardement. C'est un problème extrêmement important. Donc, de nombreuses options différentes s'offrent à vous pour gérer la planification du legs d'un chalet et je vais vous en présenter quelques-unes rapidement. Les deux premières options sont un peu mes préférées donc j'y consacrerai un peu plus de temps. Mais chacune d'elles a ses avantages et ses inconvénients.

Donc avec la première option, songez à vendre le chalet à votre bénéficiaire prévu – dans cet exemple, disons vos enfants – maintenant, plutôt que d'attendre de le lui léguer à votre décès. L'avantage, évidemment, est que vous savez à qui va aller le chalet, vous pouvez fixer les conditions de la vente. L'inconvénient, évidemment, est que cela entraîne le paiement de l'obligation fiscale maintenant. Vous avez donc 90 000 \$ d'impôt à payer aujourd'hui et toute personne ayant quelques notions sur l'impôt dirait qu'il est toujours préférable d'avoir un dollar en impôt différé que d'avoir un dollar d'impôt à payer maintenant. C'est vrai. Cependant, je pense qu'il y a certains autres avantages qui pourraient compenser cet inconvénient au départ.

En transférant le chalet – en vendant le chalet à la prochaine génération, vos enfants, aujourd'hui, l'actif ne fait plus partie de votre succession. Vous n'avez donc pas à vous soucier du fait que cet actif soit transmis par voie de succession, soit soumis à l'homologation, de frais potentiels, des frais d'administration de la succession pour la valeur de l'actif transmis par voie de succession et de tout retard dans le règlement de votre succession. Tous les éléments d'actif qui passent par votre succession et qui sont soumis à l'homologation sont également du domaine public; n'importe qui peut se présenter à la Cour et consulter une copie de votre testament. L'impôt à payer est ainsi « gelée ». Vous n'avez pas à vous soucier de ces 340 000 \$ plus tard, vous devez seulement vous soucier des 90 000 \$ maintenant, parce que l'actif est transmis aujourd'hui plutôt que de l'être par voie de succession. Vous n'avez pas à avoir à vous soucier des créanciers, et ainsi de suite. Donc, il y a une foule d'avantages de ce point de vue.

Par ailleurs, si vous demandez un billet à ordre ou un prêt hypothécaire et que les versements sont reportés sur au moins cinq ans, vous pouvez en fait répartir l'impôt exigible sur une période de cinq ans. Encore une fois, dans notre exemple, l'obligation fiscale initiale serait de 90 000 \$. Eh bien, si le parent demande un prêt hypothécaire ou un billet à ordre et que pas plus de 20 % sont payés chaque année, il peut répartir le gain en capital sur cinq ans. Donc, au lieu de déclarer 90 000 \$ l'année de la vente, il peut déclarer 18 000 \$, 90 000 \$ divisés par cinq, 18 000 \$ d'impôt sur les gains en capital

à payer chaque année. Un montant beaucoup plus facile à gérer. C'est considérable. Donc il est important que les gens se rendent compte de cet avantage fiscal considérable.

L'autre point qu'il ne faut pas oublier, c'est que si votre enfant – si vous aimez cette idée – n'a pas les moyens financiers d'acheter le chalet maintenant, ce n'est pas grave. Vous n'avez pas en réalité à le forcer à effectuer les paiements. Vous pouvez renoncer aux paiements ou lui donner l'argent nécessaire pour effectuer les paiements. Ce n'est pas un problème. Pour répartir les gains en capital sur cinq ans, tout ce qui compte, ce sont les paiements, au moins contractuellement. Vous n'avez pas le droit de demander plus de 20 % par année. Donc, c'est très important. Par ailleurs, vous pouvez aussi renoncer à la dette dans votre testament, par exemple, ou après cinq ans, cela n'a pas vraiment d'importance. Donc, vous n'avez pas réellement besoin d'un transfert d'actifs de votre enfant à vous, tant que vous demandez un billet à ordre ou un prêt hypothécaire, vous pouvez répartir ce gain en capital.

L'autre avantage de documenter ou de mettre par écrit la convention de prêt, est que si, pour quelque raison que ce soit, l'enfant à qui vous transférez la propriété a des problèmes de protection contre les créanciers ou est en instance de divorce ou de séparation, en ayant ce prêt hypothécaire, par exemple, vous avez la priorité par rapport aux créanciers, et cela vous aide à préserver la valeur de ces actifs.

Maintenant les gens réfléchissent parfois trop, et l'erreur très courante qu'ils peuvent faire, c'est vraiment problématique, donc un important signal d'alarme ici, est de dire « Eh bien, John, vous savez ce que je vais faire, je vais transférer le chalet à mon enfant pour un montant symbolique en dollars. Donc, au lieu de faire le transfert du chalet à la juste valeur marchande de 500 000 \$ à mon enfant et de réaliser un gain en capital de 400 000 \$, je vais le faire à une valeur de 100 000 \$, par exemple. Aucun gain en capital. »

C'est à proscrire, car peu importe le prix que vous demandez, si le montant est inférieur à la juste valeur marchande, aux fins de l'impôt, pour l'ARC il y aura un produit réputé ou une disposition réputée à la juste valeur marchande. Donc, si vous inscrivez une vente au coût de base de 100 000 \$ en pensant que cela n'entraînera pas de gains en capital, l'ARC vous dira : « Non. Nous allons utiliser la juste valeur marchande, qui s'élève à un demi-million de dollars, ce qui donne tout de lieu un gain en capital de 400 000 \$. De plus », et c'est là où le coup est dur, « le coût de base que votre enfant devra déclarer au lieu d'être de 500 000 \$ sera de 100 000 \$, soit ce que vous avez utilisé pour l'opération. » Il y a donc une double imposition. C'est un important signal d'alarme. Les gens pourraient tomber dans ce piège énorme. Soyez donc bien vigilant.

La deuxième option est l'assurance vie, l'une de mes options préférées. Je pense que c'est assez simple et explicite. Si les gens ont une assurance vie ou sont en mesure d'en obtenir une qui est abordable, c'est une excellente stratégie qui permet à vos ayants droit de se procurer les liquidités nécessaires pour gérer l'impôt exigible. Et il n'y a rien de mieux qu'une injection de liquidités pour concrétiser vos plans successoraux.

De toute évidence, le point important ici est de savoir si vous avez une assurance vie ou si vous pouvez en obtenir une à un prix raisonnable. Si vous n'avez pas d'assurance vie, cela peut être un problème, surtout à mesure que vos clients vieillissent. J'ai entendu certaines personnes suggérer que les bénéficiaires contribuent aux primes d'assurance vie ou en paient pour une partie afin que le coût de l'obtention d'une assurance vie ne soit pas un facteur de dissuasion ou un obstacle. C'est donc un moyen de surmonter les obstacles liés au coût. L'assurance vie est donc un autre excellent moyen de traiter le problème de l'impôt à payer au décès.

Je vais aussi vous parler rapidement des autres options. Vous pourriez faire don du chalet à une nouvelle génération aujourd'hui, il n'y a rien qui vous empêche de le faire. Et, lorsque vous faites don du chalet à l'enfant aujourd'hui, vous êtes réputé en avoir disposé à la juste valeur marchande. Vous allez donc réaliser un gain en capital. Réaliser un gain en capital est inévitable. L'autre inconvénient, c'est que vous ne pouvez pas étaler le gain sur cinq ans comme c'est le cas lors d'une vente et d'une demande de prêt hypothécaire ou de billet à ordre. Selon moi, c'est un inconvénient majeur. Votre enfant héritera du CBR qui vous a été attribué à la juste valeur marchande, mais c'est une stratégie potentielle. De plus, en faisant don de cet actif à l'enfant aujourd'hui, vous l'exposez aux créanciers de votre enfant et vous n'avez pas de recours pour le protéger si votre enfant est en instance de divorce ou de séparation par exemple.

Je veux aussi mentionner, et c'est important, que dans le cas d'une vente ou d'un cadeau aujourd'hui, il y a une perte de contrôle. Donc, ce que l'on recommande à un parent qui vend ou fait don de sa propriété à son enfant aujourd'hui, c'est d'établir des modalités qui permettent de conserver un droit résiduel ou viager après la vente ou le don potentiel. C'est très important s'il veut conserver un certain accès à la propriété. Cela peut se faire avec l'aide d'un avocat en indiquant que le parent aura encore accès au chalet ou pourra encore l'utiliser, par exemple.

Une autre stratégie, qui est un peu compliquée, mais qui a beaucoup d'avantages, consiste à utiliser une fiducie. Vous pouvez transférer l'actif à une fiducie au décès ou de votre vivant. Les règles régissant les fiducies ont beaucoup changé au cours des dernières années. Donc, auparavant – ce que les gens appelaient en termes simples une fiducie pour le chalet vous transférez le chalet à une fiducie, est essentiellement une ancienne fiducie ordinaire – l'inconvénient était que le transfert du chalet à la fiducie était une opération imposable. Il y avait

aussi la disposition réputée après 21 ans, donc après 21 ans, la fiducie est réputée avoir vendu le chalet, à moins qu'il ne soit transféré à un bénéficiaire. Mais l'avantage était que l'actif sortait de votre succession, vous permettant notamment d'éviter l'homologation, ce qui est non négligeable. Vous pouviez aussi ajouter des caractéristiques à la fiducie ou aux modalités de la fiducie sur la façon dont le chalet est censé être administré, la façon dont il est censé être réparti, et ainsi de suite. Encore une fois, l'impôt à payer est ainsi « gelé », toute obligation fiscale future étant entre les mains de la fiducie. Et cette fiducie pouvait, au cours des années précédentes, demander l'exemption pour résidence principale si vous y étiez autrement admissible.

Maintenant, les règles concernant le type de fiducie admissible à l'exemption pour résidence principale ont été resserrées. Les seuls types de fiducies généralement admissibles sont une fiducie en faveur de soi-même, une fiducie mixte au profit du conjoint, une fiducie admissible pour personnes handicapées ou certaines fiducies très précises pour enfants mineurs lorsque les parents sont décédés. Donc, si vous avez de toute façon l'intention d'utiliser l'un de ces types de fiducies, vous pourriez toujours demander l'exemption pour résidence principale, mais avec le type de fiducie traditionnelle du point de vue de la planification d'entreprises vous ne pouvez plus le faire. Ce qu'il y a de bien avec une fiducie en faveur de soi-même ou une fiducie mixte au profit du conjoint, ou même une fiducie au bénéfice du conjoint, c'est que l'actif peut être transféré à la fiducie avec report d'impôt, vous bénéficiez donc de cet agréable report d'impôt, encore une fois, tout en conservant votre exemption pour résidence principale. Le désavantage des fiducies, évidemment, c'est le coût, l'établissement initial, vous devez trouver des fiduciaires. Et dès l'année prochaine – bien des gens ne s'en rendent pas compte – dès de l'année prochaine, même si votre fiducie n'a pas de revenus à déclarer, elle devra tout de même produire une déclaration de revenus et votre spécialiste en déclarations fiscales exigera une quantité considérable de documents à l'appui pour déterminer qui était le vendeur de la fiducie, qui sont les fiduciaires, qui sont tous les bénéficiaires, et toutes sortes de pièces d'identité personnelle seront requises pour toutes ces personnes éventuelles. En matière de stratégie de fiducie, le fardeau s'est alourdi. Gardez donc cela aussi à l'esprit. Mais cette stratégie de fiducie peut fonctionner.

La propriété conjointe est une autre stratégie que vous pouvez utiliser. Vous pourriez désigner un enfant adulte comme cotitulaire de votre chalet. N'oubliez pas que cette désignation est traitée comme une opération imposable. Lorsque vous désignez votre enfant comme cotitulaire, vous aliérez une partie de vos actifs à ce moment-là. Puis, à votre décès, en supposant que vous décédez en premier, votre intérêt résiduel est versé à votre enfant, ce qui constitue aussi une disposition imposable à ce moment-là. En ajoutant votre enfant adulte comme cotitulaire, vous exposez l'actif aux créanciers de l'enfant adulte et vous n'avez pas de recours pour le protéger si

vos enfants est en instance de divorce ou de séparation. Vous avez aussi perdu le contrôle de cet actif, ce qui est très, très important. Dans le cas d'une propriété aux États-Unis, je crois comprendre que la propriété conjointe est fortement déconseillée. Elle n'est pas du tout recommandée dans le cas d'un chalet à l'étranger. Donc, pensez à deux fois avant d'utiliser la propriété conjointe.

Et enfin, c'était en quelque sorte notre option par défaut, vous pouvez simplement traiter la question du chalet dans votre testament. Si vous traitez la question du chalet dans votre testament, j'espère que vous avez prévu comment payer cette obligation fiscale de 340 000 \$ dont nous avons parlé dans cet exemple. Dans de nombreuses provinces, cet actif sera transmis par voie de succession et soumis aux frais d'homologation ou d'administration de la succession. Dans certaines provinces, y compris en Ontario, si vous utilisez une stratégie reposant sur plusieurs testaments et une simple fiducie – transfert de la propriété du chalet à une simple fiducie et utilisation d'un deuxième testament pour traiter de cette situation – vous pouvez éviter l'homologation, ce qui pourrait être avantageux. Mais encore une fois, l'important est de vous assurer que vous avez les liquidités suffisantes pour permettre à votre succession de payer l'impôt, et c'est là qu'il peut s'avérer très efficace d'utiliser l'assurance vie et de traiter la question au moyen de votre testament.

Donc, encore une fois, cela est très général. Vous devriez absolument parler à votre conseiller fiscal ou juridique pour déterminer la stratégie qui vous convient le mieux. Chaque option comporte des avantages et des inconvénients. Comme je l'ai dit, il n'y a pas de solution miracle. Donc dans cette diapositive, on partait du principe que l'exemption pour résidence principale ne s'applique pas. Et vous vous dites : « Eh bien, John, pouvez-vous m'en dire un peu plus sur l'exemption pour résidence principale? Pourquoi cela ne pourrait-il pas s'appliquer au chalet? »

Eh bien, n'oubliez pas que les règles ont changé. En 1981, les règles ont été modifiées de sorte qu'il était possible de se prévaloir que d'une seule exemption pour résidence principale par unité familiale. Vous-même, votre conjoint ou votre conjoint de fait et votre enfant mineur formez l'unité familiale. Désolé, c'est en 1982 que les règles ont changé. Donc, avant 1982, si vous aviez deux propriétés, cela ne posait aucun problème, car vous pouviez vous prévaloir de l'exemption pour résidence principale à l'égard de l'une des propriétés et votre conjoint pouvait se prévaloir de l'exemption pour résidence principale à l'égard de l'autre. Tout a changé en 1982. À partir de 1982, vous ne pouviez désigner qu'une seule résidence principale.

La question était donc de savoir pour quelle propriété l'exemption pour résidence principale devrait être utilisée. Et pour moi, cela devient une sorte d'analyse quantitative ou mathématique. J'examinerais la situation et – dans le cas d'une comparaison de deux propriétés, disons votre

maison de ville et votre chalet – je me demanderais quelle propriété a pris le plus de valeur au cours des mêmes années où vous en étiez propriétaire. La propriété dont la valeur marchande a le plus augmenté serait celle pour laquelle je réclamerais généralement l'exemption pour résidence principale. Nous partons de l'hypothèse qu'ils réclameraient l'exemption pour résidence principale à l'égard de leur propriété en ville, mais rien ne vous y oblige.

Prenons ici du recul, avant 1972, il n'y avait pas d'imposition des gains en capital. En 1972, le gouvernement a introduit l'imposition des gains en capital. Donc pour la première fois la vente d'une propriété donnait lieu à des gains en capital. En 1981, à compter de 1982, vous pouviez vous prévaloir que d'une seule exemption pour résidence principale par unité familiale. En 1994, vous aviez droit à une exemption pour gains en capital unique de 100 000 \$. Beaucoup de gens ont donc utilisé cette exemption pour gains en capital de 100 000 \$ et ont ajouté ce montant au coût de base de leur propriété. Voilà donc un survol de la situation. Pour qu'un bien que vous possédez puisse être admissible à titre de résidence principale vous devez normalement l'habiter.

Qu'entend-on par « normalement habiter »? Eh bien, il existe toutes sortes de cas de jurisprudence à ce sujet. Je veux dire, si vous demeurez dans votre chalet trois, quatre semaines par année, un mois ou deux par année, je dirais qu'il est normalement habité. Qu'en est-il si vous demeurez dans votre chalet un jour par année? Techniquement, cela pourrait passer, mais je pense que c'est vraiment exagéré. Selon d'autres commentateurs, cela ne serait peut-être pas suffisant. Mais vous devez normalement l'habiter ou un membre de la famille doit normalement l'habiter. Vous devez en être le propriétaire et il ne peut pas s'agir d'un immeuble à revenus, mais bien d'une immobilisation. Vous ne pouvez donc faire des opérations de vente-achat de propriétés. De plus, vous avez droit à une superficie allant jusqu'à un demi-hectare, soit 1,2 acre. J'ai dû vérifier. Un terrain d'un demi-hectare, soit 1,2 acre, située autour de votre résidence, peut faire partie de votre résidence principale et être admissible à l'exemption pour résidence principale.

Tout terrain de plus d'un demi-hectare, soit 1,2 acre, ne peut pas faire partie de votre résidence principale et être admissible à l'exemption pour résidence principale, l'hypothèse étant que vous n'en avez pas besoin pour apprécier l'usage de votre résidence. Mais si vous pouvez démontrer que vous en avez besoin, par exemple, vous avez un terrain d'un hectare complet, mais selon les règlements, vous ne pouvez pas subdiviser votre propriété de moins d'un hectare, eh bien, cet argument serait valable et a été efficace devant les tribunaux auparavant. Voilà donc quelques points à retenir concernant les règles relatives à la résidence principale et l'historique.

En ce qui concerne les biens étrangers, un chalet à l'étranger, comme une propriété américaine, peut être

admissible à l'exemption pour résidence principale si vous répondez à tous les autres critères. Je vous dirai toutefois que la plupart des professionnels n'ont pas recours à l'exemption pour résidence principale à l'égard d'un bien étranger, car lorsque vous le vendez, vous payez habituellement de l'impôt à l'étranger sur la vente ou à titre d'impôt successoral. Comme, par exemple, l'impôt sur les successions des États-Unis. Mais après vous pouvez demander un crédit pour l'impôt payé à l'étranger dans votre déclaration de revenus canadienne. Toutefois, si vous demandez l'exemption pour résidence principale, vous ne pouvez pas utiliser le crédit pour impôt étranger. Vous avez donc perdu votre exemption pour résidence principale. Dans cet exemple, il est préférable que vous utilisez votre exemption pour résidence principale à l'égard de votre autre propriété. Gardez cela à l'esprit.

Maintenant, en ce qui concerne les propriétés aux États-Unis, il y a une ou deux choses que je tiens à mentionner, c'est un domaine où je suis moins à l'aise, donc, encore une fois, il est plus que jamais important ou nécessaire de vous adresser à un conseiller fiscal. Je vais me concentrer sur les particuliers qui ne sont pas des citoyens américains. Par exemple, une personne qui est un citoyen canadien, qui est un résident au Canada et qui possède une propriété aux États-Unis. Si vous êtes un citoyen américain, les règles deviennent encore plus compliquées. Donc une personne qui n'est pas un citoyen américain, qui vit au Canada et qui possède une propriété aux États-Unis. De nombreuses personnes sont surprises d'apprendre qu'il est quand même possible d'être soumis à l'impôt sur les successions des États-Unis, même si cette propriété aux États-Unis est considérée comme une propriété située aux États-Unis. Soyez donc très, très prudent à cet égard. Vous pourriez tout de même être assujetti à l'impôt sur les successions des États-Unis.

De nombreuses personnes sont surprises. Lorsque vous vendez la propriété, elle pourrait aussi être assujettie à l'impôt sur les successions des États-Unis lorsqu'elle est vendue à votre décès ou à l'impôt sur les gains en capital aux États-Unis, et vous allez aussi payer des impôts sur un gain en capital au Canada. Lorsque vous calculez votre gain en capital au Canada, vous devez convertir les dollars américains en dollars canadiens. Donc, si j'ai acheté une propriété de vacances aux États-Unis pour 200 000 \$ US et que je l'ai vendue deux ans plus tard pour 210 000 \$ US, vous pensez que mon gain en capital n'est que de 10 000 \$ US. Mais vous devez convertir ce montant en dollars canadiens. Donc, lorsque j'ai acheté cette propriété pour 200 000 \$ US, si le dollar américain était égal au dollar canadien, cela représente 200 000 \$ CA. Si j'ai vendu la propriété à 210 000 \$ alors que le dollar américain valait 1,50 \$, le produit de la disposition est donc maintenant de 315 000 \$, ce qui entraîne donc en fait un gain en capital de 115 000 \$. Beaucoup de gens oublient de faire la conversion en devises.

L'autre chose qu'il ne faut pas non plus oublier lorsque vous vendez votre propriété est qu'en cas de perte résultant de la vente de votre propriété aux États-Unis, il

ne vous est pas possible de réclamer la perte. Alors, pensez à l'impôt sur les successions des États-Unis, pensez aux gains en capital canadiens résultant de la conversion en devises. J'ai entendu parler de différentes stratégies pour l'impôt sur les successions des États-Unis. L'utilisation d'une société à but unique, même si j'ai entendu dire que l'attrait de cette stratégie a sensiblement baissé en raison de la récente modification de certaines règles fiscales. Faites donc très attention.

Une stratégie plus répandue et que j'ai utilisée consiste à utiliser une fiducie résidant au Canada pour éviter ou éliminer l'impôt sur les successions des États-Unis. Une autre stratégie que vous pouvez utiliser consiste à réduire la valeur de votre propriété aux États-Unis. Alors, comment pouvez-vous réduire la valeur de votre propriété aux États-Unis aux fins de l'impôt sur les successions des États-Unis? Vous utilisez ce qu'on appelle une dette sans recours. Il s'agit d'une dette propre à cette propriété, qui réduit la valeur de celle-ci. Vous pouvez aussi établir une propriété du type dévolution aux ayants droit plutôt qu'en propriété conjointe. Ce faisant, vous réduisez la valeur de cette propriété aux fins de l'impôt sur les successions des États-Unis. Vous pouvez autrement utiliser une stratégie de report d'impôt. Et il existe une stratégie qui consiste à utiliser une fiducie américaine admissible (QDOT). Il s'agit d'un type particulier de fiducie aux États-Unis, et vous pouvez la combiner à ce qui est considéré comme une fiducie au bénéfice du conjoint au Canada, ce qui vous permet de bénéficier du report d'impôt au moment du transfert à votre conjoint. Donc beaucoup de choix s'offrent à vous, surtout en ce qui concerne la propriété aux États-Unis. Soyez très, très prudent, mais il existe des stratégies pour atténuer ou réduire votre impôt sur les successions des États-Unis.

Et le tout dernier point que j'aimerais aborder, c'est juste de vous parler de demain et du discours du Trône. On a beaucoup parlé des changements éventuellement apportés à l'exemption pour résidence principale. Si vous m'aviez posé la question il y a trois mois, je vous aurais dit qu'il y a 95 % de chances qu'aucun changement ne soit apporté. Je dois admettre que je pense que la possibilité de voir des changements a légèrement augmenté simplement parce que beaucoup de gens en parlent. Ils nous comparent aux États-Unis. Il existe là-bas un type d'exemption pour résidence principale, mais qui ne permet d'obtenir qu'environ 250 000 \$ par personne et il faut avoir vécu dans cette propriété pendant deux des cinq dernières années pour y avoir droit. Alors, peut-être il y a quelque chose que je devrais faire – je le ferai peut-être à un moment donné –, c'est quelque chose que je considère en quelque sorte comme sacré, je pense que ce serait un suicide politique de toucher à l'exemption pour résidence principale, mais les gens en parlent comme s'il s'agissait d'une possibilité réelle.

On parle aussi beaucoup des changements apportés au taux d'inclusion des gains en capital. Je pense que c'est quelque chose de bien plus probable. C'est une solution

facile. On en parle depuis des années et le gouvernement a désespérément besoin de revenus fiscaux, alors je pense que c'est quelque chose de très probable. Encore une fois, cela aura évidemment une incidence sur la situation, si vous vendez une propriété et que vous n'utilisez pas l'exemption pour résidence principale.

Cela dit, soyez prudent. Si vous essayez d'être proactif en matière de planification fiscale, il existe toutes sortes de stratégies fiscales innovatrices. Il y en a une en particulier dont les gens parlent et qui consiste à transférer votre chalet à votre société, ce qui déclenche l'exemption pour résidence principale. Je peux vous dire, ayant parlé à de nombreux conseillers fiscaux, que c'est à proscrire. C'est un important signal d'alarme. Ne faites pas cela. Ou, à tout le moins, parlez à votre conseiller fiscal, car le transfert de votre chalet à votre société peut avoir des conséquences fiscales négatives très importantes sans compter que vous perdez votre recours à l'exemption pour résidence principale. Soyez donc très prudent.

Et pour terminer, je dirais que ce n'est pas qu'une question d'impôt. Même si je suis fiscaliste, ce n'est pas qu'une question d'impôt. Mon expérience personnelle et mes discussions avec d'autres avocats me permettent de dire qu'il y a parfois d'autres facteurs plus importants. Vous savez, cette valeur sentimentale ou cet attachement émotionnel, ou simplement le fait de garder votre famille unie et de ne pas en arriver à toutes sortes de disputes sans importances. Alors, réfléchissez à la façon dont le chalet sera transféré à la génération suivante. Réfléchissez aux règles. Les gens se posent souvent les questions suivantes : Que se passe-t-il si un enfant décède avant un autre? Qu'arrive-t-il si un enfant ne veut pas de la propriété? Que se passe-t-il si un enfant veut vendre sa part? Qu'arrive-t-il si un enfant ne paie pas sa juste part des dépenses ou n'assume pas sa part des responsabilités? Mettez en place des règles qui permettent de gérer cela ou de réduire la probabilité ou la possibilité que des différends familiaux quelconques surviennent.

Quoi qu'il en soit, c'est un vrai tourbillon. J'espère que ces conseils et renseignements vous seront utiles, et je vous remercie de votre attention.

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie**

Merci, John. Vous nous avez donné une tonne de renseignements sur la propriété d'un chalet, la planification du legs d'un chalet et, essentiellement les pièges et les atouts du transfert d'un chalet avec la planification en optique. Alors, merci beaucoup. Au nom de Gestion privée Manuvie, nous sommes conscients que les investisseurs fortunés ont un large éventail de besoins en matière de gestion de patrimoine qui exigent des compétences spécialisées pour les aider à gérer leur

situation financière complexe. Cela dit, les clients de Gestion privée Manuvie ont accès aux professionnels de Manuvie pour leurs besoins en matière de services bancaires privés, de gestion de patrimoine et de planification successorale, sans oublier qu'ils bénéficient de l'expertise en gestion de placements de Gestion privée Manuvie pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers.

Nous espérons que le contenu des présentations d'aujourd'hui vous aidera à vous préparer à l'approche de seconde partie de 2020. Pour en savoir plus sur la plateforme de placement de Gestion privée Manuvie ou sur la façon d'accéder à l'expertise de l'équipe qui travaille avec Gestion privée Manuvie, veuillez communiquer avec un membre de l'équipe de Gestion privée Manuvie.

Au nom de l'équipe, merci de votre participation. Au plaisir de vous retrouver lors de la prochaine séance qui aura lieu le 15 octobre et au cours de laquelle nous discuterons des stratégies d'affaires pour les petites et moyennes entreprises dans le cadre de cette « nouvelle normalité » commerciale. Merci beaucoup et bon après-midi.

---

**Écoutez le balado Gestion privée à l'adresse [www.gestionpriveemanuvie.com](http://www.gestionpriveemanuvie.com) ou communiquez avec nous à l'adresse [manulifeprivatwealth@manulife.com](mailto:manulifeprivatwealth@manulife.com) pour obtenir de plus amples renseignements.**

Une crise généralisée dans le secteur de la santé, comme une pandémie mondiale, pourrait entraîner une forte volatilité des marchés, la suspension des opérations ou la fermeture des bourses, et nuire au rendement des fonds. La nouvelle maladie à coronavirus (COVID-19), par exemple, perturbe considérablement les activités commerciales à l'échelle mondiale. Les répercussions d'une crise sanitaire, ainsi que d'autres épidémies et pandémies qui pourraient survenir à l'avenir, pourraient avoir des répercussions sur l'économie mondiale qui ne sont pas nécessairement prévisibles à l'heure actuelle. Une crise sanitaire peut exacerber d'autres risques politiques, sociaux et économiques préexistants. Cela pourrait nuire au rendement du fonds, ce qui entraînerait des pertes sur votre placement.

Destiné au public canadien. Le présent enregistrement sonore a été préparé à titre d'information seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, juridique ou autre et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part de Gestion privée Manuvie, pour acheter ou vendre tout placement ou autre produit particulier, et n'indique pas une intention d'effectuer une opération. Les placements comportent des risques, y compris le risque de perte du capital. Les marchés des capitaux sont volatils et peuvent considérablement fluctuer sous l'influence d'événements liés aux sociétés, aux secteurs, à la politique, à la

réglementation, au marché ou à l'économie. Ni Gestion privée Manuvie ni toute autre société appartenant au groupe Société Financière Manuvie (« SFM ») n'agit à titre de conseiller ou de fiduciaire pour tout destinataire du présent enregistrement sonore, sauf si convenu autrement par écrit. Ni Gestion privée Manuvie, ni ses sociétés affiliées, ni leurs administrateurs, dirigeants et employés n'assument la responsabilité des pertes ou dommages directs ou indirects éventuels, ni de quelque autre conséquence que pourrait subir quiconque ayant agi sur la foi des renseignements du présent document. Rien dans le présent document ne constitue un conseil en matière de placement, un conseil juridique, comptable, fiscal ou un conseil de quelque autre nature, une déclaration selon laquelle tel placement ou telle stratégie convient à votre situation particulière ou une recommandation s'adressant personnellement à vous. Gestion privée Manuvie ne donne pas de conseils d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous conseillons de consulter votre propre conseiller juridique, comptable ou autre avant de prendre une décision financière. Les investisseurs éventuels doivent demander conseil à des professionnels avant de prendre des décisions de placement. Toutes les opinions exprimées proviennent de sources jugées fiables et de bonne foi; aucune garantie, expresse ou implicite, ne peut être donnée quant à leur exactitude et à leur exhaustivité. Si vous avez des questions, veuillez communiquer avec un représentant de Gestion privée Manuvie. Gestion privée Manuvie est une division de Gestion de placements Manuvie limitée et de Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services de placement sont offerts par Gestion de placements Manuvie limitée et/ou par Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services et les produits bancaires sont offerts par la Banque Manuvie du Canada. Les services de gestion de patrimoine et de planification successorale sont offerts par La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Manuvie, le M stylisé, Manuvie & M stylisé, et Gestion privée Manuvie sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence. Ces renseignements ne remplacent pas le processus « Bien connaître son client », l'analyse de la pertinence d'un produit pour un client donné et de ses besoins ni aucune autre exigence réglementaire.

Les renseignements présentés dans le présent enregistrement sonore, y compris les énoncés concernant les tendances des marchés des capitaux, les événements à venir, les objectifs, la discipline de gestion et les autres attentes, sont fondés sur la conjoncture, qui évolue au fil du temps. Ces renseignements peuvent changer à la suite d'événements ultérieurs touchant les marchés ou pour d'autres motifs. Ces prévisions peuvent se réaliser ou non, et la réalité pourrait en être très éloignée. Le présent enregistrement sonore peut contenir des déclarations prospectives relatives aux marchés, aux portefeuilles modèles et aux rendements. Ces déclarations ne sont pas garantes du rendement futur. Elles présentent des incertitudes et des risques inhérents aux composantes

d'un portefeuille individuel et aux facteurs économiques en général, et il est possible que les attentes, prévisions, projections et autres déclarations prospectives ne se réalisent pas. Gestion privée Manuvie demande de ne pas accorder une confiance indue à ces énoncés, car plusieurs facteurs sont susceptibles de modifier de manière substantielle les résultats et événements explicitement ou implicitement présentés dans ces énoncés de nature prospective. Ces facteurs incluent notamment les conditions générales économiques, politiques et des marchés au Canada, aux États-Unis et à l'échelle mondiale, les taux d'intérêt et de change, les marchés boursiers et financiers mondiaux, la concurrence commerciale, les changements technologiques, la modification des lois et règlements, et les catastrophes. Gestion privée Manuvie vous invite à étudier attentivement ces aspects et d'autres facteurs avant de prendre toute décision de placement.