

Gare aux distributions de fin d'année

Celles-ci imposent un degré de vigilance élevé pour un conseiller.

PAR VINCENT CLICHE*

AU COURS DES DERNIERS mois de l'année, la majorité des fonds communs de placement effectuent des distributions attribuant à leurs détenteurs les revenus et gains en capital (nets des pertes accumulées) réalisés par le gestionnaire au cours des 12 mois précédents. Lorsqu'un client détient des parts de fonds dans des comptes non enregistrés, il est important d'en tenir compte.

Comme à bien d'autres égards, tous les fonds ne sont pas égaux en ce qui concerne leur probabilité de distribution de fin d'année.

DIFFÉRENTS FONDS, DIFFÉRENTES FINS D'ANNÉE

D'abord, tous les fonds n'effectuent pas leur distribution au même moment. La plupart procèdent en décembre, mais certains autres en novembre, en janvier, en mars ou en avril. Plusieurs fonds constitués en société n'ont pas leur fin d'année le 31 décembre, il faut donc s'assurer de connaître la date de distribution.

Les fonds structurés en fiducie ont également tendance à distribuer davantage, compte tenu du fait qu'ils ne colligent pas les résultats de plusieurs fonds en un seul pour dégager des efficacies fiscales. Ils peuvent aussi distribuer des revenus d'intérêt ou des revenus étrangers, tels que des dividendes américains. Cela

n'est pas le cas pour les fonds constitués en sociétés, qui ne peuvent distribuer que des gains en capital et des dividendes déterminés canadiens.

VIGILANCE ÉLEVÉE

Les promoteurs de fonds communs de placement sont de plus en plus proactifs pour aviser les conseillers des distributions qui seront effectuées. Il ne faut pas négliger de consulter les courriels envoyés à cette fin, mais aussi (et surtout) agir en conséquence selon la situation du client. Certes, le réflexe de ne pas acheter de fonds en fin d'année devrait être naturel, surtout si on ne connaît pas les distributions potentielles. Mais il y a plus.

Prenons l'exemple hypothétique d'un client qui a investi dans un fonds obligataire diversifié structuré en société en août 2015. La juste valeur marchande (JVM) du fonds a légèrement fléchi entre août et janvier. La fin d'année financière du fonds étant en février, la société de fonds distribue un gain en capital équivalent à 4 % de la JVM en janvier.

Le client se voit donc attribuer un revenu qu'il n'a pas gagné. Évidemment, la distribution se reflétera dans le prix de base rajusté (PBR) de l'investissement. On peut donc adopter diverses attitudes à cet égard. D'abord, convenir avec le client de vendre le placement à la suite de la distribution pour créer une perte équivalente à celle-ci, pour

ensuite racheter le produit un mois plus tard. On évite ainsi d'effectuer une disposition fictive et on annule le gain versé pour l'année en cours.

Il y a un risque que le placement fluctue à notre avantage (ou non) au cours de la période—on doit le considérer dans notre prise de décision initiale. On peut également décider de payer l'impôt tout de suite et de réduire la facture à la vente du portefeuille. Payer moins d'impôt plus tard peut parfois s'avérer avantageux, par exemple si une planification prévoit un revenu imposable moins élevé dans l'avenir.

LE STYLE DE GESTION EN CAUSE ?

Un autre aspect à examiner est le style de gestion du portefeuille. Une étude récente menée par James Gauthier, directeur de la recherche sur les fonds, chez **Scotia Gestion de patrimoine**, permet de croire que le taux de rotation du portefeuille peut avoir une incidence sur les distributions de gain en capital.

Son hypothèse est que le taux de rotation est une mesure relativement stable dans le temps et que celle-ci est fonction du style de gestion.

Si un portefeuille a un ratio de gains en capital nets (soit les gains en capital moins les pertes cumulées, divisé par l'actif net du fonds) élevé et que le taux de rotation du portefeuille l'est également, on peut présumer que le gestionnaire

crystalliser les gains dans une mesure qui est fonction du taux de rotation.

D'autres paramètres devraient certainement être considérés par les investisseurs. Des fonds qui sont en entrées nettes positives rachètent constamment de nouveaux titres, ce qui nivelle le PBR des titres détenus. Cela fera diminuer le ratio de gains en capital nets.

De plus, certains fonds de nature plus stratégique auront tendance à se protéger en prévision de replis, ce qui aura pour effet d'augmenter le taux de rotation à des points tournants.

C'est également un fait connu que plusieurs gestionnaires profitent de fins de trimestres positifs pour rééquilibrer leur portefeuille et cristalliser des gains obtenus, surtout s'ils sont surdimensionnés sur certains titres liés à des résultats extraordinaires ou à des acquisitions. Si cela se produit en fin d'année, des surprises peuvent se présenter lorsque les estimations de distributions de fin d'année sont envoyées.

L'analyse des données à un moment précis dans le temps quant au ratio de gains en capital nets peut donc ne pas être totalement fiable. L'idée est de se donner des pistes pour déterminer les fonds qui sont plus susceptibles de verser des distributions et de connaître et divulguer cette information aux clients, surtout ceux qui ont des enjeux fiscaux importants.

LIMITES À NE PAS FRANCHIR

Les fonds qui ont des pertes cumulées importantes peuvent

créer des occasions intéressantes à deux égards. D'abord, ils permettent d'espérer ne pas recevoir de distributions de gain en capital, ce qui a le potentiel de composer le capital à long terme sans devoir déclencher d'événement fiscal.

Également, certaines des catégories d'actif qui ont subi des pertes importantes dans les dernières années ont un potentiel de rebond. On pourrait ainsi profiter d'un rebond de façon fiscalement avantageuse. On peut notamment penser à des fonds aurifères si le métal jaune devait poursuivre sa relance entamée en janvier.

Il y a cependant un danger à choisir des fonds principalement pour des motivations fiscales. Il faut s'assurer de la saine gestion du fonds, de son comportement potentiel et de son adéquation avec la tolérance à la volatilité des investisseurs potentiels.

Le rendement ajusté au risque reste la pierre angulaire de la gestion de portefeuille et du rendement après impôt. Compte tenu du marché haussier entamé en 2009, la vaste majorité des fonds communs canadiens n'ont plus de pertes cumulées.

Plusieurs gestionnaires de stratégies procurant de très bons résultats ne sont pas forcément les plus attrayants d'un point de vue fiscal, parce qu'ils ne peuvent tout simplement plus offrir d'efficacités fiscales. On peut penser à divers fonds quantitatifs, comme certains fonds de style *momentum*, par exemple. **FI**

*Conseiller en placement, Financière Banque Nationale

Il y a un danger à choisir des fonds pour des motivations fiscales.

Fiscalité

> SUITE DE LA UNE

que ces changements prendraient et sur les impacts attendus sur leurs différents produits », ajoute-t-elle.

Depuis, les assureurs ont fourni les outils requis pour illustrer les changements prévus. Cependant, déjà, les conseillers avaient été conscientisés à l'importance d'informer leurs clients, de même que les professionnels travaillant avec ces clients, dont les comptables, les fiscalistes et les avocats, qui sont à même d'en apprécier pleinement les répercussions, signale Louis Thibault, vice-président assurances, **MICA Services financiers**.

« Nous avons produit des listes pour nos représentants afin qu'ils voient lesquels de leurs clients avaient intérêt à apporter des modifications », illustre-t-il.

De multiples initiatives ont été mises en œuvre afin de soutenir les conseillers, y compris la production de documents d'information et l'envoi régulier d'infocartes. Il est aussi question de l'augmentation des effectifs de centres d'appels.

La tenue de tournées de formation auxquelles participent des représentants de compagnies d'assurance est aussi fréquemment évoquée. « Nous avons même incité les conseillers à inviter des professionnels, tels que des comptables et des fiscalistes, à des séances d'information », confirme Anny Plamondon.

ÉVOLUTION DE LA GAMME DE PRODUITS

La mise en œuvre de cette révision des règles fiscales qui régissent les produits d'assurance fera évoluer la structure de différents produits.

« Des compagnies commencent à annuler des produits et à faire des refontes, alors je m'attends à voir un festival de modifications de produits ou de nouveautés. On a aussi entendu entre les branches qu'il y aurait une hausse de taux dans les contrats d'assurance », indique Louis Thibault.

Selon lui, tous les produits de vie universelle vont subir une refonte, puisque les stratégies de levier reposant sur ce type de produit se trouvent directement touchées par la révision des règles fiscales.

Anny Plamondon s'attend

pour sa part à des modifications sur le plan de la tarification, ainsi qu'au déferlement d'une « vague de nouveaux produits ou de nouvelles caractéristiques ».

Selon elle, le retrait de produits, même s'il y en aura, ne semble pas actuellement être une tendance majeure. « Il va surtout y avoir des modifications. Peut-être qu'une particularité du produit ne sera plus disponible, mais le produit continuera d'exister. Plusieurs assureurs ont déjà apporté des modifications à des versions précédentes de leurs produits, par exemple en retirant les protections multivie. »

La tendance à l'achat d'assurance, comme option ou caractéristique de base, devient drôlement intéressante, avance Anny Plamondon. « On peut retourner aux sources de la vie entière participante, mais avec des recettes différentes. Ce type de produits existe déjà, mais était un peu marginal. Alors que dorénavant, ces produits risquent de devenir tendance. »

MARCHÉ FÉBRILE

« Il y a eu beaucoup d'action au cours de l'été, alors qu'il s'agit habituellement de mois un peu plus tranquilles. Maintenant, j'ai bien peur de voir les choses s'accélérer au cours des prochaines semaines, puisque les assureurs ont fixé des dates limites variant de la fin septembre à la mi-novembre pour recevoir les modifi-

cations et les nouvelles propositions », avance Louis Thibault.

Anny Plamondon précise : « Si tout le monde est au fait de

Je m'attends à voir un festival de modifications de produits ou de nouveautés. – Louis Thibault

l'échéancier du 1^{er} janvier 2017, les conseillers doivent jongler avec toute une série de dates butoirs, puisque l'échéancier qui permet d'établir le contrat et de le mettre en vigueur varie d'un assureur à l'autre, et d'un type de transaction à l'autre ».

Chez Manuvie, la date butoir à laquelle le dépôt des documents relatifs aux nouvelles affaires ou aux transformations de police doit être fait afin d'être traité à temps est le 30 octobre.

« Les documents doivent avoir été déposés en bon ordre pour cette date. C'est-à-dire qu'on doit y trouver les réponses à toutes les questions, que les rapports médicaux requis aient été remplis et qu'il n'y ait aucune raison de retourner voir le conseiller pour obtenir plus de détails », précise Guy Couture, vice-président régional, ventes assurances individuelles, chez **Manuvie**.

C'est pourquoi selon lui, bien que Manuvie ait travaillé en amont au cours des derniers mois afin de moderniser le processus de traitement des nou-

velles affaires, il est important que les conseillers fassent une dernière fois le tour de leurs clients visés par les changements « afin de conclure les transactions, ou s'assurer que les clients qui désirent ne rien changer comprennent bien les impacts de leur choix ».

Dans le cas des conseillers « qui sont à minuit moins une », la meilleure façon de s'assurer rapidement du traitement d'une proposition, c'est d'utiliser les plateformes électroniques des assureurs, estime Anny Plamondon.

« L'ordinateur nous force à répondre à toutes les questions. Ça nous assure que le dossier que l'on envoie à l'assureur est en règle et ça sécurise le traitement des affaires, analyse-t-elle. Les conseillers qui n'auraient pas encore intégré ces plates-formes dans leur pratique devraient y jeter un coup d'œil, surtout dans le cas des assureurs qui évoquent le retrait prochain de certains produits. »

Selon Anny Plamondon, les prochaines semaines seront un beau casse-tête, mais actuellement aussi l'occasion de revoir certains mandats avec des clients. « Plusieurs conseillers sont des travailleurs autonomes. On peut les informer et leur fournir plein d'outils, mais le résultat final est entre leurs mains. » **FI**