CSF

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DU **CONSEIL FINANCIER**

ÉTÉ 2022

VOLUME **48**

NUMÉRO **02**

CHAMBRESF.COM

L'HUMAIN AU CŒUR DU PROLAB 2022

SUCCÈS SANS PRÉCÉDENT !

DOSSIER REPRENEURIAT

+ Assurer la pérennité des entreprises au Québec
+ Un avenir prometteur pour les femmes entrepreneures et leurs conseillères
+ Incontournable : fiscalité des transferts d'entreprise

PP40063682

Chambre de la sécurité financière

PRO LaB
CSF2022

400 MEMBRES EN PRÉSENTIEL !

C'est sous le thème de la communication interpersonnelle et de l'écoute active que s'est déroulée la troisième édition du ProLab de la CSF. Cet événement de formation annuel conçu et organisé par la Chambre à l'intention de ses membres a encore une fois été un succès retentissant : 400 professionnels ont convergé au Centre Mont-Royal, à Montréal. Les conseillers présents ont pu participer à une formation sur l'importance de bien écouter et sensibiliser les clients en couple et sur les iniquités potentielles qui les guettent alors que la seconde formation portait sur les façons de gagner la confiance des clients grâce à la neuroscience.

Lisez les comptes rendus en pages 5, 6 et 7.

De gauche à droite :
Guillaume Dulude, Hélène Belleau, Nancy Paquet (de dos), Hélène Marquis, Fabien Major, Hélène Belleau, Marie Elaine Farley
© Bénédicte Brocard

RÉDACTION, RÉVISION ET ÉDITION

Yves Bonneau
Paul Derome
Caroline Fortin

GRAPHISME ET IMPRESSION

Valérie Joannette / Solisco

DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
ISSN 0823-8138

CONVENTION DE POSTE-PUBLICATION

PP40063682

SERVICE AUX ABONNÉS

2000, av. McGill College, 12e étage
Montréal (Québec) H3A 3H3
514 282-5777 • 1 800 361-9989
magazine@chambresf.com

Le *Magazine CSF* est publié quatre fois par année par la Chambre de la sécurité financière à l'intention de ses quelque 32 000 membres, qui exercent dans les domaines suivants : l'épargne collective, l'assurance de personnes, les plans de bourses d'études, la planification financière et l'assurance collective de personnes.

Les articles publiés sont conçus dans un but d'information et de formation des membres. Les opinions exprimées n'engagent que leurs auteurs. Tous les articles peuvent être reproduits à condition d'en mentionner la source. Le masculin est utilisé pour faciliter la lecture et désigne aussi bien les femmes que les hommes.

MOT DE LA DIRECTION

Une CSF en mode « go », ça donne des résultats 4

ACTUALITÉS

ProLab 2022
Des formations tournées vers l'humain 5

AGA
Les délégués appuient la direction de la Chambre 8

Portrait
L'argent : un révélateur de notre personnalité 9

Portrait
Aider les couples à parler d'argent 10

Rapport de l'AMF sur l'assurance maladies graves
Pour mieux protéger le consommateur 11

Espace courtier et cabinet
Un nouvel outil pour un meilleur suivi des UFC 13

Protection des personnes vulnérables
La nouvelle loi entre bientôt en vigueur 16

Protection des renseignements personnels
Personne n'échappe à la loi 17

Communications client
Ne s'invente pas un titre professionnel qui veut 19

DOSSIER

TRANSFERT D'ENTREPRISE 21
Avenir des PME

Aider les entrepreneurs à mieux planifier leur succession 22

Changement de paradigme
L'avenir doré du repreneuriat féminin 27

Parmi vos priorités
Les répercussions fiscales du transfert d'entreprise 29

UNE CSF EN MODE « GO », ÇA DONNE DES RÉSULTATS

Si vous étiez à la conférence de Guillaume Dulude, docteur en neuropsychologie, présentée au ProLab de juin dernier, vous savez qu'on a parlé de communication. La conférence du Dr Dulude visait à nous faire prendre conscience de ces mécanismes qui nous permettent d'être en bonne disposition cognitive pour donner et recevoir de l'information. Concept qu'il a désigné comme l'état d'esprit « go », qui se caractérise par une ouverture à la communication, par opposition au « no-go ».

Depuis 2018, et suivant l'importante transformation des dernières années, votre Chambre s'est littéralement mise en mode « go ». Cette évolution lui a permis d'ajuster plus finement ses antennes et de mettre ses équipes au service de sa mission et de tous les joueurs du secteur financier québécois. Elle a continué d'évoluer tout en maintenant au centre de ses préoccupations sa mission de protection du public et tout en suivant l'écosystème financier québécois, au sein duquel elle joue un rôle prépondérant pour l'ensemble de ses parties prenantes.

C'est dire que nous nous assurons – et ce, de mieux en mieux – que la communication est bien établie avec nos partenaires, qui nous confirment en retour que leur niveau d'intérêt et de mobilisation envers la Chambre n'a jamais été aussi élevé. Ne dit-on pas qu'un interlocuteur en mode « go » accorde de la crédibilité à son vis-à-vis ? La Chambre est active sur le terrain, et les exemples de maillage avec la communauté sont légion ces dernières années.

Outre son travail d'enquête par l'équipe du syndic, qui mène au dépôt de plaintes auprès du comité de discipline, la Chambre agit aussi et beaucoup en prévention. À ce chapitre, elle a multiplié les initiatives pour fournir à ses membres les outils nécessaires à leur pratique. Le développement des compétences des membres fait partie des priorités de la Chambre. L'élaboration du cours obligatoire en conformité, les webinaires de la CSF, les rendez-vous ProLab – dont le dernier, qui a connu un immense succès – sont autant d'exemples concrets d'investissement dans la prévention, dans la formation et dans l'avenir de la profession ; l'objectif étant de veiller aux meilleurs standards de pratique des membres pour mieux protéger le public.

Afin de toujours être un partenaire à valeur ajoutée dans cette industrie en perpétuelle évolution, nous avons mis en place une nouvelle structure de vigie réglementaire qui nous permet de cibler rapidement les besoins de formation des membres en matière de conformité et d'obligations professionnelles. La dernière édition du ProLab illustre d'ailleurs le concept de rendez-vous de formation axé sur les besoins de nos professionnels.

Dans les prochains mois, ce bouillonnement d'idées, qui est la nouvelle marque de commerce de la Chambre, se poursuivra au même rythme et avec les mêmes objectifs. La mise à niveau de notre plateforme numérique nous permettra de demeurer performants pour mieux servir nos clientèles, notamment en développant de nouveaux outils de type libre-service. Nous vous invitons à surveiller le déploiement de notre portail réservé aux équipes responsables de la conformité des courtiers et des cabinets multidisciplinaires, qui leur permettra de consulter en temps réel la progression des dossiers UFC de leurs conseillers.

Au cours des dernières années, nous avons poursuivi étroitement nos travaux avec l'Autorité des marchés financiers. Pensons aux inspections, bien entendu, qui soutiennent l'amélioration continue de nos pratiques en tant qu'organisme d'autoréglementation, mais aussi à plusieurs initiatives fructueuses de l'Autorité qui nous permettent d'aborder l'angle du conseil professionnel avec nos membres, par exemple auprès des personnes vulnérables.

Encore une fois, tout ce travail axé sur la protection du public est également effectué auprès de nos partenaires pour assurer un rayonnement optimal. C'est ainsi que vous pouvez lire régulièrement des textes d'information concernant les services financiers destinés au grand public sur les différentes plateformes de nos partenaires, comme Option consommateurs, Protégez-Vous et ÉducÉpargne.

Si la Chambre est pertinente, crédible et engagée aujourd'hui, si elle est un organisme d'autoréglementation respecté, cela résulte de sa propension à être à l'écoute et à pouvoir s'adapter efficacement. ❮

Me MARIE ELAINE FARLEY, AD. E., IAS.A
PRÉSIDENTE ET CHEF DE LA DIRECTION

PROLAB 2022

DES FORMATIONS TOURNÉES VERS L'HUMAIN

EMMANUELLE GRIL

LA NEUROSCIENCE POUR MIEUX COMMUNIQUER AVEC VOS CLIENTS

Comment mieux connecter avec vos clients et réussir à nouer un lien de confiance avec eux ? C'est à cette question cruciale que l'explorateur, conférencier, auteur et docteur en neuropsychologie Guillaume Dulude a apporté des éléments de réponse dans le cadre de sa conférence au ProLab 2022 de la Chambre de la sécurité financière.

Bien qu'une grande majorité d'individus souhaitent entrer en relation avec autrui, nombreux sont ceux qui n'y parviennent pas. Pourquoi ? Parce que notre cerveau effectue des opérations qui inhibent le processus relationnel, explique Guillaume Dulude. Fort de ses connaissances poussées en neuroscience, il propose donc une méthode visant à favoriser la communication.

Pour illustrer son propos, le conférencier a eu recours à des mises en situation auxquelles se sont généreusement prêtés Antoine Chaume, de Lafond Services financiers, et Jean-Philippe Vézina, de l'équipe Jean-Maurice Vézina. Tour à tour, les deux planificateurs financiers ont joué le rôle d'un client puis d'un conseiller pour illustrer des discussions difficiles. Ils ont mis en scène un client mécontent des rendements de ses placements, puis un autre s'opposant à ce que sa conjointe effectue des investissements.

Les deux acteurs amateurs ont été filmés durant leurs échanges, afin de bien montrer au public les mécanismes par lesquels le processus relationnel se trouve entravé. Car, de l'avis de Guillaume Dulude, en analysant les bonnes variables, il est possible d'influer sur le cours des choses. Si l'on réussit à comprendre ce langage, il est possible de bâtir une architecture relationnelle qui permet de soulever des montagnes, et ce, même lorsque les prémices sont négatives.

Guillaume Dulude ❯
© Bénédicte Brocard

CINQ TRAITS PSYCHOLOGIQUES

Pour faciliter la compréhension du public, Guillaume Dulude a détaillé les cinq grands profils psychologiques énoncés par le modèle des Big Five. Le premier, le neuroticisme, est une tendance aux émotions négatives qui génère une attitude de retrait et la volatilité. Le conférencier a souligné que les clients appartenant à cette catégorie se montrent généralement anxieux dès que le marché affiche des pertes. Ils sont insatisfaits et se concentrent sur les résultats à court terme.

Le second est l'ouverture, qui se caractérise par l'imagination, l'ouverture d'esprit et la curiosité. Le troisième est l'extraversion (sociabilité, expression des émotions) et se traduit notamment par l'enthousiasme. Le quatrième est l'agréabilité, lorsque la personne se montre accommodante, sensible et empathique. Elle fait également preuve de compassion et de politesse. Le revers de la médaille est qu'elle a tendance à se sentir coupable et à porter le chapeau pour des situations sur lesquelles elle n'exerce pourtant aucune influence, les rendements boursiers par exemple. Elle est donc la proie rêvée pour ceux dont les caractéristiques relèvent du neuroticisme. Guillaume Dulude avance d'ailleurs qu'en s'efforçant de diminuer les émotions négatives chez son interlocuteur, le conseiller risque de se laisser dérouter. Résultat : il n'est plus en mesure de garder le cap ni de jouer son rôle de leader.

Enfin, le dernier trait psychologique est le caractère consciencieux (*conscientiousness*). On parle ici d'un individu organisé, responsable, précis, orienté vers les résultats et très discipliné. Par le fait même, il résiste aux interférences et se montre déterminé.

CRÉER UNE RELATION POUR CONVAINCRE

Le docteur en neuroscience conseille de miser sur une stratégie non verbale qui consiste à utiliser les bons leviers. Il rappelle que le cerveau est en mesure de capter et de traiter en quelques millisecondes les expressions faciales des autres personnes.

Mais le cerveau n'est capable de se concentrer que sur une seule cible à la fois, et il passera alternativement de l'une à l'autre si plus d'une préoccupation habite une partie de notre esprit, par exemple, suscitant aussitôt une expression faciale. Cette attention divisée, ou halo attentionnel, fait en sorte que la relation est automatiquement bloquée. Il faut donc apprendre à discipliner l'attention et savoir lire tous ces signes.

CONNAÎTRE LA DYNAMIQUE FINANCIÈRE DES COUPLES POUR MIEUX LES CONSEILLER

Le 15 juin dernier, dans le cadre du ProLab 2022 de la Chambre de la sécurité financière, la professeure Hélène Belleau a livré une conférence très courue sur la dynamique financière à l'œuvre au sein des couples. Un éclairage instructif qui donne des pistes d'action concrètes pour mieux conseiller la clientèle féminine et la garder.

Spécialisée en sociologie de la famille, conférencière, chercheuse et professeure à l'Institut national de la recherche scientifique, Hélène Belleau est également l'auteure de plusieurs ouvrages, dont *L'amour et l'argent : guide de survie en 60 questions*. Au fil de ses travaux, elle a eu l'occasion de sonder des centaines de couples pour mieux cerner la façon dont ils gèrent leur argent.

Les constats qu'elle dresse sont frappants et révèlent notamment que, bien souvent, les femmes délèguent la gestion des finances à leur conjoint. Qui plus est, 70 % d'entre elles quittent leur conseiller lorsqu'elles se séparent de leur compagnon ou que celui-ci décède.

Dès lors, une question cruciale se pose : comment inciter cette clientèle à prendre en main ses finances et la conserver malgré une séparation ou un décès ? Selon Hélène Belleau, c'est en acquérant une meilleure connaissance des réalités sociales, juridiques et affectives des couples et en sachant comment ils gèrent l'argent à court et à long terme que l'on sera mieux outillé pour faire face à ce défi.

De gauche à droite : Ana Maria Constantinescu, Sherly Vanté, Mathieu Sabourin, Cristina Correa, Lyne Bélisle, Luciano Facchinelli et Simon Chabot

CONFUSION ET MÉCONNAISSANCE

À propos de la gestion de l'argent au sein du couple, la chercheuse souligne qu'il y a quatre questions essentielles à se poser : qui possède l'argent, qui y a accès, qui en a le contrôle et qui le gère au quotidien. Elle mentionne aussi que deux logiques différentes gouvernent la gestion de l'argent, l'une impliquant la mise en commun du revenu familial, qui est ensuite redistribué plus ou moins équitablement pour les dépenses communes et personnelles, et l'autre où l'on partage les dépenses, à raison de 50/50 ou au prorata des revenus.

Comment font les couples au Québec ? Les conjoints mariés optent pour la mise en commun des revenus dans 64 % des cas, mais ce pourcentage diminue à 44 % pour ceux en union libre. En ce qui concerne l'épargne, chacun la gère de son côté chez 52 % des couples mariés et 74 % chez ceux en union libre.

Ces différences selon le statut matrimonial sont préoccupantes pour les conjoints de fait, car elles creusent les inégalités économiques à long terme entre ceux-ci.

Hélène Belleau note en effet qu'il existe une logique différente entre le droit privé (Code civil) et le droit social (lois sociales et fiscales). Dans le premier, seuls les couples mariés bénéficieront du partage du patrimoine familial, tandis que dans le second, les couples, même en union de fait, sont considérés comme mariés au bout d'une certaine période de cohabitation ou à la naissance d'un enfant. Il s'ensuit une certaine confusion, doublée d'une méconnaissance juridique, que la chercheuse appelle le « mythe du mariage automatique ». En raison de celui-ci, les conjoints de fait se croient protégés alors qu'ils ne le sont pas.

Enfin, dans le cadre de la table ronde qui a suivi la conférence, deux professionnels bien connus dans l'industrie ont aussi livré quelques conseils basés sur leur expérience. Ainsi, le planificateur financier Fabien Major, conseiller en gestion de patrimoine et en sécurité financière à Gestion de capital Assante, a recommandé de préparer des notes avant de rencontrer les couples et de ne pas hésiter à répéter les messages, entre autres la nécessité d'avoir un contrat de vie commune. Pour vaincre les résistances à cet égard, il suggère de présenter celui-ci comme un projet de couple qui contribuera à le consolider et non à le fragiliser. Il rappelle par ailleurs que la société se transforme et que la pratique des conseillers doit évoluer en conséquence. S'adapter, se montrer proactif et demeurer informé sont les clés pour rester dans la danse et continuer à avoir un apport constructif auprès des clients.

Hélène Belleau

Pour sa part, Hélène Marquis, directrice exécutive, Planification fiscale et successorale à Gestion privée de patrimoine CIBC, avocate et planificatrice financière, a fait remarquer que créer un lien de confiance avec le couple est essentiel afin de pouvoir aborder ces sujets délicats. Il ne faut pas hésiter non plus à poser des questions à celui ou celle qui parle le moins. Elle ajoute que l'introduction d'un tiers dans la discussion, un notaire ou un fiscaliste par exemple, peut parfois contribuer à faciliter le dialogue. L'écoute est également primordiale, et à cet égard la règle de bien connaître son client est l'occasion idéale pour approfondir de nouveaux angles en vue d'avoir une connaissance encore plus pointue du profil et des besoins du client en couple.

Elle conclut en signalant qu'il ne faut jamais présumer que les clients sont au courant de la législation, car de nombreuses idées fausses circulent sur la situation des conjoints de fait et sèment la confusion. Alors, n'hésitez pas à lancer la conversation ! ❮

AGA

LES DÉLÉGUÉS APPUIENT LA DIRECTION DE LA CHAMBRE

L'assemblée générale annuelle (AGA), qui a réuni le 15 juin dernier une centaine de délégués élus par les membres des quatre coins de la province, a permis à la direction de la Chambre de faire le point sur la transformation considérable amorcée il y a maintenant deux ans, de même que sur les réalisations prépondérantes en 2021.

L'importante transformation de la Chambre visait à accroître son agilité et sa capacité d'innovation afin de répondre aux enjeux de l'industrie et de la profession dans un environnement en constante évolution. Cette refonte a permis d'améliorer les façons de faire, d'accroître la responsabilisation des équipes, de mettre à profit les talents et de travailler de manière plus collaborative – autant de changements qui ont été accueillis très favorablement par les délégués, qui n'ont pas hésité à manifester leur fierté d'appartenir à la Chambre.

C'est M. Alain C. Roy qui a été élu par les délégués présents à l'assemblée pour vous représenter comme administrateur au conseil d'administration. L'assemblée s'est terminée par les commentaires spontanés et sentis de plusieurs délégués, qui se sont présentés à tour de rôle afin d'appuyer toute l'équipe de direction de la Chambre, la féliciter pour son travail et remercier l'organisation qui les soutient dans leur pratique quotidienne. Ce fut sans contredit le moment fort de l'assemblée.

En marge de l'AGA, le lundi 20 juin, le conseil d'administration de la Chambre de la sécurité financière a procédé à la nomination d'un nouveau président du conseil. C'est donc M. Gino-Sébastian Savard qui succède à M. Alain C. Roy. Deux vice-présidents ont également été nommés, soit Mme Anne Côté et M. Sylvain De Champlain.

« Je suis très heureux de mon élection en qualité de président du conseil d'administration et je salue le leadership et les réalisations de mon prédécesseur, M. Alain C. Roy, avec qui j'aurai l'immense plaisir de collaborer lors de mon mandat à venir, a déclaré M. Savard. L'expertise de nos administrateurs ainsi que leur connaissance du secteur financier et des principes de bonne gouvernance leur permettent de bien saisir la complexité des enjeux auxquels fait face la profession et de veiller à la protection du public. »

« Je suis très fier de mon mandat à la présidence, a affirmé M. Roy. La Chambre est une organisation pour laquelle j'ai un immense respect. Je suis reconnaissant envers les membres et délégués présents pour leur soutien à l'endroit de leur conseil d'administration et de la direction. J'ai été particulièrement touché par le soutien que les délégués présents à l'assemblée ont témoigné aux membres de la direction. » ❮

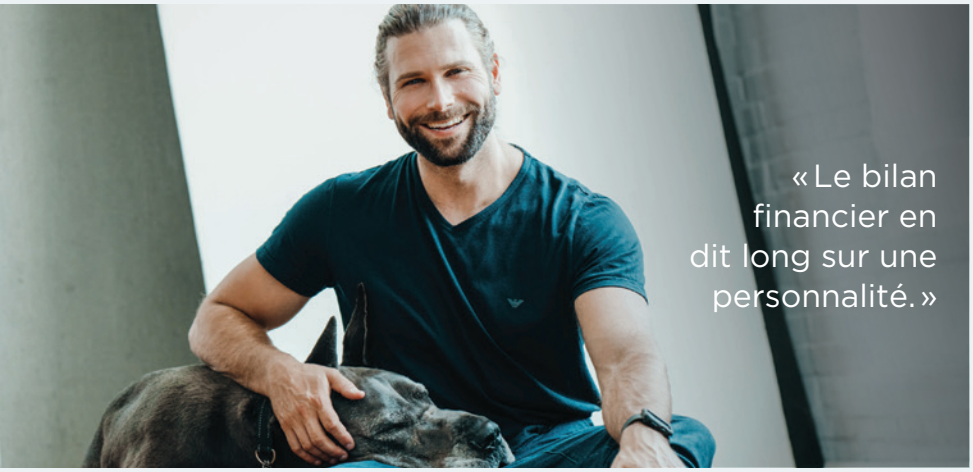
Dans l'ordre habituel : Alain C. Roy, Marie Elaine Farley, Christian Faubert, Monique Savage, Anne Côté et Sylvain De Champlain ❯

PORTRAIT

L'ARGENT : UN RÉVÉLATEUR DE NOTRE PERSONNALITÉ

EMMANUELLE GRIL

Explorateur, conférencier, auteur, animateur et docteur en neuropsychologie, Guillaume Dulude est loin d'avoir un profil classique. Son bagage et son expérience de vie riches sont venus nourrir ses connaissances sur la psychologie des relations humaines.



© Avril Franco Photographe

Au moment de l'entrevue, Guillaume Dulude se trouvait en Afrique du Sud, en pleine savane. Il finissait d'offrir une formation, un stage avancé d'écoute et de conscience visant à développer des habiletés de leadership et de survie. Le docteur en neuropsychologie et animateur bien connu n'en est pas à ses premières armes dans la nature sauvage. On a ainsi pu suivre ses explorations dans la série *Tribal*, diffusée sur les ondes de TV5, où il partait à la rencontre des dernières tribus nomades dans différentes régions du globe.

C'est une quête de soi et un voyage autour du monde sans argent lorsqu'il avait 20 ans qui l'ont mené vers des études en neuropsychologie et psychologie clinique. Il avait préalablement obtenu un baccalauréat en communication et administration des affaires. En 2005, il lance son entreprise, Psycom, bien décidé à faire profiter le plus grand nombre de son expertise en psychologie, en stratégies de communication interpersonnelle et en développement du leadership.

LE RAPPORT À L'ARGENT

Ses nombreux voyages ont permis à Guillaume Dulude de comprendre ce qui réunit les humains et de cerner les mécanismes qu'ils ont en commun – et non ce qui les sépare. Aujourd'hui, il s'investit entièrement dans le développement du potentiel des individus par le biais de formations, de conférences et d'ateliers. Il aide aussi les organisations à mettre en œuvre des stratégies leur permettant d'atteindre leurs objectifs.

Aux conseillers en services financiers, il recommande d'intégrer dans leur pratique les outils de neuropsychologie en communication. En s'appuyant sur ces mécanismes, ils parviendront à entrer en relation et à bâtir plus facilement un lien de confiance avec les clients. Cette démarche est d'autant plus importante que la pandémie a bouleversé les façons de faire et provoqué un véritable changement de paradigme.

Guillaume Dulude estime d'ailleurs que, de façon générale, notre rapport à l'argent est loin d'être harmonieux.

« De plus, le bilan financier en dit long sur une personnalité. Les chiffres parlent et on ne peut rien cacher. Par exemple, lorsqu'une personne est surendettée, cela donne des indices sur sa régulation émotionnelle. Elle est dans l'anxiété et l'évitement constant et, pour se soulager, elle utilise ses cartes de crédit de façon impulsive et s'endette. Le fait d'acheter génère de la dopamine, ce qui aide à soulager temporairement les émotions négatives », illustre-t-il. Autrement dit, nos choix financiers sont d'excellents indicateurs et reflètent qui nous sommes.

Sans surprise, dans le couple, les finances sont souvent source de disputes. Selon Guillaume Dulude, la combinaison des positionnements personnels et de l'argent peut effectivement créer des conflits avec le conjoint. Il recommande aux couples de travailler en équipe, d'en parler de façon régulière, de définir les priorités, mais aussi d'accepter qu'il y ait certains deuils à faire. « Il faut planifier son existence ensemble et faire des choix. Car s'occuper de ses finances équivaut à s'occuper de sa vie ! », conclut-il. ❮

PORTRAIT

AIDER LES COUPLES À PARLER D'ARGENT

EMMANUELLE GRIL

On le sait : amour et argent font rarement bon ménage… Mais pourquoi les questions financières sont-elles taboues dans le couple ? C'est sur ce sujet et plusieurs autres que travaille la professeure Hélène Belleau. Portrait d'une chercheuse passionnée et aperçu de son champ d'études.

© Phil Bernard

Conférencière, chercheuse et professeure à l'Institut national de la recherche scientifique, Hélène Belleau s'est spécialisée en sociologie de la famille. Elle s'intéresse en particulier à la gestion de l'argent dans le couple et à l'encadrement légal de la vie conjugale.

Pourquoi s'être penchée sur ces thèmes en particulier ? « Parce que l'argent est ce que l'on appelle un phénomène social total, c'est-à-dire qu'il est derrière toutes les relations et les microdécisions (choix d'un lieu de vie, de la destination de vacances, de l'école de nos enfants, etc.) que l'on prend dans son existence. Par ailleurs, dans un couple, l'argent témoigne aussi de nos valeurs. »

> « Les conseillers sont des relais importants de l'information. Ils peuvent amener les couples à amorcer cette discussion et à aborder des sujets épineux. »

Or, on constate que les conjoints négocient très peu entre eux la gestion de l'argent. « La plupart disent qu'ils n'en ont pas discuté, que les choses se sont mises en place toutes seules. Alors, je me suis demandé pourquoi il était si difficile pour eux d'en parler », explique Hélène Belleau.

LE MYTHE DU « MARIAGE AUTOMATIQUE »

Les résultats des travaux de la chercheuse sont surprenants et témoignent du fait qu'il y a aussi beaucoup de méconnaissance du statut légal du couple. Ainsi, elle a noté qu'il existe un mythe du « mariage automatique », et que 50 % des conjoints de fait pensent à tort qu'ils sont considérés comme mariés aux yeux de la loi après un certain temps de vie commune. Mais il n'en est rien et, en cas de rupture, le partage du patrimoine familial prévu au *Code civil du Québec* ne s'appliquera pas dans un contexte d'union libre.

« Cette confusion vient du fait que le traitement est différent en matière de lois sociales et fiscales. Par exemple, après un an de vie commune, les autorités fiscales traitent les conjoints de fait comme s'ils étaient mariés. »

Concernant la gestion de l'argent au sein du couple, ses recherches révèlent que 50 % d'entre eux optent pour un partage équitable du revenu familial, alors que l'autre moitié préfère partager uniquement les dépenses. « Tout n'est pas mis en commun et peu de couples gèrent ensemble l'argent à long terme. On s'occupe de son épargne chacun de son côté, ce qui peut avoir une grosse incidence au bout du compte. »

Hélène Belleau est convaincue qu'il faut aider les couples à amorcer un dialogue sain et constructif en matière de finances personnelles. Elle-même met l'épaule à la roue en multipliant les conférences et les interventions publiques sur le sujet. Elle est l'auteure de plusieurs ouvrages sur la question, dont *L'amour et l'argent : guide de survie en 60 questions*. Mais elle compte aussi mettre les conseillers en services financiers à contribution.

« Je m'intéresse au rôle que peuvent jouer les tiers dans ce domaine. À cet égard, les conseillers sont des relais importants de l'information. Ils peuvent amener les couples à amorcer cette discussion et à aborder des sujets épineux, comme le partage équitable de l'épargne, les conséquences financières d'une rupture, etc. »

Prochainement, elle souhaite d'ailleurs lancer un projet de recherche et elle invite les conseillers intéressés à la contacter pour y participer. N'hésitez pas à lui écrire à cette adresse : Helene.Belleau@INRS.ca. ❮

POUR EN SAVOIR PLUS

https://www.amouretargent.info/

RAPPORT DE L'AMF SUR L'ASSURANCE MALADIES GRAVES

POUR MIEUX PROTÉGER LE CONSOMMATEUR

MARYSE GUÉNETTE

En décembre 2021, l'Autorité des marchés financiers (AMF) publiait le *Rapport découlant des travaux de surveillance en assurance maladies graves*. On y fait état des lacunes qui existent lors de la transmission de l'information ainsi que dans les contrats et on y formule des recommandations visant à améliorer les choses.

L'assurance maladies graves est vendue au Québec depuis quelque 30 ans. Offerte tant en assurance individuelle qu'en assurance collective, elle permet à l'assuré de recevoir une somme d'argent si sa maladie correspond à ce qui est décrit dans son contrat. Dans 54 % des cas, l'assuré qui n'a pas fait de réclamations pendant un certain nombre d'années peut récupérer les primes payées.

Chaque année, les Québécois déboursent environ 510 millions de dollars pour ce type d'assurance, ce qui équivaut à 3 % des primes souscrites pour l'ensemble des produits en assurance de personnes. Ce faible pourcentage fait dire à Martin Boyer, professeur titulaire au Département de finance de HEC Montréal, que l'assurance maladies graves est peu populaire.

Préoccupée par « les caractéristiques complexes de la couverture et le langage technique utilisé dans les contrats », l'Autorité des marchés financiers a voulu savoir ce qui se passe sur le terrain. Pour réaliser son rapport, elle a effectué une collecte de données auprès des 22 principaux assureurs offrant ce type d'assurance au Québec et mené des entrevues avec des représentants d'assureurs. Le régulateur est très préoccupé par ses constats.

DES REPRÉSENTATIONS INADÉQUATES

Premier aspect qui pose problème : les représentations faites par les assureurs. Dans les publicités et les documents d'information, il est question d'une protection financière en cas de cancer, d'accident vasculaire cérébral, de maladie cardiaque ou autres. La liste est parfois longue, les assurances maladies graves couvrant jusqu'à 30 maladies différentes. Ce faisant, on ne précise pas exactement ce qui est couvert et ce qui ne

« Il faut [que les conseillers] puissent dire à leurs clients ce qui n'est pas couvert. Et non se contenter de leur dire ce qui est couvert. »

– Martin Boyer

« Il arrive qu'on vende une assurance maladies graves à une personne qui aurait plutôt besoin d'une assurance invalidité. »

— Me Jacqueline Bissonnette

l'est pas. Pire, on utilise des statistiques et des slogans qui peuvent faire croire à une protection plus large qu'elle ne l'est en réalité.

Selon Me Jacqueline Bissonnette, spécialiste en assurance de personnes et associée du cabinet Poudrier Bradet, de telles représentations créent chez le consommateur un faux sentiment de sécurité. « Les gens se disent : "Si j'ai quelque chose de grave, ça va entrer dans la liste des maladies couvertes. Et si ce que j'ai n'est pas grave, c'est correct que ça ne soit pas couvert" », dit-elle. Alors que la réalité n'est pas aussi limpide.

UN CONTRAT RESTRICTIF ET INCOMPRÉHENSIBLE

Pour en savoir plus sur ce qui est couvert et ce qui ne l'est pas, représentants et consommateurs peuvent toujours se tourner vers le contrat. Mais voilà : non seulement le produit est complexe, notamment à cause des limitations, des exclusions et des différentes périodes de délais à respecter, mais la liste des maladies couvertes et les phases durant lesquelles elles sont couvertes sont très restreintes. Ce qui fait dire à M. Boyer que « souscrire une telle assurance, c'est un peu comme acheter un billet de loterie ».

Il y a aussi que comprendre le contrat n'est pas une mince affaire, car le langage qui y est utilisé est très hermétique. « Il y a là des descriptions de maladies qui ne sont pas accessibles au simple mortel », affirme M. Boyer, tout en précisant que par « simple mortel », il désigne des personnes qui, comme lui, n'ont pas les connaissances médicales nécessaires pour déchiffrer le jargon scientifique utilisé dans les contrats.

SANS CONSEILS OU CONSEILLERS DÉPOURVUS

Cela est d'autant plus troublant qu'en matière d'assurance maladies graves, certaines polices sont vendues sans conseillers et que, lorsqu'un conseiller est présent, il ne parvient pas toujours à fournir à son client l'information adéquate parce qu'il a du mal à s'y retrouver. Dans un reportage de l'émission *La facture* diffusé sur les ondes de Radio-Canada en janvier 2019, un conseiller racontait qu'après avoir vendu de bonne foi une assurance maladies graves à plusieurs de ses clients, il avait souscrit ce même produit, se croyant protégé. Or, lorsqu'il est tombé malade, ce n'était pas le cas.

En assurance maladies graves, 20 % des demandes d'indemnités sont refusées. Ce qui, selon le professeur, est très élevé. « Cela montre que les assurés ne savent pas ce qui est couvert et ce qui ne l'est pas. »

UN PRODUIT À ÉVITER ?

Faut-il oublier l'assurance maladies graves ? Pas selon Martin Boyer. « C'est un bon produit qui fonctionne très bien, nuance-t-il. Mais c'est un produit qui ne devrait être vendu qu'à certaines personnes, soit aux employés qui sont essentiels pour une entreprise, ceux que l'entreprise ne peut pas se permettre d'avoir sur la touche pendant trois, quatre, six mois. »

Quelle solution s'offre alors aux autres consommateurs ? Nos deux experts affirment qu'ils doivent être orientés vers l'assurance vie et l'assurance invalidité. « La première est importante pour ceux qui ont de jeunes enfants, rappelle Me Bissonnette. La seconde, pour tous ceux qui désirent protéger leur capacité de gains s'ils ne peuvent plus travailler. »

DES RECOMMANDATIONS PERTINENTES

Comment améliorer les choses ? Dans son rapport, l'AMF suggère aux assureurs d'éviter toute confusion dans leur documentation ou leur publicité, d'assister le consommateur afin de l'aider à bien comprendre le produit, d'accompagner l'assuré après l'achat, de mieux outiller les réseaux de distribution ainsi que de faciliter les processus de demande d'indemnité, de traitement des plaintes et de règlement des différends.

Martin Boyer, qui qualifie d'utile le rapport de l'AMF, appuie grandement ces recommandations. « Dans les trois premières, il est question de donner de l'information, dit-il. C'est ça, le nerf de la guerre ! Si on réussit à le faire, le reste va suivre. » Il ajoute que les conseillers devraient pouvoir expliquer clairement les limites du contrat. « Il faut qu'ils puissent dire à leurs clients ce qui n'est pas couvert, dit-il. Et non se contenter de leur dire ce qui est couvert. »

Pour sa part, Me Bissonnette estime que les conseillers auraient besoin d'une formation qui porte sur la couverture proposée, mais aussi sur l'analyse proprement dite des besoins des clients. « Il arrive qu'on vende une assurance maladies graves à une personne qui aurait plutôt besoin d'une assurance invalidité », dit-elle. Pour M. Boyer, la formation peut être utile, mais elle n'est pas suffisante. « Il faut toujours que le conseiller s'assure que le client comprenne bien ce qu'il achète. » Cela fait partie des obligations professionnelles des membres de la Chambre.

Dans son rapport, l'Autorité mentionne que ses recommandations ont été transmises aux assureurs, qu'elle fera un suivi des plans d'action que ceux-ci lui soumettront, qu'elle continuera à suivre l'évolution des pratiques et qu'elle prendra les mesures qui s'imposent si cela s'avère nécessaire. « Il s'agit d'un bon pas dans la bonne direction », conclut M. Boyer. ❮

POUR EN SAVOIR PLUS

Rapport découlant des travaux de surveillance en assurance maladies graves

www.lautorite.qc.ca > Grand public > Assurance > Assurance maladies redoutées (graves ou critiques) > faire défiler la page jusqu'au document PDF

ESPACE COURTIER ET CABINET

UN NOUVEL OUTIL POUR UN MEILLEUR SUIVI DES UFC

SYLVIE LEMIEUX

Il n'est pas toujours facile de faire le suivi du dossier UFC des conseillers membres de la Chambre de la sécurité financière (CSF) et travaillant au sein d'une firme de courtage ou d'un cabinet de services financiers. C'est pour combler cette lacune que la Chambre s'apprête à lancer le projet de Portail courtier et cabinet, un nouveau service qui aidera les responsables de la conformité à s'assurer que leurs collègues conseillers ont bien rempli leurs obligations à temps. Explications.

Avec la mise sur pied de l'Espace courtier et cabinet, la CSF répond à une demande de l'industrie. Celle-ci est venue de discussions avec les responsables de la conformité et le Conseil des fonds d'investissement du Québec (CFIQ), qui regroupe les gestionnaires et les distributeurs de fonds.

« Il y avait un besoin chez leurs membres de mieux accompagner les conseillers ou les courtiers en épargne collective dans la gestion des unités de formation continue [UFC] pour éviter qu'ils ne se retrouvent en situation de non-conformité ou qu'ils aient du rattrapage à faire à la dernière minute », explique Christian Faubert, vice-président des services corporatifs à la CSF.

Sur chaque cycle de deux ans, les professionnels sont tenus par le *Règlement sur la formation continue obligatoire de la Chambre de la sécurité financière* d'accumuler le nombre requis d'UFC sur des matières spécifiques à leurs domaines d'exercice, sur les normes d'éthiques ou de pratiques professionnelles de même que sur des matières générales. Chaque quatre ans, les membres doivent également suivre le cours obligatoire en conformité.

« Jusqu'à maintenant, le suivi est fait de façon informelle par les chefs de la conformité, explique Christian Faubert. Quant aux professionnels, déjà fort occupés par leur

« Les firmes sont des partenaires de notre mission de protection du public. Les investisseurs en ressortent gagnants si le professionnel avec qui ils font affaire est à jour dans son développement. »

— Christian Faubert

MARTINE GUIMOND
© Benedicte Brocard

> « C'est en se connectant à son dossier sécurisé de membre de la CSF [que le conseiller] verra s'afficher une demande de consentement. Celui-ci pourra donc être facilement accordé ou retiré, si le conseiller change de firme, par exemple. »
>
> **— Martine Guimond**

pratique, ils tardent parfois à faire la mise à jour de leur dossier de formation, il leur est donc difficile dans ce cas de savoir s'ils ont bien rempli leurs obligations à temps. »

UN TRAVAIL DE COLLABORATION

Afin de résoudre le problème, il est apparu qu'une plateforme numérique était l'outil approprié pour que les responsables de la conformité puissent consulter le dossier d'UFC de leurs employés. « On a soumis l'idée aux représentants du CFIQ et recueilli leurs commentaires. C'est donc une solution que l'on a développée pour et avec l'industrie », souligne Christian Faubert.

Le projet, qui a été entrepris en 2019, a monopolisé l'expertise des équipes des technologies de l'information, des services aux membres ainsi que des services juridiques de la Chambre. En plus du CFIQ, la CSF a également travaillé avec d'autres alliés, dont l'Autorité des marchés financiers, qui fournit les contacts auprès des courtiers et des dirigeants responsables par le biais d'un pont d'information automatisé.

« On a par la suite proposé à des acteurs de l'industrie de travailler ensemble sur un modèle de service numérisé de façon à ce qu'ils soient convaincus de sa pertinence et de son utilité. Pour nous, il s'agissait de mettre en place un nouveau canal de communication entre la CSF et l'industrie. On voulait bien faire les choses », ajoute M. Faubert

Trois groupes de travail ont été formés, qui regroupaient les firmes selon leur taille : petite, moyenne ou grande. Les consultations se sont amorcées en 2020, en pleine pandémie. « Les firmes sont des partenaires de notre mission de protection du public. Les investisseurs en ressortent gagnants si le professionnel avec qui ils font affaire est à jour dans son développement », soutient-il.

Maxime Gauthier, directeur général et chef de la conformité à Mérici Services financiers, a participé à cet exercice et il en est ressorti très satisfait. « Il y a eu un réel dialogue entre l'équipe de la CSF et les autres participants, dit-il. On a pu tester un prototype de la plateforme et suggérer des améliorations. »

« Cela a été un beau travail de collaboration, affirme pour sa part Nancy Lachance, chef de la conformité à MICA Cabinets de services financiers. La plateforme va nous faciliter la vie. Trop souvent, les conseillers se rendent compte qu'ils n'ont pas terminé toutes leurs UFC quand il est minuit moins une. Grâce à cet outil, on va pouvoir les informer à temps. »

NANCY LACHANCE
© Marc-Antoine Hallé

MAXIME GAUTHIER

LE DÉFI DU CONSENTEMENT

Pour savoir si leurs professionnels ont bien rempli leurs obligations, les responsables de la conformité pourront accéder à la plateforme web de la CSF par l'entremise du compte de la firme, que ce soit à partir d'un ordinateur ou d'un appareil mobile. Ils seront alors en mesure de connaître le statut de conformité des cours obligatoires et le sommaire du dossier UFC du membre, incluant le nombre d'unités de formation réussies et à obtenir. Les données seront fournies par l'AMF et disponibles en temps réel.

« Il sera possible d'exporter les informations et de les télécharger en format Excel », précise Christian Faubert. À noter que les firmes n'auront pas à payer de frais d'utilisation pour accéder à ce service.

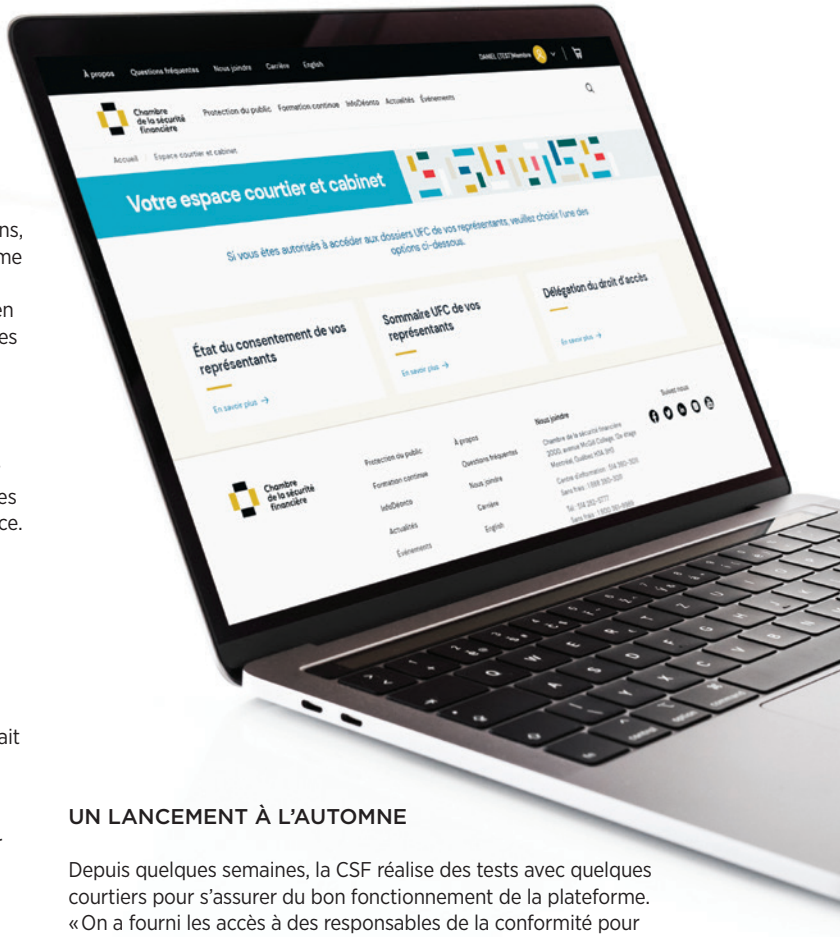
En cours de développement de la plateforme, il a fallu toutefois résoudre la question de l'accès aux informations personnelles des professionnels. « La CSF doit voir à la protection des renseignements personnels, explique Martine Guimond, avocate en chef à la CSF. En ce sens, elle est donc la gardienne des informations personnelles de ses membres. Pour que les firmes puissent avoir accès au dossier UFC de leurs représentants, il fallait donc qu'ils puissent donner leur consentement. »

La solution pour l'obtenir se devait d'être simple. Finalement, c'est par voie électronique que chaque conseiller pourra indiquer s'il accepte ou non que les informations de son dossier UFC soit accessibles au responsable de la conformité de son employeur. « C'est en se connectant à son dossier sécurisé de membre de la CSF qu'il verra s'afficher une demande de consentement, explique Martine Guimond. Celui-ci pourra donc être facilement accordé ou retiré, si le conseiller change de firme, par exemple. »

Pour qu'ils puissent accéder à l'information, les chefs de conformité du domaine de l'épargne collective et les dirigeants responsables chez les courtiers en assurance devront se brancher à la plateforme avec le code d'utilisateur qui leur sera fourni. Tout en étant toujours responsables des accès, ils auront aussi la possibilité de déléguer l'accès au sommaire du dossier UFC de leurs conseillers à d'autres personnes responsables de l'encadrement de la pratique de leur entreprise. Ceci permet de bien s'adapter aux modèles organisationnels de chacune, tout en maintenant le service de protection des renseignements personnels aux responsables de conformité.

« Notre objectif est que la plateforme soit accessible à l'ensemble des courtiers et des cabinets d'ici le début de 2023. »

— Yoan Muzart



UN LANCEMENT À L'AUTOMNE

Depuis quelques semaines, la CSF réalise des tests avec quelques courtiers pour s'assurer du bon fonctionnement de la plateforme. « On a fourni les accès à des responsables de la conformité pour qu'ils se familiarisent avec l'outil. Au besoin, des améliorations pourront être apportées d'ici le déploiement, qui s'amorcera à l'automne. On procédera de façon graduelle. Notre objectif est que la plateforme soit accessible à l'ensemble des courtiers et des cabinets d'ici le début de 2023 », explique Yoan Muzart, chef d'équipe, Information et services aux membres à la CSF.

Une fois cela fait, le travail ne s'arrêtera pas là. En effet, le projet Espace courtier et cabinet de la CSF pourrait bien faire des petits. « Un de nos prérequis était de nous doter d'une plateforme évolutive, indique Christian Faubert. On souhaite donc aller plus loin pour développer d'autres services numériques qui pourraient se greffer au portail. Déjà, on travaille avec l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes et la Chambre de l'assurance de dommages pour sonder le terrain de leur côté sur une utilisation future de notre plateforme. »

Cette expérience de collaboration ayant été concluante, la CSF entend bien profiter de ce nouveau canal de communication pour rester connectée à la réalité des cabinets et des courtiers et encore mieux répondre à leurs besoins. ❮

POUR EN SAVOIR PLUS

www.chambresf.com/fr/espace-courtier-cabinet

PROTECTION DES PERSONNES VULNÉRABLES

LA NOUVELLE LOI ENTRE BIENTÔT EN VIGUEUR

JEAN-FRANÇOIS VENNE

C'est finalement le 1er novembre qu'entrera en vigueur la nouvelle loi qui encadre la protection des personnes en situation de vulnérabilité. La mesure d'assistance constitue une de ses innovations phares.

La loi devait s'appliquer dès juin, mais la pandémie en a décidé autrement. « Les membres du réseau de la santé doivent être formés pour bien connaître la nouvelle législation, explique la curatrice publique, Me Julie Baillargeon-Lavergne. Or, en janvier et février, une vague de COVID-19 accaparait toutes leurs ressources, donc nous avons décidé d'un délai. »

Les changements sont importants. Voici les principaux :

- On passe de trois régimes de protection (tutelle, curatelle et conseiller au majeur) à un seul : la tutelle. Elle sera modulable en fonction des capacités des personnes.
- Le tuteur ne pourra plus détenir la pleine administration.
- Le mandat de protection exige désormais un inventaire d'ouverture des biens de la personne inapte et des redditions de compte administratives périodiques à un tiers.

UNE NOUVELLE MESURE D'AIDE

Les personnes en situation de vulnérabilité pourront également nommer un assistant ou choisir un représentant temporaire. Ces fonctions ne doivent pas être confondues avec le tiers de confiance. Le représentant temporaire n'obtient que le droit de réaliser une tâche bien précise, comme une renonciation à une succession. Le tiers de confiance, lui, est « une personne à qui le conseiller peut s'adresser s'il n'arrive plus à joindre son client, s'il s'inquiète d'une perte cognitive ou s'il soupçonne une maltraitance, par exemple », résume Me Geneviève Beauvais, avocate au développement professionnel et à la qualité des pratiques à la CSF.

Les gestes que l'assistant peut poser sont plus étendus. Il peut :

- Agir comme intermédiaire;
- Conseiller la personne assistée;
- Communiquer avec des tiers afin d'obtenir ou de transmettre des informations ou les décisions prises par la personne assistée;
- Accéder aux renseignements personnels de la personne assistée, avec son consentement et uniquement si l'information est pertinente pour l'aider, y compris l'information protégée par le secret professionnel.

ATTENTION AUX CONFLITS D'INTÉRÊTS

Par contre, il ne peut pas signer des documents au nom de la personne assistée, prendre des décisions pour elle, agir dans des situations qui le placent en conflit d'intérêts, ni se faire payer pour son aide. « Pour ces raisons, un professionnel du conseil financier ne peut pas devenir assistant de ses clients, même si ce sont des membres de sa famille, prévient Me Beauvais. Même si le conflit d'intérêts n'est que potentiel, le conseiller pourrait tout de même être considéré en infraction. »

C'est aussi l'interprétation de la Curatrice publique. « L'assistant doit démontrer un intérêt particulier pour la personne assistée, ne pas se trouver en conflit d'intérêts et il ne peut pas être rémunéré, ce qui exclut d'emblée les conseillers en services financiers de cette personne », avance-t-elle.

PRÊTS POUR LES DÉBORDEMENTS

Le processus pour désigner un assistant est rigoureux et comprend notamment une liste d'au moins cinq proches parents de l'assisté, une évaluation sommaire de l'ampleur de son patrimoine et des vérifications du Curateur public, incluant des entrevues avec la personne assistée puis avec l'assistant. Les assistants seront inscrits à un registre public.

« Nous attendons entre 5 000 et 10 000 demandes la première année, mais l'engouement reste difficile à prédire, précise Me Baillargeon-Lavergne. Nous avons la capacité de traiter 7 500 demandes, donc nous avons des scénarios de débordement. Nous pourrions alors obtenir de l'aide d'avocats et notaires externes, par exemple pour mener les entrevues. »

Des explications quant à cette nouvelle mesure ont été ajoutées dans le guide *Détecter et traiter les signes de vulnérabilité chez votre client*. ❮

Me JULIE BAILLARGEON-LAVERGNE

PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

PERSONNE N'ÉCHAPPE À LA LOI

JEAN-FRANÇOIS VENNE

La nouvelle *Loi modernisant des dispositions législatives en matière de protection des renseignements personnels* («loi 25») s'applique aux conseillers autonomes, mais la question des conseillers rattachés est plus complexe. Éclairage.

Adoptée en septembre 2021, la loi 25 (qui découle du projet de loi nº 64) augmente les exigences de protection des renseignements personnels (RP) et prévoit des pénalités salées en cas de contravention. Elle oblige à désigner dès septembre 2022 un responsable de la protection des RP et à signaler les incidents de confidentialité.

À partir de 2023, les entreprises devront notamment :

- établir et mettre en action des politiques et des pratiques pour encadrer leur gouvernance des RP;
- publier sur leur site web des explications détaillées et claires au sujet de ces politiques et pratiques;
- renseigner leurs clients quant aux moyens utilisés pour recueillir les données et quant aux fins auxquelles elles les emploieront;
- obtenir un consentement libre et éclairé pour chacun des objectifs;
- détruire ou anonymiser les données une fois ces objectifs atteints;
- régler par défaut leurs outils technologiques servant à prélever des RP au plus haut niveau de confidentialité.

© Langlois Avocats

«La loi s'applique à toutes les personnes qui exploitent une entreprise au sens de l'article 1525 du *Code civil du Québec* et ne fait pas de distinction entre un travailleur autonome et une plus grande entreprise.»

— Me Cynthia Chassigneux

« Une entente relative à la propriété de la clientèle n'a aucun effet sur les obligations qui s'appliquent au cabinet concernant la protection des renseignements de ses clients. »

— Sylvain Théberge

LA SITUATION DES CONSEILLERS RATTACHÉS

La loi est assortie de pénalités qui varient de 2 % à 4 % du chiffre d'affaires pour les entreprises et de 5 000 à 150 000 dollars pour les personnes physiques. Les représentants autonomes sont considérés comme des cabinets et sont donc soumis à la loi.

« La loi s'applique à toutes les personnes qui exploitent une entreprise au sens de l'article 1525 du *Code civil du Québec* et ne fait pas de distinction entre un travailleur autonome et une plus grande entreprise », souligne Me Cynthia Chassigneux, associée chez Langlois Avocats et ancienne commissaire à la Commission d'accès à l'information. Ainsi, un conseiller autonome devient automatiquement responsable de la protection des RP qu'il récolte. La seule différence se trouve sur le plan des montants des pénalités, lesquels sont moins élevés pour les indépendants.

Qu'en est-il des conseillers qui nouent des accords avec des réseaux de distribution et constituent des conseillers rattachés au sens de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*, mais qui travaillent avec leur propre clientèle ?

« Une entente relative à la propriété de la clientèle n'a aucun effet sur les obligations qui s'appliquent au cabinet concernant la protection des renseignements de ses clients : le cabinet demeure en tout temps responsable d'assurer la confidentialité de ces renseignements », répond Sylvain Théberge, directeur des relations médias de l'Autorité des marchés financiers.

Me Chassigneux abonde dans le même sens. Elle n'a d'ailleurs pas à chercher loin pour trouver un exemple qui illustre cette situation. « Moi-même, je suis considérée comme une travailleuse autonome, mais je suis rattachée à Langlois Avocats, explique-t-elle. Ainsi, la firme prend les mesures de sécurité nécessaires pour protéger les RP des clients, et moi je dois respecter ces règles. »

En ce sens, les conseillers rattachés pourraient jouir d'un certain avantage sur les représentants autonomes, puisqu'ils profitent de l'appui du cabinet auquel ils sont liés. Les conseillers autonomes doivent quant à eux s'assurer d'établir leurs propres politiques et pratiques de protection des RP et portent l'entière responsabilité en cas de problème. ❮

POUR EN SAVOIR PLUS

Aide-mémoire à l'intention des organismes et des entreprises : Quoi faire en cas de perte ou de vol de renseignements personnels ?

https://bit.ly/3Haruxc

Loi 25 :

https://bit.ly/3zB9U3L

COMMUNICATIONS CLIENT

NE S'INVENTE PAS UN TITRE PROFESSIONNEL QUI VEUT

SYLVIE LEMIEUX

L'Autorité des marchés financiers vient de publier la mise à jour du *Guide sur les représentations*, un exercice rendu nécessaire en raison de la présence grandissante des communications électroniques.

« La dernière mise à jour datait de 2013 alors que les professionnels utilisaient peu Internet pour communiquer avec leur clientèle. Il fallait donc clarifier les règles concernant la représentation qui se fait en ligne, que ce soit la carte de visite électronique, la signature d'un courriel, l'envoi de messages textes (textos) ou la correspondance par voie électronique », explique Geneviève Côté, analyste expert en réglementation à l'Autorité des marchés financiers (AMF).

« L'objectif de ces règles, c'est la protection des consommateurs. »
— Geneviève Côté

Ces outils modernes sont en effet soumis aux mêmes règlements édictés par la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* en matière de représentation.

Une deuxième raison a incité le régulateur des marchés financiers à aller de l'avant avec cette mise à jour. « Depuis 2020, la discipline du courtage hypothécaire est encadrée par l'AMF. Il fallait ajouter des exemples de bonnes pratiques s'adressant spécifiquement aux courtiers hypothécaires », précise Geneviève Côté.

L'IMPORTANCE D'UTILISER LE BON TITRE PROFESSIONNEL

Les professionnels, de même que les postulants en période probatoire (ou en stage), peuvent notamment se reporter à ce guide pour connaître les titres obligatoires qu'ils sont autorisés à utiliser selon leur champ de pratique. Par la même occasion, ils trouveront la liste de ceux qui sont interdits. Parmi ceux-ci, on retrouve conseiller émérite, représentant senior, spécialiste en assurance, expert, etc.

« Il faut éviter ces titres auxquels on appose des qualificatifs puisqu'on ne sait pas trop à quoi ils réfèrent. Pour la clientèle, cela prête à confusion. L'objectif de ces règles, c'est la protection des consommateurs. »

En effet, le titre confirme que le professionnel a terminé la formation exigée et qu'il possède les compétences requises pour exercer. Cela indique également qu'il est supervisé par un organisme d'accréditation agréé et soumis à un processus de plainte et de mesures disciplinaires. Se présenter avec le titre prescrit à son domaine de pratique est une obligation qu'il doit respecter.

Chaque année, l'AMF doit intervenir auprès de personnes qui utilisent un titre non permis.

« On les repère la plupart du temps lors des inspections, explique Geneviève Côté. On accompagne alors les professionnels ou les cabinets, qui sont aussi soumis à la réglementation, pour les aider à se conformer. S'ils ne corrigent pas la situation, ils peuvent s'exposer à des sanctions. »

Bon nombre de représentants préfèrent toutefois être proactifs et s'informent auprès de l'AMF des règles à suivre. « Notre centre d'information reçoit son lot de questions en lien avec la représentation. Il y a une réelle volonté générale de bien faire les choses. »

UNE CONFIANCE BRISÉE

Faire affaire avec un professionnel au titre trompeur n'est pas toujours sans conséquence pour les investisseurs. Un retraité ontarien qui avait confié ses économies d'une vie — près d'un million de dollars — à RBC Dominion valeurs mobilières l'a appris à la dure, comme l'a rapporté CBC News en 2017.

Comme il menaçait de quitter la banque parce qu'il était insatisfait des services de son « conseiller financier » (un titre non réglementé), on lui a proposé de transférer la gestion de son argent à un « vice-président », qui s'est révélé être un représentant de courtier. En six ans, ses investissements lui ont rapporté moins de 3 % et lui ont coûté plus de 30 000 $ en frais. L'homme, qui était confiant au départ, s'est finalement senti dupé.

L'utilisation de titres non reconnus est malheureusement une astuce encore trop courante pour induire les clients en erreur. C'est pour éviter une telle confusion chez les consommateurs que l'Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) a établi des règles concernant l'utilisation des titres de planificateur financier et de conseiller financier, qui sont entrées en vigueur en mars dernier.

À FAIRE OU NE PAS FAIRE

Le guide fourmille d'informations sur les diverses formes de représentation que peuvent faire les professionnels sur les différents outils de communication, que ce soit cartes de visite, publicité imprimée ou en ligne, brochure explicative, site Internet, enseigne, signature électronique, etc. Des exemples illustrés de ce qu'il faut faire (et ne pas faire) permettent de mieux s'y retrouver et ainsi éviter des erreurs malheureuses.

Une section traite en particulier des règles à suivre lors d'une première rencontre en personne ou à distance avec un client afin que ce dernier ait toute l'information nécessaire pour identifier le représentant, connaître son champ de pratique, savoir pour le compte de qui il exerce et comment le rejoindre. Une autre section concerne les obligations des cabinets, des sociétés autonomes et des représentants autonomes. ❮

LISTE NON EXHAUSTIVE DE « TITRES » QUE VOUS NE POUVEZ PAS UTILISER :

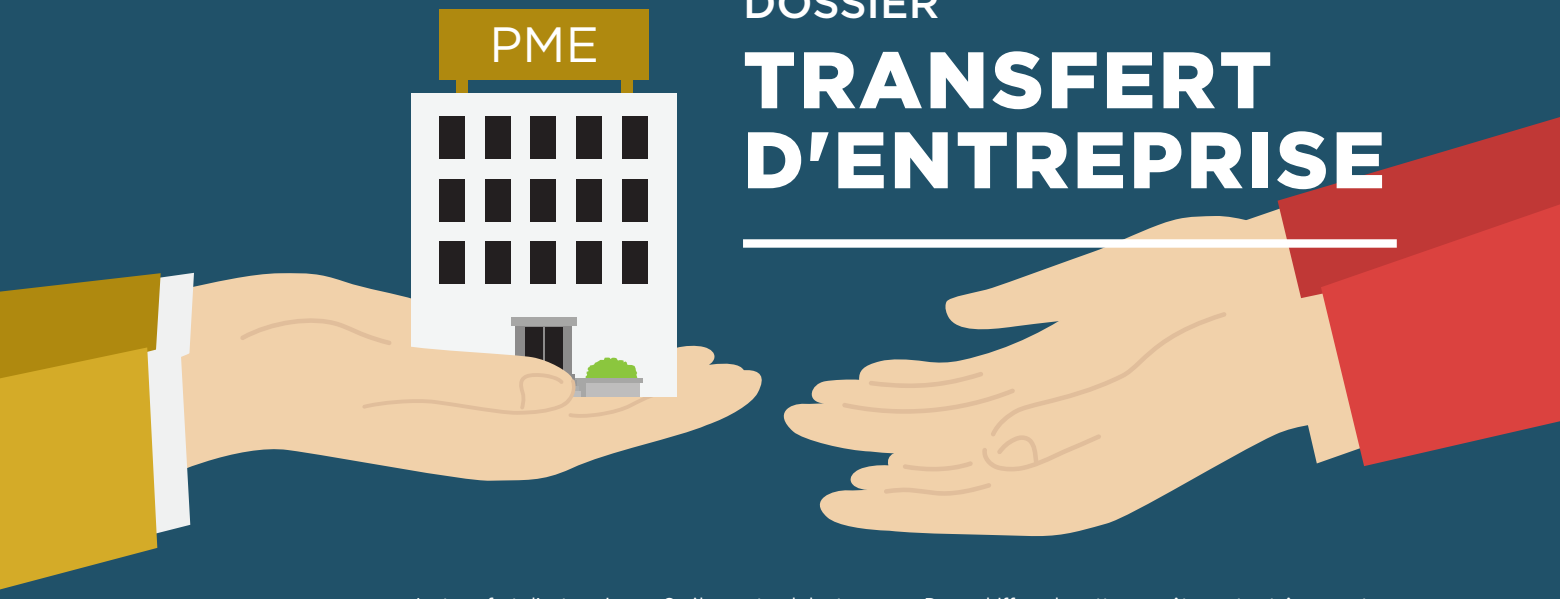
- Expert
- Conseiller émérite
- Conseiller financier
- Coordonnateur financier
- Gestionnaire de patrimoine privé
- Conseiller indépendant en sécurité financière
- Courtier d'assurance pour citoyens et résidents canadiens
- Spécialiste en assurance
- Représentant senior
- Représentant de fonds mutuels dans la province de Québec
- Conseiller en stratégie financière et en placements
- Spécialiste en gestion avancée de fortune et transmission de patrimoine

POUR EN SAVOIR PLUS

Le Guide sur les représentations est disponible en ligne avec le lien suivant :

https://lautorite.qc.ca/fileadmin/lautorite/professionnels/obligations/guide-representations-fr.pdf.

Une version en anglais est aussi disponible.



DOSSIER

TRANSFERT D'ENTREPRISE

Le transfert d'entreprise au Québec est nul doute l'un des transferts intergénérationnels d'actifs les plus substantiels de notre époque. Au moment où la plus importante cohorte générationnelle se retire du secteur des PME pour passer le flambeau à la relève, des défis majeurs se dessineront dans la prochaine décennie, et les conseils des professionnels seront essentiels à la pérennité de notre tissu entrepreneurial. Dans ce contexte, la demande d'expertise risque de s'accélérer et les conseillers intéressés par ce secteur d'activité doivent s'y préparer.

On parle aujourd'hui de « repreneuriat » pour décrire les entrepreneurs qui rachètent les activités d'entreprises à vendre d'entrepreneurs cédants.

Selon Statistique Canada, c'est plus de 15 000 entreprises qui changeront de main au Québec cette année seulement. C'est donc environ un propriétaire d'entreprise sur 4 (25 %) qui a l'intention de procéder à un transfert. Et la pandémie aurait doublé les intentions de transfert.

Depuis cinq ans, 52 000 transferts d'entreprise ont été réussis au Québec mais, fait inquiétant, il s'agit seulement du tiers de tous les transferts d'entreprise, les autres ayant échoué.

Ce processus pose d'importants défis générationnels sous-estimés qui peuvent compromettre sa réussite, note Raymond Chabot Grant Thornton (RCGT). Le fossé est d'autant plus important que plus de 80 % des PME sont des entreprises familiales. Une variable est souvent négligée : la difficulté de faire le lien, la jonction, entre les cédants et les repreneurs.

Dans une enquête produite par Familles en affaires – HEC Montréal, on constate que « la succession est le principal défi auquel se voit confrontée une entreprise familiale ».

Deux chiffres de cette enquête sont extrêmement révélateurs :

- 43 % des firmes familiales ne possèdent aucun plan de succession ;
- 30 % ne comptent que sur un plan informel.

De nombreux propriétaires-dirigeants sous-estiment la complexité du transfert d'entreprises familiales et cela peut mener à des échecs rendant les PME vulnérables et provoquant aussi des conflits entre les membres des familles impliquées.

Notre dossier sur la question vous permettra de vous sensibiliser à l'importance de bien connaître ses clients et leurs entreprises de même qu'au rôle de plus en plus grand joué par les femmes en matière de repreneuriat ces dernières années. Aussi, comme les questions fiscales sont devenues incontournables, les services d'un allié, expert reconnu en fiscalité, seront un élément clé du succès d'un transfert d'entreprise. Enfin, grâce à votre expertise et votre vision d'ensemble, votre intervention est plus que jamais nécessaire pour accompagner les entrepreneurs dans la réussite de leur succession. La suite vous appartient.

22 AIDER LES ENTREPRENEURS À MIEUX PLANIFIER LEUR SUCCESSION

27 L'AVENIR DORÉ DU REPRENEURIAT FÉMININ

29 LES RÉPERCUSSIONS FISCALES DU TRANSFERT D'ENTREPRISE

AVENIR DES PME

AIDER LES ENTREPRENEURS À MIEUX PLANIFIER LEUR SUCCESSION

JEAN-FRANÇOIS VENNE

Le Québec vit une grande période de transfert d'entreprise, mais beaucoup d'entrepreneurs négligent la préparation de cette opération, au risque de devoir fermer leur PME. Les professionnels du conseil financier peuvent aider à contrer ce problème.

RINA MARCHAND
© Réseau Mentorat

Le nombre d'entrepreneurs québécois qui pensent vendre leur entreprise ou la céder à leurs enfants ou à leurs employés augmente en flèche depuis quelques années. En 2017, environ 7 000 PME québécoises par année étaient susceptibles de changer de mains, selon Statistique Canada. La plus récente *Enquête canadienne sur la situation des entreprises* de l'organisme fédéral relève cette estimation à 7 500.

« Évidemment, ce ne sont que des intentions et la quantité de transferts qui s'accomplira réellement reste difficile à évaluer », souligne Marc Duhamel, professeur au Département de finance et économique de l'Université du Québec à Trois-Rivières et auteur de plusieurs études sur le sujet pour le Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ).

Des données tirées de l'Indice entrepreneurial québécois que Réseau Mentorat réalise annuellement témoignent aussi du changement de génération en cours dans les entreprises du Québec. « La part des 50-64 ans parmi les propriétaires d'entreprise est passée de 50 % en 2019 à 31,3 % en 2021, illustre Rina Marchand, directrice principale, contenus et innovation à Réseau Mentorat. C'est un indicateur très clair de l'évolution démographique à l'œuvre actuellement[1]. »

Cette hausse des intentions de transfert s'explique par trois raisons différentes. « Le vieillissement des entrepreneurs constitue la cause la plus importante, que l'on voyait venir depuis plusieurs années, avance Serge Bastien, chef d'équipe des conseillers au CTEQ. C'est le même phénomène démographique que celui qui provoque la pénurie de main-d'œuvre. »

Ce vieillissement de la population des entrepreneurs découle en partie d'un manque de préparation de la relève ou du transfert de l'entreprise. « Les entrepreneurs sous-estiment souvent le temps qu'exige ce passage du témoin, regrette Serge Bastien. Ils croient que ça se fera en quelques mois, alors qu'on doit plutôt compter entre deux et cinq ans.

« Les entrepreneurs qui souhaitent vendre ou transmettre leur entreprise à la prochaine génération n'y arriveront pas tous, loin de là, ce qui aura des conséquences négatives sur l'économie québécoise. »

— Marc Duhamel

© Josée Beaulieu

1 Ces données incluent les travailleurs autonomes, qui représentent environ la moitié des personnes interrogées par Réseau M, mais qui n'ont pas l'intention de transférer leur entreprise. Le CTEQ indique qu'environ 60 % des entrepreneurs québécois ont 50 ans et plus, dont une majorité sont des baby-boomers.

Donc, ceux qui étaient âgés de 55 à 60 ans il y a cinq ans et qui n'étaient pas préparés ont dû garder leur entreprise plus longtemps que prévu.»

L'EFFET PANDÉMIQUE

Les études du CTEQ montrent également que les entrepreneurs songent davantage à transférer leur entreprise lorsque l'ambition de la faire grandir diminue, que les perspectives de croissance s'amenuisent ou qu'ils se désengagent des activités de l'entreprise. Ces facteurs seraient aussi importants que l'âge, voire plus.

En 2020, la pandémie de COVID-19 a accéléré la tendance à la hausse des intentions de transfert. L'*Enquête canadienne sur la situation des entreprises* de Statistique Canada estimait qu'elles avaient doublé cette année-là. Entre 13 000 et 15 000 entrepreneurs envisageaient alors sérieusement un transfert avant la fin de l'année 2021.

«Pour certains, la gestion et l'exploitation de l'entreprise devenaient si compliquées qu'ils préféraient la céder, raconte Maripier Tremblay, professeure titulaire en entrepreneuriat à l'Université Laval. Ils se montraient plus ouverts aux opportunités qui se présentaient. Et ceux dont la valeur de l'entreprise avait augmenté pendant la pandémie souhaitaient en tirer profit en la vendant.»

Les données de Statistique Canada pour le premier trimestre de 2021 indiquent bien que les intentions de transfert ont davantage grimpé dans les secteurs très affectés par la crise sanitaire. Dans les services d'hébergement et de restauration, 11,2 % des propriétaires songeaient à vendre ou transférer leur entreprise, contre 7,2 % dans la finance et les assurances et 6,9 % dans le commerce de détail. La moyenne pour l'ensemble des entreprises était de 4,4 %.

UN RISQUE ÉCONOMIQUE

La forte augmentation des intentions de transfert pose le défi de la réussite de ces transactions. «Les entrepreneurs qui souhaitent vendre ou transmettre leur entreprise à la prochaine génération n'y arriveront pas tous, loin de là, ce qui aura des conséquences négatives sur l'économie québécoise», prévient Marc Duhamel.

En 2021, une étude du CTEQ[2] avertissait que 2 200 entreprises supplémentaires pourraient fermer leurs portes prématurément au Québec d'ici 2031. Un «spectre de fermeture» qui amputerait le chiffre d'affaires annuel total des entreprises québécoises de 20,1 milliards de dollars et coûterait 84 000 emplois directs.

«Les entrepreneurs sous-estiment souvent le temps qu'exige ce passage du témoin. Ils croient que ça se fera en quelques mois, alors qu'on doit plutôt compter entre deux et cinq ans.»

— Serge Bastien

Au Japon, un vieillissement de la population similaire à celui que connaît désormais le Québec a entraîné la **disparition de 21 % du nombre des PME** entre 1999 et 2014.

Source : CTEQ

Entre 2014 et 2017, la proportion de **propriétaires de PME** âgés de **plus de 65 ans** est passée de **9,7 % à 11 %** au Québec

Source : CTEQ

En 2017, **23 %** des propriétaires de PME avaient **l'intention de la transférer** au cours des **cinq prochaines années**.

Source : CTEQ

2 DUHAMEL, M., CADIEUX, L., BROUARD. F. 2001. *Estimation de la menace fantôme et du spectre de fermeture des intentions de transfert de PME au Québec et au Canada, 2007-2017.* Montréal, Centre de transfert d'entreprise du Québec et Institut de recherche sur les PME, 38 p.

« [Le planificateur financier] ne peut pas bien accompagner son client s'il ne connaît pas ses intentions concernant son entreprise. Cela risque de fermer des options financières et fiscales intéressantes, mais qui exigent quelques années de préparation. »

— Maripier Tremblay

SENSIBILISER LES CLIENTS

Les membres de la Chambre — et en particulier les planificateurs financiers — peuvent jouer un rôle important pour combattre le « spectre de fermeture » craint par le CTEQ. Ils sont bien situés pour sensibiliser leurs clients à cet aspect de la gestion de leur entreprise et pour les aider à planifier le transfert.

« Les entrepreneurs carburent aux projets, à la place qu'ils occupent dans l'entreprise, parfois au style de vie qu'elle leur permet de conserver, rappelle Luc Robert, associé directeur de l'agence d'affaires Intégrale. Ils n'ont pas tellement envie de penser au transfert, et l'un des rôles du planificateur financier consiste à les amener à y réfléchir. »

Ces professionnels peuvent notamment faire réaliser aux entrepreneurs qu'ils ne sont pas éternels et que c'est important d'assurer la durabilité de l'entreprise. Ils peuvent commencer à poser les bases en discutant de leur intention de se diriger vers un transfert familial, une vente à l'externe ou une cession à des employés clés. Chaque option présente des défis financiers, fiscaux et humains spécifiques.

« Les planificateurs financiers peuvent également aider les entrepreneurs à estimer le montant d'argent dont ils auront besoin pour maintenir leur style de vie ou accomplir les projets qui leur tiennent à cœur après la vente de l'entreprise, poursuit Luc Robert. Ça contribue à les calmer et à procéder à une évaluation réaliste de la juste valeur marchande de l'entreprise. »

Louise Cadieux, professeure retraitée de management à l'Université du Québec à Trois-Rivières, rappelle quant à elle que plusieurs des éléments d'un transfert relèvent d'une des fonctions principales des professionnels du conseil financier : assurer la sécurité financière de leurs clients et de leur famille.

« Le conseiller doit au moins avoir une idée des solutions qui existent, comme les fiducies ou les compagnies de gestion, et des conséquences financières et fiscales des différentes formes de transfert d'entreprise sur les clients et leur succession », croit-elle. C'est à partir de ces informations qu'il pourra mettre sur pied un plan qui sécurise le cédant.

Pour éviter cette catastrophe, il faut d'urgence amener les entrepreneurs à mieux préparer leur succession. L'*Album de familles* publié en 2021 par Familles en affaires et l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale — deux organisations reliées à HEC Montréal — soutient que 43 % des entreprises familiales ne possèdent aucun plan de succession. Par ailleurs, même parmi celles qui en détiennent un, plus de la moitié se contentent d'un plan informel.

Surchargés par les tâches quotidiennes, les entrepreneurs prennent rarement le temps de s'asseoir pour préparer le moment de leur départ. Ce sujet leur semble aussi très souvent synonyme de vieillissement, ce qui ne donne pas très envie d'y réfléchir.

« Nous devons cesser d'associer la préparation du transfert d'entreprise au vieillissement, à la retraite, à la maladie et à la mort et la voir plutôt comme la marque d'un bon gestionnaire, affirme Maripier Tremblay. Même si la transaction ne se fera que dans plusieurs années, c'est de la bonne gouvernance de commencer à la planifier. C'est une question stratégique qui affecte la pérennité de l'entreprise. »

Selon elle, beaucoup d'entrepreneurs orchestrent le transfert… dans leur tête. Ils n'en parlent pas et ne valident pas leurs projets avec les professionnels, notamment avec leur planificateur financier. « Ce dernier ne peut pas bien accompagner son client s'il ne connaît pas ses intentions concernant son entreprise, déplore Maripier Tremblay. Cela risque de fermer des options financières et fiscales intéressantes, mais qui exigent quelques années de préparation. »

LOUISE CADIEUX
© Geneviève Trudel

« Les planificateurs financiers peuvent également aider les entrepreneurs à estimer le montant d'argent dont ils auront besoin pour maintenir leur style de vie ou accomplir les projets qui leur tiennent à cœur après la vente de l'entreprise. »

— Luc Robert

CHEF D'ORCHESTRE

Serge Bastien croit de son côté que le planificateur financier est particulièrement bien placé pour enclencher la préparation des entrepreneurs. « Il les voit et leur parle plus régulièrement que d'autres professionnels, comme les comptables, et ce sont en général des clients de longue date, indique-t-il. J'aimerais toutefois que les planificateurs financiers recommandent plus souvent les entrepreneurs à des spécialistes en transfert. Après 50 ans, ça devrait devenir assez systématique. »

Le planificateur financier — comme d'autres membres de la Chambre — peut d'ailleurs jouer un rôle tout au long de la préparation et de la réalisation du transfert et même après la transmission. À la base, la fonction demeure la même : évaluer la situation de son client, connaître ses objectifs et prendre les meilleurs moyens pour les atteindre en utilisant les différents champs de pratique de la planification financière.

« Le professionnel du conseil financier doit se voir un peu comme un chef d'orchestre, qui traite les différentes sphères de la transaction, articule la coordination avec les autres professionnels et surtout intègre les aspects entreprise et humains », illustre le planificateur financier Jean-Philippe Vézina.

Marc Duhamel constate que la mise sur pied d'un réseau d'experts en qui le cédant et le repreneur ont pleinement confiance reste souvent difficile. « Le conseiller qui a gagné la confiance de son client peut devenir un trait d'union important dans cette collaboration, croit-il. Cependant, j'aimerais voir plus de formation en transfert d'entreprise destinée aux professionnels du conseil financier, afin qu'ils connaissent mieux les mécanismes de ces transactions et l'écosystème du transfert d'entreprise. »

Le planificateur financier connaît particulièrement bien les besoins de son client. Il est aussi en mesure de suivre les évolutions qui proviennent de changements dans sa vie personnelle ou professionnelle. « Il ne remplace pas les autres professionnels comme les comptables ou les fiscalistes, mais il peut aider son client à comprendre les stratégies qu'ils lui proposent et surtout à les remettre en question », ajoute Jean-Philippe Vézina.

JOUER AU MARIEUR

Actuellement, l'un des obstacles au transfert d'entreprise reste la difficulté qu'éprouvent les cédants et les repreneurs potentiels à se rencontrer. « Au Québec, on trouve encore plus de gens qui ont l'intention de reprendre une entreprise que d'entrepreneurs qui désirent en vendre une, donc nous ne vivons pas un problème de demande, rappelle Marc Duhamel. Certaines entreprises ferment parce que leur propriétaire n'a pas réussi à rencontrer un repreneur. »

Le CTEQ offre un système de réseautage confidentiel qui permet à des professionnels de connaître les cédants ou repreneurs potentiels. Louise Cadieux aimerait voir les planificateurs financiers plus engagés dans cet aspect de la démarche. « Lorsqu'ils apprennent que leur client entrepreneur souhaite un jour transférer son entreprise, ils doivent pouvoir se mettre en contact avec des réseaux professionnels qui ont identifié des repreneurs potentiels », affirme-t-elle.

PRÉSERVER L'HARMONIE

Le transfert d'entreprise présente par ailleurs plus de défis humains que financiers. C'est notamment le cas des transferts familiaux. « Ils réussissent mieux en moyenne que les ventes à l'externe, parce que les repreneurs connaissent davantage l'entreprise, observe Serge Bastien. Mais lorsque ces transactions se passent mal, elles constituent les plus grandes catastrophes, car elles mettent les liens familiaux à l'épreuve. »

Robert Lafond, fondateur du cabinet de services financiers Lafond, porte une attention particulière à cet aspect. « Chez Lafond, nous proposons généralement de créer un conseil de famille, qui fonctionne avec un protocole reposant sur certains principes, explique-t-il. C'est ce qui fait qu'on évolue d'une entreprise familiale à une famille en affaires. »

Les membres de la famille qui ne sont pas actifs dans l'entreprise peuvent participer à un conseil de famille élargi. Cela permet de concilier des intérêts parfois divergents. Par exemple, ceux qui gèrent l'entreprise peuvent souhaiter mettre l'accent sur sa croissance, quitte à en réduire les profits, alors que d'autres veulent surtout préserver le niveau des dividendes qu'ils touchent. « Les professionnels du conseil financier ont avantage à réunir ces gens dans des forums où ils peuvent tous s'exprimer, afin de maintenir l'harmonie dans la famille et au sein de l'entreprise », recommande Robert Lafond.

Le rôle de ces professionnels dépasse donc largement les simples aspects financiers. Maripier Tremblay les invite d'ailleurs à sortir de leurs compétences techniques. « Posez des questions sur la vie personnelle et le contexte familial de vos clients entrepreneurs, conseille-t-elle. Très souvent, leurs décisions ne découlent pas uniquement de la rationalité financière, mais de facteurs personnels et émotifs. Le conseiller doit le comprendre pour établir le scénario optimal. »

Jean-Philippe Vézina insiste pour sa part sur l'importance de ne pas sous-estimer l'après-transfert. L'entrepreneur a plusieurs décisions majeures à prendre lorsqu'il touche l'argent de la vente. « C'est le moment où il réalisera probablement les plus gros placements de sa vie, ceux qui doivent assurer son avenir, rappelle-t-il. Il doit aussi planifier sa succession et parfois refaire son testament ou réviser sa couverture d'assurance. On est en plein cœur du rôle du planificateur financier. » ❮

ROBERT LAFOND

« Le professionnel du conseil financier doit se voir un peu comme un chef d'orchestre, qui traite les différentes sphères de la transaction, articule la coordination avec les autres professionnels et surtout intègre les aspects entreprise et humains. »

— Jean-Philippe Vézina

POUR EN SAVOIR PLUS

DUHAMEL, M., CADIEUX, L., BROUARD. F. *Estimation de la menace fantôme et du spectre de fermeture des intentions de transfert de PME au Québec et au Canada, 2007-2017*, Montréal, Centre de transfert d'entreprise du Québec et Institut de recherche sur les PME, 2021, 38 p.

www.ctequebec.com > CTEQ > Publications > Impacts économiques du repreneuriat

CADIEUX, L., LECORNE, V. GRATTON, P. GRENIER, J. *Génération Repreneurs : pérenniser le Québec inc*, Montréal, Centre de transfert d'entreprise du Québec, Collection Académie du repreneuriat, 2021.

www.ctequebec.com > CTEQ > Publications > Livre Génération Repreneurs

CHANGEMENT DE PARADIGME

L'AVENIR DORÉ DU REPRENEURIAT FÉMININ

JEAN-FRANÇOIS VENNE

LUIS CISNEROS

Longtemps mises à l'écart des projets de transfert d'entreprise, les femmes s'y taillent de plus en plus souvent une place à la hauteur de leurs ambitions. Cette dynamique devrait s'accélérer au cours des prochaines années.

En janvier 2021, Familles en affaires et l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale — deux organisations reliées à HEC Montréal — ont publié une étude[3] qui contenait des données fort intéressantes au sujet du repreneuriat féminin. On peut y lire que moins d'un tiers des entreprises familiales québécoises comptent au moins une femme dans leur équipe de gestion et près de deux sur dix n'en ont aucune.

« Il ne faut donc pas s'étonner qu'elles soient traditionnellement moins nombreuses à reprendre des entreprises, puisque la présence au sein de ces comités constitue souvent un passage obligé dans le développement des futurs dirigeants ou propriétaires », souligne Luis Cisneros, professeur titulaire à HEC Montréal et directeur scientifique de Familles en affaires.

LE GENRE DE L'ARGENT

Les femmes vivent également des défis particuliers pour financer leurs projets entrepreneuriaux, ce qui complique leur volonté de racheter des entreprises qui n'appartiennent pas à leur famille. En 2014 déjà, une étude montrait que 68 % des projets présentés par des hommes obtenaient du financement, contre 32 % pour des initiatives similaires proposées par des femmes[4].

Selon Statistique Canada, leurs projets seraient aussi deux fois plus susceptibles d'être jugés à risque élevé, compte tenu des industries dans lesquelles elles évoluent[5]. « Les femmes démarrent leur projet d'entrepreneuriat avec moins d'argent, ce qui les pénalise clairement du côté du repreneuriat », souligne Rina Marchand, directrice principale, contenus et innovation de Réseau Mentorat.

3 L'*Album de famille* est une enquête sur les entreprises familiales qui repose sur les propos de 513 répondants, dont plus d'un tiers étaient des femmes dirigeantes ou membres de l'équipe de direction.
4 WOOD BROOKS, A, HUANG, L, WOOD KEARNEY, S et Fiona E. MURRAY. « Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men », in PNAS, 25 mars 2014, 111(12) 4427-4431.
5 Statistique Canada. *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017.

Certains biais ont par ailleurs eu la vie dure. « Traditionnellement, dans les entreprises familiales, les propriétaires ne demandaient pas systématiquement à leurs filles si elles voulaient reprendre le flambeau, comme ils le faisaient avec leurs fils, raconte-t-elle. Elles devaient lever la main pour obtenir leur chance. Mais depuis quelques années, c'est beaucoup moins vrai. »

RENVERSEMENT DE DYNAMIQUE

L'Indice entrepreneurial québécois 2017 de Réseau Mentorat montre que les femmes présentent deux fois plus l'intention de se lancer en entrepreneuriat lorsqu'elles viennent d'une famille en affaires. L'*Album de familles* signale de son côté que plus de femmes que d'hommes (54 % contre 46 %) ont démarré des entreprises familiales au cours des dix dernières années et que plus les membres des équipes de direction sont jeunes, plus la présence des femmes y est grande.

« On retrouve de plus en plus de femmes repreneuses, surtout dans les entreprises familiales, et même dans des secteurs traditionnellement masculins », confirme Louise Cadieux, professeure retraitée de management à l'Université du Québec à Trois-Rivières. On peut citer par exemple Véronique Tougas, qui a repris le Groupe Cambli, un fabricant de fourgons tactiques et de camions blindés, ou encore Éloïse Harvey, cheffe de la direction d'EPIQ Machinery, un manufacturier d'équipements lourds.

Robert Lafond, fondateur du cabinet de services financiers Lafond, rappelle une autre évolution qui favorise la montée du repreneuriat des femmes. « La gestion des entreprises s'est beaucoup professionnalisée au cours des 10-15 dernières années; or, les femmes sont désormais plus nombreuses que les hommes à obtenir des diplômes universitaires. Cela fait de plusieurs d'entre elles des candidates fort intéressantes pour diriger une entreprise. » En 2020, 33 % des femmes détenaient un diplôme universitaire, contre 26 % des hommes, selon l'Institut de la statistique du Québec. Cette année-là, les femmes représentaient 52 % des diplômées de HEC Montréal.

Les femmes qui ont démarré ou racheté une entreprise n'auront probablement pas les mêmes biais que les hommes ont eus — et continuent parfois d'avoir — envers les femmes qui souhaitent reprendre leur entreprise. Par ailleurs, pas moins de 53 % des entrepreneures du Palmarès des entreprises au féminin 2022, publié par Premières en affaires, sont issues de la relève. Les femmes devraient très rapidement se tailler une place beaucoup plus appréciable dans le repreneuriat. ❮

« Traditionnellement, dans les entreprises familiales, les propriétaires ne demandaient pas systématiquement à leurs filles si elles voulaient reprendre le flambeau, comme ils le faisaient avec leurs fils. Elles devaient lever la main pour obtenir leur chance. Mais depuis quelques années, c'est beaucoup moins vrai. »

— Rina Marchand

PARMI VOS PRIORITÉS

LES RÉPERCUSSIONS FISCALES DU TRANSFERT D'ENTREPRISE

JEAN-FRANÇOIS VENNE

La planification fiscale constitue un élément clé du transfert d'entreprise. Prendre les bonnes décisions au bon moment peut engendrer de grandes économies d'impôts et de taxes. C'est le cas, par exemple, avec l'exonération cumulative des gains en capital.

Pendant longtemps, les transferts familiaux ont pâti de désavantages fiscaux majeurs par rapport à la vente de l'entreprise à l'externe. « Si vous achetiez les actions d'un parent par l'entremise d'une entreprise, le profit était considéré comme un dividende, alors qu'il était considéré comme un gain en capital si l'entrepreneur vendait ses actions à une société détenue par un acheteur externe », explique Steeve Vachon, associé et fiscaliste spécialisé en transfert d'entreprise chez Raymond Chabot Grant Thornton.

En 2016, Québec a assoupli cette règle pour faciliter le transfert familial de PME, sous certaines conditions. En 2021, le fédéral a emboîté le pas en adoptant le projet de loi nº C-208, qui assure que la plupart des transferts d'entreprise à l'intérieur d'une famille seront traités comme les ventes d'entreprises à l'externe. « Certains éléments d'application restent à préciser, donc la question n'est pas encore tout à fait réglée, mais elle devrait l'être avant la fin de l'année », estime Steeve Vachon.

UNE EXONÉRATION PAYANTE

C'est important parce que le taux marginal combiné d'imposition des dividendes peut dépasser 40 % au Québec, alors que seule une moitié du gain en capital sera imposée, en fonction du palier de revenu. « L'entrepreneur qui vend des actions admissibles peut également se prévaloir de la déduction pour gain en capital (DGC) — aussi connue sous le nom d'exonération cumulative de gains en capital (ECGC), NDLR —, ce qui lui permet de ne pas payer d'impôt sur une partie ou la totalité de son profit », souligne Steeve Vachon.

En 2022, le plafond de l'ECGC s'élève à 913 630 dollars, et à un million de dollars pour les pêcheurs et les agriculteurs. Ainsi, seule la moitié du montant qui dépasse cette somme sera imposée. Cette exonération est cumulative, c'est-à-dire qu'on peut l'utiliser plusieurs fois, tant qu'on n'a pas atteint le montant maximal. Notons que l'ECGC peut être multipliée avec les membres de sa famille lorsque les actions sont détenues dans une fiducie familiale.

VENDRE LES ACTIONS OU LES ACTIFS ?

L'entrepreneur doit également connaître la différence de traitement fiscal entre la vente des actions et celle des actifs. La vente des actions donne droit à l'ECGC, évite l'imposition sur la récupération d'amortissement, n'oblige pas à appliquer la TPS et la TVQ au prix de vente et permet d'étaler le gain en capital imposable sur quelques années, entre autres. La vente d'une partie ou de la totalité des actifs ne donne pas accès à l'ECGC et entraîne en règle générale une imposition plus lourde pour le vendeur.

« La fiscalité de la vente d'une entreprise comporte plusieurs subtilités et le plus gros défi reste le manque de préparation, déplore Steeve Vachon. Les entrepreneurs et les repreneurs avancent dans le noir, ce qui ajoute à leur stress et peut entraîner des erreurs coûteuses. » ❮

© RCGT

« La fiscalité de la vente d'une entreprise comporte plusieurs subtilités et le plus gros défi reste le manque de préparation. »

— Steeve Vachon

NOS FORMATIONS 100 % CSF

Nº	TITRE	UFC*					
		Conformité	Assurance de personnes	Assurance collective de personnes	Épargne collective	Plans de bourses d'études	Matières générales
52602 à 52608	ProConseil (cours obligatoire 2019-2023) – Découvrez toutes nos formules en ligne	de 3 à 5					
39589	Administration au quotidien de l'assurance collective			2			
14465	Cas vécus et déontologie en assurance de personnes	2	1				
54577	Comprendre le phénomène des conseillers-robots	1					
25750	L'analyse des besoins d'assurance invalidité	3	1				
27273	L'analyse des besoins d'assurance vie		6				
28036	L'analyse des besoins d'épargne	1			4		
24902	L'analyse des besoins financiers		2				
24735	L'encadrement professionnel du conseiller en sécurité financière	2					
29004	L'intégration des concepts – (Préalable : 9 autres formations)		3		1		
53942	La conformité à l'ère du numérique	1					
36006	Le préavis de remplacement démystifié	4					
33345	Les produits d'assurance invalidité		3	1			
27644	Les produits d'assurance vie		3	1			
28200	Les produits d'épargne				5		
54578	Que veut le consommateur de demain ?						1
32140	Régime volontaire d'épargne-retraite (RVER) : savoir pour mieux conseiller	1		1			
56903	Semblables, mais différents : fonds distincts et fonds communs de placement	1	1		1		
55462	Testez vos connaissances en déontologie (partie 1)	1					
55463	Testez vos connaissances en déontologie (partie 2)	1					
25751	Tout sur le CELI	2			2		
6251	Tout sur le REEE					6	
23158	Transfert intergénérationnel du patrimoine	3	2				

Formation interactive — Formation vidéo — Formation aussi offerte en anglais — Cours obligatoire

Tous les détails au chambresf.com, sous l'onglet Formation continue.

* La répartition et le nombre d'UFC peuvent être modifiés sans préavis ; veuillez vous rapporter au site Internet de la CSF.
Toutes ces formations sont reconnues par l'IQPF.

Chambre de la sécurité financière

UN PLUS POUR
VOTRE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

PROTECTION PROFESSION PROCONSEIL

Suivez le cours obligatoire en conformité ProConseil, la rencontre parfaite entre le conseil professionnel et la protection du public. Largement inspiré de cas vécus, ProConseil vous plonge au cœur des enjeux de votre profession dans un parcours interactif ponctué de mises en scène et d'entrevues d'experts. Profitez de l'été pour commencer ou compléter cette formation qui procure de 3 à 5 UFC en conformité!

PROCONSEIL

100% CSF

COURS OBLIGATOIRE
EN CONFORMITÉ

Chambre de la sécurité financière

UN PLUS POUR
VOTRE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

UN PLUS POUR SUIVRE L'ÉVOLUTION DES PRATIQUES

Accessible sur le site Web de la CSF, InfoDéonto est la référence par excellence pour répondre simplement à toutes vos questions de nature déontologique et vous tenir au fait des nouveautés réglementaires qui pourraient avoir un impact sur votre pratique. InfoDéonto, c'est vraiment un plus pour votre professionnalisme.

INFODÉONTO

100% CSF

UN PLUS POUR VOTRE PROFESSIONNALISME

Chambre de la sécurité financière