



COMBIEN REÇOIT VOTRE CONSEILLER EN PLACEMENT POUR GÉRER VOTRE PORTEFEUILLE?

Auteur: Brent Villeneuve, CA, CPA, TEP – TD Waterhouse, Ottawa

On recommande aux investisseurs d'obtenir de leur conseiller en placement une liste écrite des services pour lesquels ils paient, y compris les services à valeur ajoutée comme la planification fiscale et successorale.

Le mode de paiement des conseillers en placement dépend du type d'investissement. Pour les actions ordinaires, ils peuvent facturer à l'investisseur soit une commission sur chaque transaction ou des frais annuels de service. Une commission peut consister en un montant fixe ou un pourcentage de la transaction globale, basé sur le prix de l'action achetée ou vendue. Des frais de service représentent plutôt un pourcentage du portefeuille à gérer. S'ils optent pour les frais de service, les investisseurs peuvent effectuer plusieurs transactions par année sans qu'ils n'aient à payer de commission à leur égard. Les frais de service pour les comptes de non-inscrits sont déductibles du revenu imposable; par contre, les commissions ne le sont pas.

Dans le cas des fonds communs de placement, plusieurs investisseurs croient qu'ils ne paient pas de frais de service. Cependant, les frais de gestion sont calculés et déduits à même les fonds. Le ratio des frais de gestion (RFG) varie selon les fonds (habituellement entre 2,3 et 2,8 p. 100 pour un fonds canadien équilibré), et il est appliqué par la société de fonds communs de placement en regard du rendement du fonds. Outre le RFG, la société de fonds communs de placement pourrait également imposer des frais additionnels. Le conseiller en placement reçoit une rémunération provenant du RFG; elle ne lui est pas versée par l'investisseur.

Il existe trois modes de rémunération pour les conseillers en placement qui vendent le même fonds commun de placement :

1. Frais de vente reportés (FVR) ou frais prélevés au rachat – Exemple : sur un

fonds commun de placement équilibré du Canada, le conseiller en placement reçoit une commission de 5 p. 100, payée sur-le-champ par la société de fonds communs de placement et tirée du RFG, ainsi qu'une commission annuelle ou des « frais administratifs » de 0,5 p. 100. L'investisseur s'engage pour six ans et est assujéti à des frais de rachat anticipé, payables à la société de fonds communs de placement. L'investisseur peut passer d'un fonds à un autre dans la même famille de fonds sans avoir à payer de frais de rachat anticipé.

2. **Faibles frais** – Ceux-ci s'apparentent aux FVR, sauf que le conseiller en placement reçoit sur-le-champ une commission de 1 p. 100, puis des frais administratifs annuels de 1 p. 100. L'investisseur s'engage pour deux ans, et il est également assujéti à des frais de rachat anticipé.

3. **Frais prélevés sur les premiers versements** – Les conseillers en placement ne reçoivent aucune commission initiale de la part de la société de fonds communs de placement, mais ils reçoivent des frais administratifs annuels de 1 p. 100 tirés du RFG. Ils peuvent facturer une commission initiale directement à l'investisseur (habituellement entre 0 et 5 p. 100). Il n'y a pas de période d'engagement et l'investisseur peut vendre le fonds en tout temps.

Il est également important que l'investisseur demande à son conseiller en placement un Énoncé des politiques d'investissement (EPI) – il s'agit d'un document d'entente abondant, entre autres, les ressources financières de l'investisseur, de même que ses besoins, ses objectifs et sa tolérance à l'égard du risque, et qui décrit également les rôles, les responsabilités et les attentes des deux parties.

Dans ce numéro :

Combien reçoit votre conseiller en placement pour gérer votre portefeuille?	1
Modifications à la Loi sur la faillite et l'insolvabilité	2
Droit familial coopératif – les nouvelles négociations de « divorce intelligent » afin de prévenir un désastre financier	3
Se préparer à remplir sa déclaration de revenus des particuliers	4

« Ce qui importe en communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit. »
– PETER F. DRUCKER
(Traduction)

Points d'intérêt particuliers :

- Dorénavant, les bulletins traiteront de sujets non fiscaux pouvant avoir une incidence sur votre position financière.
- Prochains acomptes provisionnels des particuliers :
- 15 mars 2006
- 15 juin 2006
- Nouveau partenaire chez GGFL (voir page 4)

LOI SUR LA FAILLITE ET L'INSOLVABILITÉ

Auteur: Richard Cadieux, PAIR — Ginsberg Gingras & Associates Inc.

Le projet de loi C-55 a été adopté le 5 octobre 2005 et on prévoit qu'il entrera en vigueur vers le 30 juin 2006. Cet article se veut un bref aperçu des modifications apportées à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI).

Le Parlement vise à faciliter la restructuration d'entreprises viables en difficultés financières, améliorer la protection des travailleurs, accroître l'équité et réduire les abus du programme des faillites et améliorer l'administration des programmes d'insolvabilité.

PRINCIPALES MODIFICATIONS

1. **Programme de protection du salarié (PPS) :**
 - Inclut la rémunération et l'indemnité de vacances, mais non l'indemnité de fin d'emploi.
 - Le montant maximal protégé est de 3 000 \$.
2. **Priorité des créances salariales :**
 - En ce qui concerne les éléments d'actif à court terme, les créances salariales bénéficient d'une priorité limitée sur toutes les autres créances garanties.
 - Les salariés gardent leur statut de créancier privilégié pour les montants non couverts par cette priorité.
3. **Cotisations de retraite impayées :**
 - Les cotisations normales impayées sont couvertes par la priorité sur les autres créances garanties.
 - Les passifs non capitalisés demeurent une créance ordinaire.
4. **Conventions collectives durant la période d'application de la LFI ou de la LACC :**
 - Lorsque des négociations échouent ou qu'elles n'ont pas été entreprises, la société peut s'adresser aux tribunaux afin d'obtenir une ordonnance signifiant un avis de négocier conformément à la législation du travail. La cour décidera alors si des négociations sont nécessaires à la restructuration.
5. **Contrats exécutoires :**
 - Les débiteurs peuvent renoncer à la plupart des types d'ententes, mais non aux conventions collectives.
 - Un droit de recouvrement est accordé à la partie conjointe pour la valeur du contrat exécutoire.
6. **Financement intérimaire :**
 - La cour peut autoriser un financement intérimaire durant l'étape de restructuration.
 - Une priorité de rang est autorisée pour les créances garanties courantes.

7. Gouvernance :

- La cour peut congédier/remplacer des directeurs et accorder un changement de priorité dans le but de protéger des directeurs contre des réclamations. La cour peut également autoriser le paiement à des tierces parties afin d'assurer leur participation active.

FAILLITE PERSONNELLE

1. Débiteurs d'impôt sur le revenu

- La cour doit établir les conditions de libération des personnes dont la dette d'impôt sur le revenu dépasse 200 000 \$.

2. Faillis ayant un excédent de revenus :

- Les faillis ayant un excédent de revenus doivent payer le montant prévu dans les directives du surintendant des faillites.
- Première faillite – la période obligatoire de paiement d'excédent de revenus est maintenant de 21 mois.
- Deuxième faillite ou faillite ultérieure – la période obligatoire de paiement est de 24 mois (pourrait être de 36 mois).

3. Prêts étudiants :

- La période de libération est maintenant de 7 ans (5 ans en cas de « difficultés excessives »).

4. REER :

- Un plus large éventail de REER est exempt de saisie.
- La législation déterminera un montant maximum à protéger et à immobiliser jusqu'à la retraite.

5. Deuxièmes faillites :

- Les deuxièmes faillites peuvent être automatiquement libérées après 24 mois.

PROPOSITIONS DES CONSOMMATEURS

La limite d'admissibilité des dettes totales d'un débiteur est de 250 000 \$ (excluant l'hypothèque de la résidence principale).

AUTRE

Nous n'avons pas mentionné les modifications traitant de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, ni des cas de faillites internationales. Cliquez ici <http://www.ginsberg-gingras.com/news.html> pour visionner l'article au complet.

DROIT FAMILIAL COOPÉRATIF – LES NOUVELLES NÉGOCIATIONS DE « DIVORCE INTELLIGENT » POUR PRÉVENIR UN DÉSASTRE FINANCIER

Auteur : Christopher Arnold, B.A., LL.B. – Mann & Partners, LLP

Lorsqu'il y a rupture d'une relation importante, il est indispensable que les conjoints s'arrêtent pour examiner posément leurs choix quant à la façon dont ils entreprendront le processus. Des désastres financiers et émotionnels peuvent être évités si la négociation et le règlement prennent la priorité sur la négociation des positions et l'argumentation en cour; dans ces derniers cas, le règlement ne semble parfois qu'une réflexion après coup.

Le droit familial coopératif (« DFC ») est un nouveau processus de négociation dans le cadre duquel des conjoints séparés négocient leurs questions de droit de la famille dans un environnement de rencontre sécuritaire et respectueux avec l'aide d'un avocat. Les avocats sont spécialement formés à collaborer pour assurer le respect des règles de communication, offrir des conseils légaux, soutenir leurs clients et maintenir la rencontre axée sur la productivité du discours, l'échange d'information et l'analyse des options. L'objectif est la découverte de la meilleure solution possible pour les parties, telle qu'elles la définissent, suivi du parachèvement et de l'exécution d'une entente écrite de séparation. De quoi s'agit-il?

Les avocats sont différents – Votre avocat pourrait ne pas agir selon vos attentes! Les avocats vous écoutent, et veulent savoir ce que vous désirez. Ils essaient de ne pas prendre position et cherchent plutôt à ce que les parties examinent ensemble les différentes facettes d'une question. La communication se déroule face à face – on ne se cache pas derrière des lettres et des affidavits désagréables. Ils lancent des idées – ils mobilisent leur pouvoir créatif et le « modèle de la loi » ne demeure qu'une des solutions. Il est important d'être au courant de la loi. Cependant, à moins qu'elle ne représente la meilleure solution pour les parties, on ne la choisit pas par défaut.

Les avocats sont là avec vous – Tous et toutes (y compris les avocats) signent un engagement écrit d'entente hors cour. Si le processus échoue, les avocats doivent se désister. C'est ce point clé qui fait toute la différence; il rend singuliers et congruents la motivation et les objectifs de tous les participants : un règlement et rien d'autre. Les avocats sont intéressés à un règlement. Si la négociation échoue, l'avocat est congédié! Cette garantie permet au client de sentir dans son for intérieur que son avocat est « bel et bien de son côté »; elle apaise aussi une profonde crainte

chez le client qui craint de se voir acheminer vers le « divorce infernal ».

Ce n'est pas facile – Le DFC ne consiste pas en des avocats et des clients se tenant par la main et chantant « Kumbaya » tout en dansant autour d'une pile de garanties juridiques enflammées. Ce processus s'adresse aux personnes qui peuvent assumer leur appartenance et leurs responsabilités face à leur relation et à leur séparation et qui souhaitent jouir d'un meilleur contrôle des modalités de leur entente. Il exige une négociation directe avec sans doute la dernière personne au monde que le conjoint désire voir – l'autre conjoint.

Il ne s'agit pas d'un processus de médiation – Le DFC n'est pas une médiation. Personne n'est neutre dans la pièce. Les deux avocats coopératifs travaillent ensemble (quel concept!), ils contrôlent le processus, maintiennent le respect dans les communications et s'assurent que toutes les questions en suspens sont étudiées et traitées à fond. Chaque avocat est également un conseiller partisan pour son client; il est à son entière disposition pour répondre à ses questions, élaborer des options, le guider et le conseiller. Ceci répond à l'inquiétude de certains clients de la médiation qui se sentent fort seuls et sans appui dans le processus de médiation et qui craignent souvent d'avoir à rapporter le produit de la médiation à leur avocat et possiblement s'entendre dire qu'ils ont fait un mauvais travail.

Ça fonctionne – Aucun processus ne peut garantir le succès, mais l'expérience s'est avérée essentiellement positive, tant à l'échelle locale, provinciale, nationale qu'internationale. Le DFC n'est pas une thérapie, mais il peut s'avérer thérapeutique. Bien dirigées, les négociations sont efficaces, respectueuses et empreintes de considération et elles sont généralement plus rapides et moins coûteuses (non pas bon marché, mais moins coûteuses) que si le même problème avait été « résolu » par une procédure devant les tribunaux.

Vous pouvez consulter davantage de ressources au sujet de cette méthode de divorce à l'adresse www.collaborativepractice.com, et trouver un avocat du DFC à Ottawa à l'adresse www.collaborative-law.ca.



Souhaitons que cette nouvelle approche à l'égard de la séparation ou du divorce réduira les désastres financiers et émotionnels.



SE PRÉPARER À REMPLIR SA DÉCLARATION DE REVENUS DES PARTICULIERS

Auteur : Bruce Johnston, CA, CFP, TEP—Tax Partner, Ginsberg Gluzman Fage & Levitz, LLP

Encore une fois, ce temps de l'année approche à grands pas! Plusieurs des reçus aux fins de l'impôt dont vous aurez besoin pour remplir votre déclaration de revenus pour 2005 sont probablement entassés dans votre « boîte à chaussures » dédiée à ces reçus. Tout ce qu'il vous reste à faire, c'est de les organiser, pas vrai?

Tout ce dont vous avez besoin, c'est un simple système de classement de vos reçus aux fins de l'impôt. En les organisant plus tôt que tard, vous pourriez gagner du temps et éviter beaucoup de tracas.

Dépenses

Un aperçu des reçus de dépenses requis :

- Reçus médicaux avec dates de paiement
- Reçus de dons de charité (non pas des formulaires de promesse de don)
- Chèques oblitérés et entente sur la pension alimentaire d'un enfant et d'un conjoint
- Reçus de frais de déménagement
- Transactions de gains ou de pertes de placements obtenues du courtier
- Détails d'autres gains ou pertes, et renseignements connexes détaillés des produits, des coûts d'origine et des frais d'aliénation

- Frais pour véhicules, y compris un compte rendu détaillé des déplacements (formulaire T2200 nécessaire)
- Reçus des cotisations versées à un REER
- Frais d'intérêt et frais d'investissement obtenus de la banque ou du courtier
- Feuillet de frais de scolarité (consultez les sites Web des universités)

Revenus

Les montants de revenus comprennent :

- Feuillet T4, revenus d'emploi
- Feuillet T5, investissements
- Formulaire T5013, partenariats
- RRQ/RPC
- Déclarations relatives aux biens de location et au travail indépendant
- Formulaire T3, revenus d'une fiducie

Bien que la plupart des feuillets et formulaires soient disponibles pour le 28 février, les formulaires T3 et T5013 n'ont pas à être postés avant le 31 mars.

Si vous détenez des comptes bancaires « en fiducie » pour vos enfants, vous devriez vous assurer que le numéro d'assurance sociale (NAS) de chaque enfant apparaisse sur leur compte respectif. L'Agence du revenu du

Canada (ARC) compare les NAS qui figurent sur les formulaires T5 et T3, et si votre NAS apparaît sur le compte de votre enfant, l'ARC pourrait inclure le montant à votre revenu et vous obliger à prouver qu'il ne s'agit pas de votre revenu.

Si vous trouvez un reçu aux fins de l'impôt 2005 que vous n'aviez pas au moment de remplir votre déclaration de revenus, communiquez avec nous. L'ARC pourrait vous pénaliser s'il vous manque un formulaire ou un feuillet et que cela se reproduit dans les trois prochaines années.

La transmission électronique s'avère la méthode préférentielle de dépôt des déclarations de revenus. Si vous décidez de transmettre votre déclaration par voie électronique, l'ARC pourrait vous faire parvenir une demande de reçus à des fins de « précotisation » avant d'évaluer votre déclaration.

Bien que cette demande soit considérée comme une « vérification », si l'ARC vous demande uniquement de fournir des reçus (de la même façon que vous l'auriez fait en produisant une déclaration sur papier), il ne s'agit que d'une procédure de contrôle. C'est pourquoi vous devez nous fournir les reçus réels avant que la déclaration ne soit déposée électroniquement.

Annnonce d'un nouvel associé



Paul Morton, CA, CFP, TEP

Le 1er janvier 2006, Paul Morton devenait un associé de GGFL.

Les domaines de pratique de Paul sont les impôts personnels et les impôts des sociétés, la planification successorale, les fiducies et les réorganisations.

Paul est un planificateur financier agréé (PFA). Il est membre de l'Estate Planning Council et de la Society of Trust & Estate Practitioners (STEP).

GGFL est un important cabinet d'experts-comptables contrôlé localement offrant une gamme de services. GGFL possède des affiliations internationales avec DFK Canada and International et il est associé avec Ginsberg, Gingras & Associés/Associates Inc., fiduciaires, syndic de faillites et liquidateurs.

Joignez-vous à nous!

GGFL progresse de belle façon *et est toujours* à la recherche de comptables à tous les niveaux, enthousiastes et axés sur la carrière, pour joindre ses rangs.

Visitez notre site Web - www.ggfl.ca - pour constater si GGFL pourrait convenir à vous-même ou à quelqu'un que vous connaissez. Le cas échéant, veuillez soumettre votre curriculum vitae à employment@ggfl.ca.

GGF&L
Chartered Accountants

Accounting For Your Future™

287 Richmond Road
Ottawa, ON K1Z 6X4
Phone: 613-728-5831 / Fax: 613-728-8085
www.ggfl.ca

Cliquer ici pour des services en matière de faillite et d'insolvabilité de la part de notre firme affiliée Ginsberg Gingras & Associés/Associates Inc.