

Les quatre aspects de la gestion d'un portefeuille de placement

Texte préparé par

Éric Brassard, CPA, CA, Pl. Fin., Conseiller en placements
Miguel Yargeau, Pl. Fin., Gestionnaire de placements agréé (CIM)
Martin Goulet, CPA, CA, Pl. Fin., Conseiller en placements
David Poliquin, CFA, Conseiller en placements
Robin Lévesque, LL.B., CPA, CMA, Conseiller en placements
Vincent Bouchard, M.Fisc.

Brassard Goulet Yargeau, Services financiers intégrés

Patrimoine Hollis

Novembre 2013

Les règles de conformité exigent la divulgation des informations suivantes : Éric Brassard, Martin Goulet, Robin Lévesque et David Poliquin sont Conseillers en placements inscrits auprès de Patrimoine Hollis, une société de Scotia capitaux inc. Éric Brassard est conseiller en sécurité financière inscrit auprès d'Eric Brassard inc. et auprès de Brassard Goulet Yargeau, Services financiers intégrés inc. Il est partenaire de Services d'assurances Patrimoine Hollis Ltée. Miguel Yargeau est Gestionnaire de placements agréé inscrit auprès de Patrimoine Hollis, une société de Scotia capitaux inc. et Conseiller en sécurité financière inscrit auprès de Miguel Yargeau inc., auprès d'Éric Brassard inc. et auprès de Brassard Goulet Yargeau, Services financiers intégrés inc. Il est partenaire de Services d'assurances Patrimoine Hollis Ltée. Martin Goulet est Conseiller en sécurité financière et Conseiller en assurances et rentes collectives inscrit auprès de auprès de Martin Goulet inc. et auprès de Brassard Goulet Yargeau, services financiers intégrés inc.; Il est Partenaire de Services d'assurances Patrimoine Hollis Ltée. Robin Lévesque est conseiller en sécurité financière inscrit auprès de Brassard Goulet Yargeau, Services financiers intégrés inc.

QUÉBEC

686, Grande Allée Est, bureau 100, Québec (Québec) G1R 2K5
Téléphone : (418) 682-5853 Télécopieur : (418) 682-3534
Sans frais : 1 877 682-5853

MONTRÉAL

474, McGill, 2^e étage, bureau 210, Montréal (Québec) H2Y 2H2
Téléphone : (514) 395-2020 Télécopieur : (514) 871-9947

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION : L'ÉQUATION GLOBALE.....	3
1. LE RENDEMENT AJUSTÉ AU RISQUE TOLÉRÉ PAR L'INVESTISSEUR	4
1.1. GERER SEUL SES PLACEMENTS	5
2. LES FRAIS DE GESTION.....	6
2.1. LES FRAIS LIÉS AUX PRODUITS.....	6
2.2. LES FRAIS LIÉS AU CONSEILLER (ET À SA FIRME).....	7
2.3. AUTRES ASPECTS LIÉS AUX FRAIS.....	8
3. L'IMPÔT	8
3.1. L'IMPÔT LIÉ AUX PLACEMENTS	9
3.2. L'IMPÔT LIÉ AUX AUTRES VOILETS DE LA SITUATION DU CLIENT.....	10
4. LA VALEUR DES CONSEILS EN PLANIFICATION FINANCIÈRE	10
4.1. GÉRER SEUL SES AFFAIRES	10
4.2. LE CHOIX D'UN CONSEILLER.....	13
4.3. LES CONSEILLERS RÉMUNÉRÉS SUR UNE BASE D'HONORAIRES	14
4.4. LA GESTION DITE « PRIVÉE »	15
4.5. COMMENT ÉTABLIR LA VALEUR DES CONSEILS ?.....	17
5. CONCLUSION	18
ANNEXE 1 ÉQUATION GLOBALE	19

Déni de responsabilité

Le présent article a été préparé par Éric Brassard, David Poliquin, Martin Goulet et Robin Lévesque, Conseillers en placements et par Miguel Yargeau, Gestionnaire de placements agréé, représentants inscrits auprès Patrimoine Hollis^{MC}, division de Scotia capitaux inc., membre du Fonds canadien de protection des épargnants et de l'Organisme de réglementation du commerce des valeurs mobilières. Il ne constitue pas une publication officielle de Patrimoine Hollis. Les points de vue ou recommandations formulés dans le présent article sont strictement ceux des auteurs; ils n'ont pas été passés en revue ni approuvés par Patrimoine Hollis. ^{MC} Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse, utilisée sous licence

Les quatre aspects de la gestion d'un portefeuille de placement

INTRODUCTION : L'ÉQUATION GLOBALE

La saine gestion d'un portefeuille de placement doit tenir compte des quatre variables suivantes :

1. Proposer un portefeuille ayant le meilleur rendement ajusté au risque toléré par l'investisseur.
2. Réduire les frais de gestion le plus possible.
3. Réduire les incidences fiscales le plus possible.
4. Considérer la valeur des conseils en planification financière intégrée obtenus du conseiller.

Le tableau ci-dessous représente l'interaction de ces variables dont le but consiste à maximiser le résultat final (le chiffre d'en bas, comme disent les comptables). Il s'agit de l'équation globale de la gestion d'un portefeuille de placement.

(+) Rendement selon le risque souhaité	XXX
(-) Frais de gestion	(XX)
(-) Impôt	(XX)
(+) Valeur des conseils en PFP	<u>XX</u>
	<u>XXX</u>

L'annexe 1 présente les quatre mêmes variables dans un tableau plus complet.

Il faut évaluer ces quatre variables dans une perspective globale, tout en évitant de mettre un accent sur l'une au détriment des autres. Voici quelques points à considérer :

- Les frais diminuent mais l'impôt augmente : il est clair qu'il faut chercher à réduire les frais de gestion, mais si cette stratégie entraîne des impôts plus élevés, elle n'est pas gagnante!
- L'impôt est réduit mais les frais sont si élevés qu'il vaut mieux payer l'impôt : cette option n'est pas meilleure. La stratégie ou le titre permettant de réduire l'impôt ne doit pas comporter des frais si élevés qu'ils éliminent l'avantage fiscal.
- L'impôt diminue mais le rendement est insuffisant (mauvais titres ou mauvais gestionnaires).
- L'impôt est réduit mais le titre est plus risqué.
- Les frais diminuent mais le client gère seul ses affaires : un classique! Nous en reparlons plus en détail dans les sections 2 et 4. Il est évident que ce que l'on fait soi-même peut coûter moins cher. Qu'en est-il de la qualité du portefeuille ainsi construit et du suivi? Qu'en est-il du comportement de l'investisseur seul en période critique? Mais qu'en est-il du reste de la situation financière du client?

Il faut donc être vigilant avant de modifier une variable et prendre le temps d'analyser l'incidence d'un changement sur les autres variables.

Comme les relevés de placements mensuels fournis aux clients par l'industrie ne tiennent pas compte des variables 3 et 4 et que parfois, même la variable 2 n'est pas toujours facile à trouver, il est donc difficile d'établir le lien de cause à effet d'un titre sur la facture d'impôt personnel ou de la société de gestion, ainsi que le taux de rendement après les frais et l'impôt. En approfondissant l'analyse pour établir la valeur des conseils financiers obtenus, l'exercice devient plus complexe encore. Pourtant, seul le chiffre final au bas de la page compte réellement.

Il est très rare que la gestion de portefeuille soit abordée en tenant compte véritablement de ces quatre facteurs, en particulier de la part de certains intervenants qui se limitent le plus souvent aux deux premiers. Pourtant, tout l'aspect fiscal a une importance énorme et peut gruger jusqu'à la moitié du rendement (et souvent plus). En général, la fiscalité est abordée naïvement et la plupart du temps, sans nuances. L'ampleur de la portion fiscale prélevée du portefeuille de placement est largement sous-estimée. En outre, la valeur de l'accompagnement d'un client par un conseiller est le plus souvent omise. Même très instruit (il n'est pas question ici de gens illettrés), le client « moyen » possède des connaissances très limitées en matière d'impôt, de finance, de placement, d'assurance, de succession, de lois familiales et de gestion de dettes. Ces connaissances constituent souvent une collection de concepts et de conseils épars entendus à droite et à gauche qui n'ont pas fait l'objet d'une compréhension globale ni d'analyses indépendantes.

Dans les quatre prochaines sections, nous traiterons plus en détail de ces quatre variables de l'équation globale.

1. LE RENDEMENT AJUSTÉ AU RISQUE TOLÉRÉ PAR L'INVESTISSEUR

Nous n'approfondirons pas ici ce vaste sujet qui est de toute évidence le plus important et qui constitue aussi la partie plus subjective traitée dans les journaux, les magazines, les sites web, les livres et par tous les conseillers en placements. Il va sans dire qu'avant de traiter du rendement après impôt, encore faut-il générer un rendement avant impôt.

Dans la gestion d'un portefeuille, il faut construire un portefeuille conforme au profil d'investisseur du client. Voici les principaux points à considérer :

- les objectifs de placement, l'horizon de placement, les connaissances et l'expérience du client en matière de placement, l'âge du client;
- le lien avec la situation personnelle du client;
- la tolérance au risque du client;
- la nécessité ou non de prendre des risques pour le client;
- les types de titres : actions, obligations, dépôts à terme, dettes privées, notes structurées, stratégies alternatives, immobilier, etc.;
- la géographie : titres canadiens ou étrangers (américains, internationaux, émergents, frontières);
- la capitalisation : grande, moyenne, petite ou micro capitalisation;
- les secteurs d'activités : financier, métaux, technologie, santé, etc.;
- les types de revenus de placements;
- la gestion active ou passive;
- la multigestion ou non;
- le mode de détention des titres;
- la gestion des risques de devise ;
- les styles de gestion;

- les analyses macroéconomiques;
- l'analyse financière;
- les théories de portefeuille et tous les calculs qu'elles impliquent;
- l'évaluation de performance (rendement et risque);
- et bien d'autres aspects.

Tous ces facteurs sont très importants. La complexité du sujet fait en sorte que le domaine du placement requiert certaines compétences et constitue une profession en soi.

Il n'y a toutefois pas d'unanimité sur le sujet. Chacun à ses opinions et ses approches, et aucune réponse objective ne convient à tous ces choix. L'humilité reste également un atout précieux!

Ce sujet ne fait pas l'objet du présent document. Toutefois, gardons toujours à l'esprit un point important : malgré tous les avantages fiscaux que peut procurer un titre, un produit ou une stratégie, il faut avant tout que ce titre, ce produit ou cette stratégie génère le rendement attendu.

1.1. Gérer seul ses placements

Plusieurs personnes gèrent elles-mêmes leurs placements en tirant l'information de diverses sources publiques (internet, journaux, revues, livres, etc.) ou à l'aide d'une lettre financière. Souvent, elles affirment même surpasser le rendement des indices ou des gestionnaires professionnels après frais. Nous n'avons aucun doute que cela est possible. Toutefois, face à ces affirmations, nous nous permettons quand même de leur poser quelques questions :

- « Sur quelle durée faites-vous la comparaison? Sur trois mois ou sur dix ans? » Une bonne comparaison tient compte de toutes les périodes. »
- « Pouvez-vous nous montrer vos relevés de placement de tous vos comptes? Nous aimerions nous assurer que toutes les transactions et tous les actifs ont été pris en considération. » Parfois, la personne qui dit battre les indices ajoute aussi : « mais par contre, il y a mon placement dans la société RIM que je n'ai pas considéré... une erreur de parcours isolée... » Il va sans dire que le rendement réel prend tous les éléments en considération, y compris les liquidités qui ont pu dormir quelque temps dans un compte, ainsi que les mauvais coups.
- « À quel indice vous comparez-vous au juste? Est-ce cohérent avec votre portefeuille? » Si la moitié des titres sont américains, est-il logique d'effectuer la comparaison avec l'indice canadien? Une comparaison avec les indices n'est pas aussi simple qu'on le croit. Il faut être cohérent et choisir un panier d'indices pertinents. Il faut aussi considérer toutes les variations mensuelles et annuelles du portefeuille et appliquer ces variations aux portefeuilles de référence.
- « Avez-vous considéré le fait que l'indice n'est pas gratuit? » L'indice théorique publié dans les médias ou les sites web n'est pas accessible directement sans frais. Il faut utiliser un fonds indiciel ou un fonds coté en bourse qui copie l'indice. Ces fonds ne sont pas gratuits, même si leurs frais sont bas. Certains indices sectoriels peuvent coûter plus cher.
- Et finalement, la question souvent fatale : « Comment avez-vous calculé votre taux de rendement? » Dans le calcul des taux de rendement, le manque de rigueur est assez typique et au fil des années, nous avons vu toutes sortes de méthodes plus ou moins farfelues. Il n'est pas certain qu'une personne sans formation en finance puisse utiliser convenablement la méthode du taux interne de rendement (TRI) ou d'autres méthodes qui tiennent compte de tous les flux monétaires pertinents, en fonction du temps. Les rendements publiés par les gestionnaires ont cette rigueur, et ils sont vérifiés.

- Il y a lieu de considérer aussi d'autres aspects : « Quelle a été la volatilité de votre portefeuille? L'allocation d'actif était-elle pertinente? En effet, même si c'est bien de battre l'indice du pays X, c'est au pays Y qu'il fallait se positionner pendant cette période. Si vous affirmez que la plupart des gestionnaires ne battent pas les indices, pourquoi en serait-il autrement pour vous? »

À ces questions s'ajoutent trois autres volets qui ont trait aux trois autres éléments de l'équation globale de l'annexe 1 et qui seront abordés dans les prochaines sections.

- « Avez-vous établi correctement les frais liés à la gestion de vos placements (section 2)? »
- « Votre portefeuille est-il efficient sur le plan fiscal (section 3)? »
- « Comment se porte le reste de vos finances personnelles sans l'aide d'un conseiller (section 4)? »

2. LES FRAIS DE GESTION

La gestion de portefeuille implique des frais, et l'investisseur aura bien raison de chercher à réduire le plus possible ces frais qui grugent le rendement et réduisent la valeur du portefeuille. Toutefois, même s'il faut les réduire « le plus possible », l'objectif ne consiste pas forcément à les éliminer entièrement, mais à trouver le niveau optimal en tenant compte de l'incidence de ces frais sur les autres variables. Il faut éviter de suivre l'exemple du conseiller coincé qui dit au président de la société qu'il faut diminuer les dépenses de marketing pour réduire les coûts, sans même évaluer l'incidence de cette mesure sur les autres chiffres, notamment sur le chiffre d'affaires.

Il y a deux types de frais :

- Les frais liés aux produits;
- Les frais liés aux conseillers (et à sa firme).

La distinction entre ces deux types de frais est rarement effectuée, ce qui entraîne souvent de mauvais raisonnements. Il faut dire toutefois que l'industrie des services financiers ne s'est pas toujours efforcée de présenter cette distinction et parfois, les conseillers eux-mêmes ne sont pas toujours à l'aise de montrer les chiffres. Certains produits peuvent sembler coûteux, et ils le sont parfois en raison de la part que reçoit le conseiller (comme pour certaines catégories de fonds communs de placement). Lorsqu'un fonds commun présente des frais totaux de 2,10 %, cela ne signifie pas que le produit génère ces frais. Si le conseiller reçoit 1 % de ce total, les frais liés au produit sont en réalité de 1,10 %. Il faut tenir compte de cette répartition et justifier le travail et l'utilité de chaque composante (le produit et le conseiller). Il incombe au conseiller de justifier ses propres frais, et il ne doit pas s'attendre à ce que les produits les justifient à sa place. De même, si le conseiller fait vraiment son travail, les répercussions positives se refléteront autant sur le rendement du portefeuille que sur les autres composantes de la situation financière du client, d'où la nécessité de tenir compte de l'étape 4 dans l'analyse.

2.1. Les frais liés aux produits

Ces frais représentent ce qu'il en coûte pour rendre le produit disponible aux clients. Ils peuvent comprendre ce qui suit :

- Les frais exigés par le gestionnaire (par exemple : pour les fonds communs de placement, les comptes dits de « gestion privée » de firmes de gestion, les fonds négociés en bourse, les fonds en gestion commune (*pooled funds*) et les paniers de titres de firmes de gestion privée, etc.). Il peut aussi y avoir des frais de performance.

- Les frais d'administration (par exemple, les frais du vérificateur d'un fonds commun de placement ou d'un fonds négocié en bourse);
- Le coût d'un contrat à terme de certains produits;
- Les frais de transactions à l'intérieur du produit;
- Les frais de garantie (par exemple, pour les fonds distincts);
- Les taxes;
- Etc.

Ces montants sont généralement présentés sous forme d'un pourcentage de l'actif sous gestion pour les mandats en fiducie (par exemple, 1 %), ou sous forme de montant précis dans certains types d'entente.

Les frais des produits doivent être justifiés par un avantage en termes de rendement supplémentaire, de réduction du risque, d'augmentation de la diversification, d'avantages fiscaux ou de quelque ce soit d'autre. Avant de payer de tels frais, une analyse doit être faite.

2.2. Les frais liés au conseiller (et à sa firme)

Le conseiller financier doit être rémunéré pour le travail qu'il fait. Cette rémunération peut prendre différentes formes :

- Un certain pourcentage de l'actif sous gestion (par exemple s'il s'agit d'un gestionnaire discrétionnaire ou d'une entente dite à « honoraires »).
- Une commission obtenue directement lors de la vente du produit (par exemple, lors de la vente ou de l'achat de titres précis comme des actions, des obligations, des CPG, des notes structurées, des fonds en fiducie à capital fermé, une nouvelle émission de produits structurés ou de titres en détention directe, etc.). Lorsqu'il s'agit d'un courtier à escompte, il n'y a pas forcément de conseiller, et c'est la firme qui empoche la totalité de la commission.
- Une commission obtenue pour des fonds communs de placements vendus en frais d'entrée ou de sortie. De plus, ces mandats offrent également une commission de suivi au conseiller.

De même, les frais du conseiller peuvent se partager en deux volets en fonction du service qu'il offre :

- Les frais pour ses services strictement en placement.
- Les frais pour ses services en planification financière.

Même si en général, les frais du conseiller ne peuvent pas être partagés entre ces deux volets de façon précise (en dollars), rien n'empêche une évaluation provisoire de la valeur réelle des services reçus du conseiller sur ces deux aspects.

- Les services liés aux placements doivent permettre un choix approprié des produits adaptés à la situation du client. La qualité du rendement obtenu servira à évaluer ce facteur (risque/rendement). Les produits choisis doivent offrir des rendements qui vont surpasser celui des indices de référence après les frais du produit et une portion des frais du conseiller (celle liée au moins aux services en placement). Le conseiller doit aussi être en mesure de donner au moins des conseils de base sur l'utilisation de quelques abris fiscaux (REÉR, CÉLI, REÉR de conjoint, REÉÉ, etc.).
- Le conseiller peut aussi donner des conseils sur les autres volets de la planification financière (planification de retraite, planification successorale, planification fiscale, gestion des risques, gestion des dettes, etc.). Si tel est le cas, il faut faire preuve de discernement avant de juger

des frais exigés par le conseiller. Voilà une erreur courante de plusieurs intervenants, qui négligent de nuancer leur évaluation en tenant compte du fait que les frais ne sont pas tous liés aux placements. Il y a une différence énorme entre le conseiller qui s'occupe de tous les volets des finances d'un client et celui que l'on voit une fois par année en février pour cotiser au REÉR, ou le courtier d'une firme de courtage (*broker*) dont le travail consiste à transiger sur les marchés. Si ces conseillers exigent les mêmes frais, il ne faut pas les comparer sur la même base, car le premier offre des services supplémentaires dont les incidences influencent des facteurs autres que le rendement du portefeuille.

Nous traitons plus en détail de la question des conseils en planification financière à la section 4.

2.3. Autres aspects liés aux frais

- Normalement, les frais qui sont liés aux conseils en planification financière intégrée ne sont pas déductibles s'ils sont payés directement à un planificateur financier rémunéré sur une base horaire. Toutefois, lorsque ces frais sont incorporés à ceux des honoraires de placements, et que les conseils sont fournis dans le cadre de la gestion du portefeuille, il est impossible de séparer les frais relatifs aux deux types de services, et les clients déduisent simplement la totalité des frais de gestion, sans nuances (sauf s'il s'agit de comptes enregistrés comme les REÉR et les CÉLI). Il s'agit d'une économie supplémentaire.
- Il est important que le client connaisse le mode de rémunération de son conseiller et les sommes concernées. Il doit s'assurer que ce mode de rémunération ne soit pas une source de conflit d'intérêt. Voici deux dangers possibles :
 - Un mode de rémunération basé sur des commissions peut inciter le conseiller à faire un plus grand nombre de transactions, étant donné qu'il est payé à l'acte.
 - À l'inverse, une rémunération en fonction d'un pourcentage de l'actif sous gestion peut favoriser l'inaction d'un conseiller nonchalant qui touchera sa rémunération quel que soit le travail effectué.

Il va sans dire que le conseiller consciencieux ne se laissera pas influencer par ces facteurs.

- Le conseiller ne touche pas en totalité les frais qu'il exige. En plus de la portion attribuée à sa firme de courtage, le conseiller a également des frais d'exploitation (salaires, loyer, conformité, formation, administration, représentation, informatique, etc.). Ainsi, le revenu diffère certainement du profit.

3. L'IMPÔT

Dans la gestion globale des placements, il faut tenir compte d'un troisième élément qui est l'impôt. Ce thème doit être divisé en deux sections :

- L'impôt lié aux placements;
- L'impôt lié aux autres volets de la situation du client.

3.1. L'impôt lié aux placements

Ce vaste sujet pourrait faire l'objet d'un texte très volumineux pour traiter toutes les subtilités qui s'y rattachent. Dans le cadre du congrès de l'APFF d'octobre 2013, nous avons donné une conférence intitulée « La fiscalité et la gestion d'un portefeuille de placements ». Un texte de plus de 150 pages sera disponible sous peu et traitera de nombreux aspects fiscaux liés aux placements. Il est essentiel de tenir compte de ces aspects fiscaux. En effet, l'ampleur de la portion fiscale prélevée du portefeuille de placement est largement sous-estimée. L'impôt peut gruger jusqu'à la moitié du rendement, et souvent plus comme en fait foi un document qui traite des obligations à prime, disponible sur notre site web : www.brassardgouletyargeau.com/media/documents/articles/obligations-prime.pdf. La fiscalité est trop souvent abordée naïvement et parfois sans nuances.

Il est bien évident que chacun cherche à réduire sa facture fiscale. Tout en soulignant l'importance de la réduction des frais de gestion, il faut toutefois le faire de façon globale en tenant compte de tous les facteurs. À quoi bon réduire les frais si cela doit entraîner une facture fiscale encore plus élevée? De même, à quoi bon réduire l'impôt si les frais de gestion pour obtenir ces avantages fiscaux sont exorbitants? Tout est question de gros bon sens.

Toute la gestion de la fiscalité des placements doit être analysée en fonction de la situation de l'investisseur. En fait, il est très rare que les portefeuilles fassent l'objet d'une véritable gestion de la fiscalité. La gestion des placements est souvent effectuée à l'écart, indépendamment de la réalité du client. Souvent, le gestionnaire ne fait aucune différence entre les titres détenus dans des régimes enregistrés par rapport aux titres assujettis à l'impôt. Globalement le risque fiscal n'est pas géré. Voici quelques-unes des faiblesses de gestion systématiquement présentes :

- En général, aucun effort n'est fait pour transformer les revenus d'intérêts en gain en capital. Malgré les changements en vigueur depuis le dernier budget fédéral de mars 2013, il existe encore des moyens faciles d'effectuer une telle transformation. Les gestions à structure corporative sont un moyen d'atteindre cet objectif. Elles permettent aussi de transformer en gain en capital des dividendes déterminés et des revenus étrangers. Elles permettent également de différer l'impôt sur le gain en capital jusqu'au retrait.
- Ainsi, l'effort pour différer l'impôt ou trouver des produits qui font l'objet d'une imposition sous forme de gain en capital est souvent négligé.
- Règle générale, l'optimisation fiscale des différents véhicules de placement (REÉR, RRI, CÉLI, CRI, REÉÉ, société de gestion, compte personnel, etc.) n'est pas prise en compte. Trop souvent, n'importe quel titre est investi dans n'importe quel plan sans réflexion préalable. Il faut savoir notamment qu'il vaut mieux consacrer aux REÉR la portion plus conservatrice du portefeuille (et au RRI la plus conservatrice de toute), tandis que la portion plus audacieuse convient mieux aux CÉLI. À titre d'exemple, pour un investisseur dont le profil est 50-50, il n'est pas rare de voir ce profil attribué indistinctement à tous les plans, sans vue d'ensemble et sans chercher à en optimiser l'efficience.
- En général, les coûteux dividendes étrangers ne font l'objet d'aucune préoccupation particulière dans le choix du titre ou dans le véhicule à utiliser. La gestion de la récupération des retenues d'impôt, du crédit d'impôt étranger et de l'IMRTD n'est pas effectuée.
- La façon de tirer parti de certaines incohérences du marché dans la déductibilité des frais de gestion n'est généralement pas prise en compte.
- En général, l'incidence de la détention de titres étrangers sur les droits successoraux de certains pays (notamment des États-Unis) n'est pas traitée.
- Dans le cas de polices d'assurance vie permanentes détenues par un investisseur, il est rare que ce placement successoral soit intégré dans l'ensemble de la stratégie et qu'il fasse l'objet d'une optimisation financière et fiscale.

À l'ensemble de ces faiblesses de gestion fiscale s'ajoute l'absence de prise en compte des conséquences fiscales des placements sur la rémunération annuelle de l'actionnaire actif, sur les revenus d'un retraité ou sur les crédits sociaux-fiscaux pour les personnes ayant des revenus moyens ou modestes (prestations fiscales pour enfants, pension de sécurité de vieillesse, etc.). Ici encore, ce domaine très vaste comprend une foule d'avantages financiers potentiels dont il est possible de se prévaloir en considérant l'impôt dans la stratégie de placement.

3.2. L'impôt lié aux autres volets de la situation du client

L'impôt ne concerne pas uniquement les placements, il est omniprésent. Une bonne gestion de la fiscalité peut donc entraîner des économies appréciables. Ce thème très vaste déborde du cadre du présent document et sera abordé sommairement dans la section 4 ci-après.

4. LA VALEUR DES CONSEILS EN PLANIFICATION FINANCIÈRE

Cet aspect très important est couramment négligé par certains intervenants, et notamment par ceux ayant des compétences plus étendues en matière de placement pur. Étant donné que souvent, la relation avec un conseiller ne se résume pas à l'aspect placement, les répercussions positives ne sont pas non plus limitées au rendement obtenu sur le portefeuille de placement. C'est pourquoi il faut ajouter cette quatrième variable et tenter même de la quantifier. Sinon, l'équation reste incomplète.

Le monde des finances personnelles est très complexe. Pour le maîtriser, il faut d'abord acquérir une formation et une expérience pertinente, en plus de savoir s'entourer d'un réseau de professionnels compétents (il est impossible d'être les meilleurs dans tous les domaines).

4.1. Gérer seul ses affaires

Étant donné la complexité de la plupart des volets de finances personnelles, il est facilement compréhensible que l'immense majorité des personnes n'en maîtrisent pas les concepts de base. Elles doivent se faire aider. À chaque nouvelle rencontre client, nous sommes toujours surpris à quel point les nuances ne sont pas maîtrisées, et c'est un peu normal.

Amusez-vous à regarder cette liste de plus de 100 acronymes.

REÉR FERR CRI FRV CÉLI REÉE REÉI RRI RPA RAP REEP RVER
PAE RÉA CRCD RPDB RPEB RCD RPD RRS FE FER RRQ PSV SRG
MGA REIR FRVR RPC IMRTD IMR CDC ACC FNACC CRTG CRTR PBR
CBR FRIP RTD ARC MRQ JVM LIR DPA SEPE DPE RGAE SPCC AAPE
DGC GCI CV AE RQAP FSS FNB ETF CPG ADR P/E C/B E/S BPA P/B
C/V YTM S/P 500 S/P TSX MSCI EAFE BRIC CAC NIKKEI FTSE DAX
YTD TRI VA PMT FV PV i Amor BNR EMT E/R E/F PIB IPC OCDE VU
VEAP VESP T10 T20 T100 ILD AMG ASLD BAL CNAP FSBE PTE TRA
VEPU FCP VR FEC RFG MER

La plupart des gens ne savent pas ce qu'impliquent tous ces concepts, et encore moins en quoi ils s'appliquent à leur cas. Il est illusoire et risqué d'essayer seul de s'y retrouver. Pourtant, il n'est pas question ici de concepts utilisés exceptionnellement dans des cas particuliers. En fait, la plupart de ces acronymes touchent quotidiennement une multitude de gens. Il est vrai qu'une vingtaine de ces acronymes concernent les sociétés, mais il faut savoir qu'en plus de l'entrepreneur traditionnel, la plupart des professionnels (médecins, dentistes, avocats, pharmaciens, ingénieurs, notaires, vétérinaires, etc.) possèdent maintenant une société.

Il est toujours un peu cocasse de lire parfois ce type d'affirmation : « Même après 4 ans d'existence, les règles de base des CÉLI ne sont pas encore connues ». Les REÉR existent depuis des décennies et constituent encore pour la plupart des gens une source de confusion totale. Ajoutons à cela l'impôt, la gestion des dettes, les testaments, les problèmes liés aux conjoints de fait, ainsi que mille et un autres sujets, et le désarroi est complet.

Récemment, une revue publiait un dossier intitulé « Faites-le vous-même ». Quel cauchemar! Faire soi-même son testament, c'est léguer du trouble! Faire soi-même son rapport d'impôt, c'est renoncer à quelques centaines ou milliers de dollars chaque année. Un logiciel informatique peut être très pratique pour faire des calculs, mais il ne pense pas comme un comptable ou un fiscaliste. Entre autres choses, il ne fera aucune planification fiscale complexe et ne traitera pas la situation du contribuable d'une façon pleinement intégrée. Faire soi-même sa stratégie de placement n'est pas simple. Ce qui est présenté à cet égard dans certains journaux est parfois d'une naïveté incroyable : « Il suffit simplement d'analyser les titres (ou les fonds) sur le site XYZ.com et de choisir les meilleurs » ou « Tenez compte de vos besoins à la retraite et de la fiscalité pour établir votre répartition d'actif ». Pour faire une analogie, il suffirait de donner un livre de médecine à un patient et de lui dire qu'il peut éviter le médecin peu importe ce qui arrivera. En plus d'éprouver une grande incertitude quant à son diagnostic, ce dernier aura de faibles chances d'y arriver. Pourtant, l'analyse des aspects financiers et fiscaux d'un particulier est complexe, et il est facile de provoquer une situation déplorable en négligeant de prendre des mesures éclairées, ou en les appliquant incorrectement. La vraie question est celle-ci : Avons-nous vraiment les moyens de renoncer à la planification financière intégrée?

Plusieurs articles proposent de prendre comme placement quelques fonds cotés en bourse, d'être inactif en n'y touchant pas pendant des années et de sauver ainsi les frais des conseillers. Nous n'avons rien contre les fonds cotés en bourse, bien au contraire. Toutefois, de telles suggestions négligent l'importance de tenir compte de l'ensemble de la situation financière d'une personne. Le problème est que l'inaction prévalant dans la gestion des placements se répercutera aussi dans la planification de retraite, la planification successorale, la gestion des dettes, la fiscalité, la gestion des risques (assurance), et bien plus encore.

Lorsque nous parlons des gens qui ne maîtrisent pas les notions de base, il n'est pas question d'illettrés qui n'ont rien vu ni lu sur le monde de la finance. Nous rencontrons chaque jour des médecins, des avocats, des ingénieurs et des professeurs détenant des doctorats, ainsi qu'une foule de personnes très intelligentes et perspicaces, pour qui les notions de finances personnelles constituent un simple ramassis de malentendus, de mythes et de faussetés objectives. C'est normal, ce n'est pas leur domaine. Nous sommes convaincus que les mécaniciens, les médecins, les avocats ou les cuisiniers disent la même chose du reste de la population quand il est question de leur spécialité.

Les spécialistes en placement qui ont une tribune médiatique sont souvent ceux qui négligent le plus souvent les vertus de l'accompagnement d'un conseiller financier. Le placement est un thème central des finances personnelles, mais il n'est pas rare que certaines personnes compétentes dans ce domaine s'aventurent à aborder des sujets comme l'impôt, la gestion des dettes, la planification de retraite ou l'assurance, et c'est là qu'ils débordent souvent de leurs champs de compétences et proposent des solutions erronées ou coupées de la réalité. En outre, leur maîtrise du monde des placements leur fait perdre de vue la réalité du lecteur. Ils s'imaginent que le lecteur moyen possède une même compétence en placement. Pourtant, le lecteur moyen a déjà de la difficulté à distinguer une action d'une obligation, un dividende d'un revenu d'intérêt, un REÉR d'un REÉÉ. Comment pourrait-il s'en sortir avec tout le reste. Tant mieux pour ceux qui y arrivent, mais ce n'est pas la majorité de la population.

Nous n'insinuons aucunement dans nos propos que nous déconseillons aux gens de s'informer et de mieux comprendre les notions financières. Au contraire, nous nous efforçons de renseigner et d'instruire le plus possible nos clients et nous collaborons régulièrement avec des journalistes à la production de documents pour le grand public. Il est important que les gens comprennent ce qui se passe dans leur situation financière. Mais de là à tout faire soi-même, il y a un écart presque infranchissable qui doit être déconseillé à la grande majorité des personnes. Il faut comprendre que ce n'est pas en lisant quelques articles ici et là dans les journaux ou en surfant sur le web quelques heures par semaine qu'on en vient à maîtriser toutes les notions financières. D'autant plus que ce qui a été lu la semaine dernière n'est peut-être plus pertinent déjà en raison des changements constants aux lois et aux contextes. Ce temps investi n'est qu'une goutte d'eau dans l'océan des connaissances qu'il faut acquérir et notamment, dans l'application de ces connaissances à chaque contexte.

Plusieurs intervenants ont une vision limitative, parfois même naïve, de la planification financière intégrée. Récemment, quelqu'un nous écrivait : « Tous les investisseurs ne sont pas dans une situation complexe qui nécessite chaque année une planification exhaustive ». Cette affirmation trahit une incompréhension de la réalité quotidienne de la plupart des clients. La planification financière intégrée ne consiste pas à produire chaque année un rapport de 40 pages dans un cartable rembourré comprenant des graphiques sophistiqués en couleur. Le seul fait de suivre le client chaque année dans ses petites et grandes décisions constitue une planification financière intégrée. Par exemple, les gens confondent très facilement les nuances subtiles entre un REÉÉ, un REÉR, un CÉLI, un REÉI, etc. En planifiant correctement ces simples facettes, il est possible d'économiser des \$\$\$ chaque année. Ajoutez en plus un enfant handicapé, un décès dans la famille ou grand-maman qui commence à éprouver des problèmes cognitifs et qu'il faut aider, et vous épargnez bien des soucis et d'autres \$\$\$\$. Il n'est pas forcément question de situations complexes. Le mode d'achat d'une voiture ou le financement d'une maison fait l'objet d'une foule d'erreurs coûteuses. Il y a autant d'exemples possibles qu'il y a de clients. En ce qui a trait à des calculs complexes, il est vrai qu'il faut remettre à jour tous les quatre ou cinq ans les calculs liés à la planification de la retraite, mais cela ne constitue pas l'élément le plus important dans une relation de planification financière. C'est dans le suivi régulier que la vraie valeur d'un conseiller se fait sentir.

Plusieurs intervenants talonnent les gens sur l'importance de se renseigner en matière de finances personnelles. Même si tout cela est bien vrai, il est facile d'oublier qu'à travers le travail et les exigences quotidiennes, la plupart des gens ont un rythme de vie affolant, et qu'ils se font faire la morale par tous les autres spécialistes :

- Il faut être en forme et faire de l'exercice 4 fois par semaine. Le sport, c'est important.
- Il faut savoir bien s'alimenter et s'informer à ce sujet. La nutrition, c'est important.
- Il faut savoir ce qui se passe dans le monde. S'informer, c'est important.
- Votre maison est l'investissement le plus important de votre vie, voyez-y. L'entretien, c'est important.
- La mise à jour de vos connaissances dans votre travail est cruciale. La compétence, c'est important.
- Il faut garder contact avec vos amis et vos collègues de travail. Le « social », c'est important.
- Il faut entretenir convenablement votre voiture, car à long terme, la négligence coûte cher. Votre « char », c'est important.
- Il faut traiter deux fois par année vos vêtements, vos bottes en cuir (sans parler du vélo, des skis, des meubles, du garage, de la piscine, de l'ordinateur, etc.)... c'est important.
- Les jeunes grandissent vite, et il faut s'amuser avec eux pendant qu'il est temps. Les enfants, c'est important.
- L'adolescence est un moment difficile. Passez du temps avec votre ado, c'est important.

- Assurez-vous de passer des week-ends en amoureux de temps à autre. Votre couple, c'est important.
- Visitez votre dentiste au moins deux fois par année. Vos dents, c'est important.
- Visitez des musées et lisez de bons livres. La culture générale, c'est important.
- Tenez-vous au fait des gadgets disponibles pour rester à la fine pointe. La technologie, c'est important.
- Il faut s'ouvrir aux autres cultures et voir du pays. Les voyages, c'est important.
- Il y a beaucoup de gens démunis. Le bénévolat, c'est important.
- Et pour couronner le tout, la recommandation du médecin ou du psy : il faut savoir se détendre. Le repos, c'est important!

Pour être réaliste, le client moyen n'a pas le temps ni les compétences pour s'occuper seul de ses affaires. Il est utopique de penser le contraire, et seuls ceux qui ne rencontrent pas des clients tous les jours peuvent affirmer de telles choses. Comment peut-on imaginer qu'ils peuvent s'occuper de tout eux-mêmes, lorsqu'il est déjà difficile de fixer une ou deux rencontres par année avec les clients, ou qu'il n'a pas encore été possible de s'occuper du testament qui doit être revu depuis 3 ans!

4.2. Le choix d'un conseiller

Cela ne veut pas dire que tous les conseillers sont compétents. Au lieu de décourager le travail avec un conseiller, il vaudrait mieux donner les critères permettant de juger de l'utilité des conseillers disponibles. Le conseiller doit justifier ses frais en offrant de bons produits et des conseils judicieux dans divers domaines.

Voici quelques types de « mauvais » conseillers à éviter :

- Les fraudeurs et les conseillers de mauvaise foi dont on entend beaucoup parler dans les médias. Il est clair qu'il faut s'en méfier redoutablement. Mais soyons bien conscient qu'il s'agit d'une infime part des conseillers.
- Les conseillers plus ou moins consciencieux, sur « pilote automatique », qui manquent de rigueur dans leur analyse et leurs recommandations, tout en faisant des affirmations qu'ils n'ont pas vérifiées. Ils ne mettent pas à jour leurs connaissances et suivent le troupeau. En général, ils offrent un service minimal qui ne justifie pas leurs revenus, souvent très élevés. Ces conseillers sont plus nombreux et font des ravages importants.
- Bon nombre de conseillers de bonne foi et très consciencieux n'ont malheureusement pas la compétence nécessaire pour faire ce qu'ils font. Leurs conseils sont souvent déficients, en particulier lorsque la situation du client présente des particularités, même sans être forcément complexe.

Voici quelques facteurs à considérer pour faire un choix éclairé parmi les nombreux conseillers en services financiers :

- Assurez-vous qu'un service complet en planification financière intégrée est offert. Si le conseiller se limite à vendre des produits d'assurance et de placement, vous risquez de payer trop cher par rapport aux frais de gestion versés, en particulier pour des fonds communs de placement. Les frais de gestion de ces fonds peuvent être justifiés dans la mesure où vous obtenez une brochette complète de services en échange. Sinon, la rémunération du conseiller est trop élevée par rapport au service offert. Un conseiller devrait être en mesure de répondre à toutes vos questions en matière de finances personnelles (directement ou par l'entremise de son réseau).

- Assurez-vous que le conseiller est indépendant et qu'il n'est pas tenu (ou fortement encouragé par une rémunération plus attrayante ou des concours de vente) de vendre des produits maison (assurances ou produits de placement).
- Assurez-vous que le conseiller est disponible, que vous faites partie de sa clientèle cible et qu'il est intéressé à vous servir longtemps.
- Assurez-vous que son approche est celle d'un « professionnel » plutôt que celle d'un « vendeur ». Méfiez-vous surtout des vendeurs de REÉR du mois de février. Assurez-vous que votre conseiller a une perspective à long terme et qu'il ne mousse pas la vente de produits.
- Assurez-vous que le conseiller (ou un autre membre de son réseau) possède tous les permis d'exercice et qu'il a accès à l'ensemble du marché. Certains vendeurs d'assurances n'ont pas leur permis complet de vente de fonds communs de placement et se limitent à vendre des « fonds distincts » (assujettis à des exigences réglementaires moins rigoureuses en matière de vente).
- Assurez-vous que ses inscriptions à l'Autorité des marchés financiers sont en règle.
- Assurez-vous de vous sentir en confiance avec votre conseiller. Vous devez être à l'aise d'aborder avec lui tous les sujets personnels et privés qui ont un lien de près ou de loin avec votre situation financière.
- Si possible, parlez à un de ses clients indépendants qui pourra vous confirmer ses dires en matière de prestation de services.

Il existe de nombreux conseillers compétents et consciencieux. Il suffit d'y mettre le temps pour les trouver.

4.3. Les conseillers rémunérés sur une base d'honoraires

Il existe une option qui consiste à gérer soi-même ses placements et à compenser la faiblesse de ses connaissances en finances personnelles en consultant un conseiller financier rémunéré sur une base d'honoraires (à taux horaire). Voici quelques commentaires à ce sujet :

- Il y a deux obstacles importants à cette stratégie :
 - Très peu de personnes exercent cette profession de conseiller en finances personnelles (sans gérer les placements ou les assurances). L'industrie des services financiers au Québec n'est pas organisée de cette façon. En effet, un petit nombre de personnes compétentes tentent de percer dans ce domaine, mais elles ne sont pas à la disposition de l'ensemble des Québécois dans toutes les régions. Elles s'occupent très souvent de divers mandats de consultation spécialisée ou de formation, et ne sont pas forcément disponibles pour le grand public.
 - Même si certains comptables peuvent à la limite jouer ce rôle, en général, les domaines suivants ne figurent pas dans leurs champs de compétences : la gestion de la retraite (et les logiciels conçus à cette fin), la connaissance des produits en général, l'assurance de personnes, les placements, les nuances pratiques liées aux abris fiscaux (REÉR, CÉLI, CRI, REÉÉ, etc.), les produits hypothécaires, divers aspects légaux (régimes matrimoniaux, planification successorale, décès), etc.
 - Peu de gens sont disposés à payer entre 2 000 \$ et 3 000 \$ par année pour obtenir les services d'un conseiller financier sur cette base. Cette approche ne fait pas partie de la culture. Ceux qui gèrent eux-mêmes leurs placements devraient pourtant le faire, mais ce n'est souvent pas le cas.

- En plus d'avoir à franchir les deux obstacles précédents, d'autres préoccupations sont à signaler :
 - Les conseillers qui exercent ce métier ne maîtrisent pas forcément les nuances liées aux produits. En restant à l'écart du réseau des produits d'assurance et de placement, ils peinent à garder leurs connaissances à jour dans ces domaines et à donner des conseils sur les diverses facettes concernées.
 - Il est difficile d'assurer la continuité d'une relation efficace quand il n'est pas nécessaire de se voir une fois ou deux par année comme c'est le cas avec un conseiller qui gère les placements. Comme c'est le client qui demande les rendez-vous, rien n'assure qu'il le fera régulièrement ou qu'il reconnaîtra les problèmes à mesure qu'ils se présentent. Le fait de savoir qu'il devra payer des honoraires à chaque contact peut constituer un frein. Dans notre cabinet, nous avons parfois eu l'occasion d'accompagner des clients sur cette base (sans gérer leurs placements), et souvent la relation ne tient pas en raison des honoraires demandés. Les clients ne font pas de suivi, et la relation s'estompe.
 - La plupart des décisions liées aux finances personnelles doivent faire l'objet d'une adaptation de la stratégie de placements, notamment en ce qui a trait aux domaines suivants : la retraite, la stratégie de rémunération pour un actionnaire actif ou un retraité, les assurances, la gestion des dettes, la gestion des projets personnels (maison, voiture etc.), la planification successorale, etc. Dans la vie réelle, il devient difficile de coordonner l'ensemble de ces éléments s'ils ne sont pas concentrés au même endroit. Toutes les rencontres en placement devraient être un prétexte pour discuter de planification intégrée. La planification intégrée n'est pas un sujet qu'il faut discuter tous les trois ans au hasard des rencontres avec un conseiller qui n'est pas impliqué à 100 %, et il n'est donc pas souhaitable de la reléguer au rang des activités à temps partiel. La planification financière est souvent sous-estimée à tort comme un facteur de moindre importance, accessoire aux placements. Au contraire, c'est le placement qui constitue un des thèmes de la planification financière.
- Si une telle stratégie est utilisée (gérer soi-même les placements et payer un conseiller à taux horaire pour les autres aspects de ses finances personnelles), il faut se rappeler d'inclure les honoraires payés dans l'équation globale de l'annexe 1 afin d'évaluer si la stratégie comporte réellement une valeur ajoutée.
- Lorsque cette même personne délègue aussi la gestion des placements à un conseiller (et la gestion des affaires personnelles à un autre conseiller), une inefficience manifeste résulte de la double rémunération aux deux conseillers. L'accompagnement par un conseiller financier rémunéré sur une base d'honoraires peut-être envisageable seulement pour ceux qui gèrent eux-mêmes leurs placements.

Même si en théorie, cette approche de gestion peut fonctionner, elle ne tient souvent pas la route à long terme.

4.4. La gestion dite « privée »

L'expression « gestion privée » est utilisée à toutes les sauces dans le monde des placements, à un point tel que souvent, elle en perd toute sa substance. De plus en plus, la gestion privée semble axée simplement sur une gestion des placements à frais réduits, le tout enrobé de matériel marketing attrayant. Cela est vrai autant pour ce qui est offert par certaines sociétés de fonds communs que pour des firmes associées à des institutions financières ou des associations de professionnels.

- Il ne faut pas confondre gestion privée et gestion personnalisée. Une gestion privée ne signifie pas que le portefeuille sera entièrement personnalisé. En général, tous les clients ont les mêmes titres en fonction du profil établi, sauf certains comptes plus importants qui peuvent par-

fois faire l'objet d'exception d'achat ou de vente de certains titres pour des raisons fiscales ou autres.

- Souvent, la principale caractéristique de ces structures est une grille de frais réduits en fonction de l'actif sous gestion. Même s'il faut prendre en compte la valeur de cet avantage, mieux vaut éviter d'attribuer à la structure des vertus présumées qui n'existent pas.
- Dans la gestion dite « privée » la firme offrant le service confie souvent la gestion des sommes à un seul groupe de gestionnaires qu'elle a autorisé, ce qui réduit énormément les possibilités de diversification et implique forcément un compromis, car si bonne soit-elle, une firme ne peut être la meilleure dans tous les domaines. Par manque d'objectivité, certaines firmes auront parfois tendance à confier des sommes à leur équipe de gestion interne au lieu d'avoir recours principalement à des gestionnaires externes en raison des avantages que cela implique pour elles (frais réduits, économie d'échelle interne, etc.).
- La gestion fiscale des placements ne sera pas nécessairement effectuée. Bien souvent, il n'y a aucune nuance entre les titres placés dans les comptes enregistrés ou non enregistrés. Il ne faut pas présumer non plus qu'une gestion des crédits sociaux fiscaux ou de la rémunération de l'actionnaire actif ou du retraité sera forcément effectuée, ni la prise en compte d'une foule d'autres facteurs d'importance.
- Un service de conseils en planification financière intégrée sera habituellement proposé. Souvent, le conseiller en placement ne maîtrise pas lui-même tous les volets et doit avoir recours à des spécialistes à l'interne (ou à l'externe). Ces spécialistes, par ailleurs souvent très compétents, sont tout simplement débordés de travail, et ils ne peuvent faire le suivi serré des planifications, pas plus qu'ils ne peuvent être toujours présents aux rencontres de suivi avec le client. Selon la situation et les personnes concernées, le suivi n'est pas toujours effectué et les nuances sont oubliées au fil des mois et des années.

Une vraie gestion personnalisée devrait à tout le moins prévoir ce qui suit :

- Une personnalisation complète de la stratégie de placement qui tiendra compte de tous les éléments pertinents du contexte. Même si des modèles de base peuvent être utilisés, ils ne doivent pas avoir priorité sur la situation du client.
- Une gestion fiscale complète du portefeuille.
- Une absence de conflit d'intérêt dans le choix des titres et des mandats de gestion.
- Des conseils en planification financière intégrée, ainsi qu'un suivi constant du processus. En fait, chaque rencontre avec un client devrait être une occasion de revoir tous les aspects fiscaux liés aux placements et tous les volets de la planification financière. Les suivis sont souvent la clé pour réussir une planification fiscale efficace.

En outre, il ne faut pas confondre le service de banque privée (gestion des affaires bancaires et administratives du client) avec la gestion dite « privée ». Souvent ces deux services sont offerts ensemble, et il est important de discerner clairement ce qui concerne chacun des volets.

4.5. Comment établir la valeur des conseils ?

Il n'est pas facile de juger de la valeur des conseils en planification financière intégrée, car certains aspects ne peuvent pas être quantifiés.

Voici des exemples de services dont la valeur est difficilement quantifiable en dollars, et qui ne sont pas faciles à inclure dans notre équation globale de l'annexe 1.

- Rédiger un testament qui prévoit tout. Même s'il est souhaitable pour le client que le testament ne soit pas utile avant longtemps, la vraie valeur de ce service n'apparaîtra qu'au décès! C'est le même principe avec le mandat en cas d'inaptitude.
- Prévoir une bonne protection en cas d'invalidité. Ici encore, il s'agit de produits que nous espérons tous ne jamais avoir à utiliser, et il en va de même pour toutes les autres protections. Voilà la partie ennuyeuse de la planification financière dont l'utilité primordiale se manifeste en cas de sinistre.
- Prévoir une planification de retraite adaptée aux besoins du client. Le client est rassuré et cesse de se préoccuper. Quelle valeur attribue-t-on à une bonne nuit de sommeil?
- Concevoir une structure d'endettement plus flexible.
- Établir un budget plus équilibré et avoir une meilleure idée de ce qui peut être dépensé.
- Obtenir de bons conseils lors d'un mariage, d'une séparation ou du décès d'un proche.
- Avoir accès à un bon réseau de contacts.
- Avoir l'impression d'être accompagné dans tous les volets financiers de la vie. Le conseiller joue le rôle d'un facilitateur des opérations financières, mais aussi d'un protecteur personnel pour tous les aspects légaux, fiscaux et financiers.

Voici des exemples de services dont la valeur en dollars peut être quantifiée :

- Les économies d'impôt réalisées grâce à ce qui suit (souvent en collaboration avec le comptable/fiscaliste) :
 - L'utilisation de tous les crédits et déductions, de même que tous les abris fiscaux simples et plus complexes.
 - Une meilleure planification fiscale familiale, y compris le fractionnement de revenus.
 - Une meilleure structure des entités.
 - Un meilleur mode de rémunération (salaire, dividende, autres façons de sortir des sommes d'une société) qui tient compte de l'année actuelle et des années à venir.
 - Une meilleure planification des revenus de retraite afin de ne pas perdre certains avantages, notamment la PSV ou la SRG.
 - Une meilleure planification successorale pour éviter les problèmes de double imposition au décès.
 - Une foule d'autres façons qui s'ajoutent évidemment aux avantages liés aux aspects fiscaux des placements et dont il a été question à la section 3 ci-dessus.
- Les économies réalisées grâce à une meilleure gestion des dettes (économie d'intérêt, meilleur financement des voitures et des résidences, etc.).
- Les économies réalisées grâce à la réduction de certaines dépenses (meilleure utilisation du régime collectif de l'employeur, façons de réduire les coûts liés aux voitures, réduction du coût d'assurance de dommages, et bien d'autres petits trucs de la vie).
- Les avantages obtenus grâce à une meilleure négociation des conditions de travail avec l'employeur.

- Les avantages obtenus grâce à la connaissance de divers programmes : services de prêt et bourse, subventions municipales, programme de fidélité de carte de crédit, etc.
- Les honoraires épargnés qu'il aurait fallu payer par ailleurs pour obtenir divers services (planification de retraite, planification successorale, etc.).
- Bon nombre d'autres aspects encore.

En réalité, le fait d'être accompagné par un conseiller compétent entraîne des avantages énormes. Une bonne complicité avec son conseiller permet de tirer parti des avantages qui vont bien au-delà de la portion des frais de gestion qui concerne ce volet. Malgré tout, ces avantages sont généralement omis, et il en résulte une persistance obstinée à comparer les frais uniquement en fonction du rendement sur les placements. Il manque ainsi un aspect de l'équation de l'annexe 1.

5. CONCLUSION

La bonne gestion d'un portefeuille de placement nécessite la prise en compte des quatre aspects de base. Il n'est pas toujours facile de faire tous les liens entre ces volets, et le fait de négliger l'un ou l'autre peut avoir des conséquences financières importantes. Il est difficile d'imaginer tout ce qu'implique la saine gestion des finances personnelles de façon à tirer parti de tous les avantages possibles tout en évitant les pièges coûteux. Plusieurs personnes négligent ces volets ou prennent des raccourcis malheureux. Une analyse qui ne tient pas compte des quatre volets de la gestion des placements est forcément fautive et incomplète.

ANNEXE 1

ÉQUATION GLOBALE

Gestion de portefeuille

Maximisation à long terme du calcul suivant :

(+)	Rendement selon le risque souhaité		xxx
(-)	Frais de gestion		
	• frais des produits	(xx)	
	• frais du conseiller	<u>(xx)</u>	(xx)
	○ pour les services en placement		
	○ pour les services en planification financière		
(-)	Impôt		(xx)
(+)	Valeur des conseils en planification financière		<u>xx</u>
			<u>xxx</u>