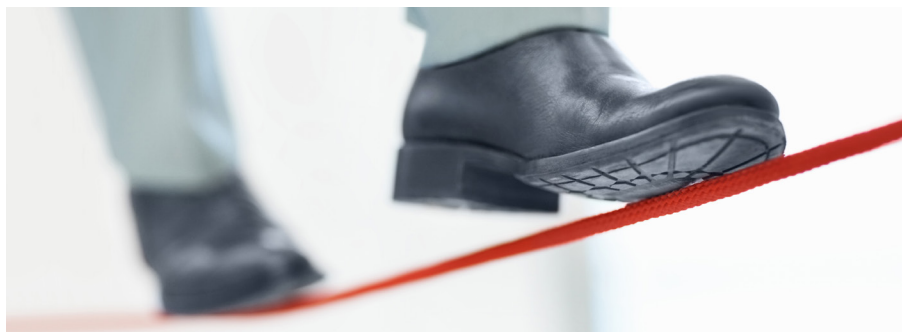


Propos financiers

Êtes-vous préoccupés par la période de volatilité des marchés? Il est temps de faire le point sur le risque.

Selon votre âge et votre expérience en matière de placement, il se peut que le ralentissement du marché causé par la crise de la COVID-19 au mois de mars vous ait pris par surprise, ou il pourrait tout simplement s'agir du dernier d'une série d'incidents survenus dans votre vie financière ces dernières années. D'une façon ou d'une autre, ce type de fluctuations du marché met en avant le caractère personnel de la relation que nous entretenons avec le risque.



Même si nous pouvons comprendre le concept du risque (facile à faire lorsque les marchés sont haussiers), il faut que s'occasionne un important ralentissement pour nous forcer à faire face à la réaction émotionnelle que nous avons vis-à-vis le placement. Si vous vous sentez anxieux, il est peut-être temps de réévaluer votre tolérance au risque.

Le rapport risque-rendement

Chaque type de placement comporte un certain type de risque. Même si vous décidez de ne pas investir, vous serez exposé à ce que nous appelons le risque d'opportunité manquée — parce que vous auriez pu faire plus d'argent en investissant qu'en restant sur la touche. Les placements à faible risque comme les certificats de placement garantis (CPG) protègent votre capital, mais vous pourriez devoir troquer tout potentiel de croissance. Au fil du temps, cela pourrait vous empêcher d'atteindre vos objectifs. Pour compenser, vous pourriez devoir économiser davantage, dépenser moins, générer plus de revenus et retarder l'atteinte de votre objectif (par exemple, prendre votre retraite à 65 ans plutôt qu'à 60 ans). Des titres comme des actions peuvent offrir de meilleurs rendements, mais ceux-ci s'accompagnent de risques plus élevés. Gardez à l'esprit qu'il existe une grande variété d'actions couvrant un large éventail de niveaux de risques. Les entreprises de premier ordre qui versent des dividendes, dont

le cours progresse et qui présentent de bonnes perspectives se retrouveront au niveau inférieur de l'éventail. Les actions d'entreprises qui disposent de produits plus récents, d'entreprises qui opèrent sur des marchés plus volatils, ou les actions qui sont libellées en devises étrangères, comportent toutes plus de risques qui sont variés. Ces actions pourraient offrir des taux de rendement très élevés, mais vous devez évaluer s'ils conviennent à votre portefeuille étant donné vos objectifs. N'oubliez pas que les risques peuvent être gérés. Par exemple, le fait d'avoir un portefeuille de placement diversifié contribue à réduire l'impact du ralentissement temporaire d'un type de placement particulier.

Gardez du recul

Il est dans notre nature de surestimer notre capacité à gérer le risque lorsque les choses vont bien — et d'être très craintifs après une perte importante. Voilà pourquoi il est essentiel de mettre l'accent sur votre portefeuille dans son ensemble et de garder vos objectifs de placement et votre horizon temporel à l'esprit.

Prochaines étapes : en fin de compte, votre portefeuille devrait pouvoir prendre suffisamment de risques pour lui permettre de générer les rendements nécessaires pour l'atteinte de vos objectifs à long terme — sans vous rendre mal à l'aise. Si jamais vous vous sentez inquiet, parlons-en.



Michel Ménard

Conseiller en placement
Téléphone : 450 359-3908
Sans frais : 1 866 678-7337 poste 93908
michel.menard@bnc.ca

Stéphanie Ménard

Conseillère en placement associée
Téléphone : 450 359-4689
Sans frais : 1 866 678-7337 poste 94689
stephanie.menard@bnc.ca

Alain Héroux

Adjoint en placement
Téléphone : 450-359-3909
Sans frais : 1 866-678-7337 poste 93909
alain.heroux@bnc.ca

Céline Chagnon

Adjointe en placement
Téléphone : 450 359-3915
Sans frais : 1 866 678-7337 poste 93915
celiane.chagnon@bnc.ca

Financière Banque Nationale Gestion de patrimoine

395 boul. du Séminaire Nord, bureau 201
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8C5
Télécopieur : 450 349-7770

<https://conseillers.fbngp.ca/fr/michel-menard/>

En cette année pas comme les autres, il peut être difficile de se concentrer sur l'avenir. Cependant, en tant que partenaire en placement, nous avons pour but de maintenir notre orientation sur le long terme de sorte que vous soyez fin prêts pour l'avenir. En cette année imprévisible, parlons de la manière dont nous pouvons veiller à ce que vos placements demeurent sur la bonne voie. En attendant, profitez de l'été du mieux que vous pouvez.

Ces questions permettant d'établir des objectifs vous aideront à mettre sur pied un meilleur plan de placement

Il s'agit probablement du cliché le plus commun en matière financière : il vous faut au plan qui est adapté à vos objectifs et à votre situation particulière. Le fait est que l'élaboration de votre plan ne représente pas ce qu'il y a de plus difficile. En effet, le plus difficile est de bien cerner vos objectifs. Nous commençons tous par ceux de haut niveau comme « bien réussir dans la vie, » ou « être financièrement en sécurité à la retraite », ou encore « faire beaucoup d'argent ». Par contre, que représentent vraiment ces objectifs? Explorez les thèmes suivants afin de les définir plus en détail. Soyez attentif, ne vous précipitez pas, soyez honnête avec vous-même et essayez de formuler des réponses aussi précises que possible.

Le travail. Quel rôle le travail joue-t-il dans votre quotidien? S'agit-il de votre passion ou simplement d'un moyen de gagner votre vie? Combien de temps pensez-vous travailler? Comptez-vous garder votre emploi actuel ou songez-vous à financer un changement de carrière ou à lancer une entreprise? Pensez-vous vous retirer complètement de la vie active, ou pensez-vous continuer à travailler à temps partiel ou en tant que consultant, par exemple? D'ici là, pensez-vous prendre un congé sabbatique ou un congé de maternité ou de paternité?

Votre mode de vie. Vivez-vous la vie que vous souhaitiez vivre? Pensez-vous avoir trouvé le bon équilibre entre vivre aujourd'hui et épargner pour l'avenir? Y a-t-il des choses auxquelles vous rêvez (un chalet, un bateau, étudier, vous recycler, voyager ou explorer le monde), mais que vous finissez par abandonner parce qu'elles vous semblent irréalistes? Ne vous jugez pas vous-même. Réfléchissez simplement à ce que vous changeriez dans votre vie si vous en aviez la possibilité.

Votre maison. Êtes-vous satisfait de votre maison? Est-elle trop petite ou trop grande? Se trouve-t-elle dans le mauvais quartier? La mauvaise ville? Comment pourriez-vous améliorer votre maison pour vous et votre famille? Pensez-vous rester dans votre maison après votre départ à la retraite? Dans l'affirmative, de quelles adaptations ou modifications dans votre espace de vie pensez-vous avoir besoin au fur et à mesure que vous vieillissez?

Votre santé. Comment votre santé influe-t-elle sur la façon dont vous vivez et dont vous souhaitez vivre? Souhaitez-vous investir davantage dans des soins préventifs de sorte à vivre mieux maintenant et à l'avenir? De quoi cela aurait-il l'air? Souhaitez-vous mettre sur pied un plan pour aborder des problèmes de santé qui, vous le savez déjà, vous toucheront au fur et à mesure que vous vieillissez? Vos enfants ou vos parents ont-ils des problèmes de santé dont vous devrez vous occuper? Souhaitez-vous ou planifiez-vous être un aidant naturel pour un être cher?

Votre famille. Peu importe la façon dont vous la définissez, dans quelle mesure votre famille est-elle importante pour vous? Existe-t-il des objectifs familiaux – financiers ou autres – que vous n'avez pas encore atteints? Imaginez votre situation familiale dans cinq, dix et

vingt ans : à votre avis, comment vos objectifs vont-ils changer? Comment le rôle que vous jouez dans votre famille évoluera-t-il au cours de ces années? Y a-t-il des choses que vous aimeriez faire pour votre famille à l'avenir, mais que vous n'avez pas encore commencé à planifier?

Votre esprit et votre âme. Qu'est-ce qui nourrit votre esprit et votre âme? Qu'est-ce qui vous rend heureux? Comment allez-vous occuper votre esprit et nourrir votre âme en vieillissant? Pensez-vous voyager, faire du bénévolat au Canada ou à l'étranger, ou faire du mentorat pour partager vos compétences personnelles et professionnelles? Souhaitez-vous vous mettre au défi en apprenant une nouvelle compétence ou une nouvelle langue ou en explorant un nouveau domaine d'étude? Pensez-vous peindre, dessiner ou écrire? Y a-t-il des personnes, des groupes ou des organismes que vous souhaitez appuyer maintenant et à l'avenir?

Les affaires. Voulez-vous monter une entreprise prochainement ou lorsque vous serez à la retraite? Est-ce que l'exploitation de cette entreprise nécessite des fonds de démarrage ou vous faudra-t-il retourner aux études? Êtes-vous propriétaire d'une entreprise? Dans l'affirmative, quels sont actuellement vos objectifs pour votre entreprise et pour le rôle que vous y jouerez à l'avenir? Dans le cadre de votre planification successorale, pensez-vous impliquer des membres de votre famille ou avez-vous l'intention éventuellement de la vendre?

Votre legs. Que souhaitez-vous laisser comme legs? Vos enfants ou les membres de votre famille ont-ils des objectifs que vous souhaitez appuyer? Après votre décès, y a-t-il des organismes de bienfaisance ou des causes que vous aimeriez appuyer? Souhaitez-vous avoir un impact sur la prochaine génération en favorisant les valeurs qui vous sont chères?

Prochaines étapes : certes, il s'agit de grandes questions. Ne vous sentez pas obligé d'avoir déjà une réponse à chacune d'entre elles. Commencez doucement et si vous découvrez que certaines de vos priorités évoluent ou que vous en avez des nouvelles, organisons une rencontre. N'oubliez pas que les objectifs de vie sont à la base de toute stratégie financière réussie.

Notre approche en quatre étapes transforme vos objectifs en plans

Lorsque vous aurez défini vos objectifs de vie, nous pourrions vous aider à les convertir en un programme de placement réalisable, ou à les intégrer à un tel plan, grâce à notre approche en quatre étapes qui améliore vos chances d'atteindre la réussite financière.

1. Situation. Vos besoins sont à la base de votre approche financière personnalisée. Voilà pourquoi nous commençons par prendre le temps de mieux vous connaître en identifiant vos objectifs, vos priorités, votre horizon de placement et votre tolérance au risque. Nous pourrions vous expliquer la meilleure façon d'investir compte tenu de votre situation particulière, en veillant à ce que vous compreniez tous les défis que vous devrez relever.

2. Planification. Nous effectuons une analyse détaillée de votre situation et nous élaborons un plan d'action personnalisé que nous alignons sur vos objectifs. Nous évaluons la faisabilité de vos objectifs à court, à moyen et à long terme tout en tenant compte de votre style de vie, de votre budget, de vos placements, de vos obligations fiscales, des assurances auxquelles vous souscrivez, de votre retraite, et plus encore.

Votre programme de placement nous permet de produire un autre document très précieux : vos objectifs de placement. Il s'agit des critères qui dicteront la composition et la gestion de votre portefeuille.

Mise en œuvre. Il est maintenant temps de mettre votre plan personnalisé en action et d'évaluer les différentes solutions possibles. Nous parlerons de plusieurs approches permettant de faire progresser la valeur de votre portefeuille en exploitant le potentiel du marché financier. Nous veillons également à ce que vous compreniez bien les solutions proposées et à ce que vous soyez à l'aise avec celles-ci.

4. Suivi. Nous surveillons de près les marchés financiers et le contexte économique grâce à un large éventail d'outils qui nous permettent d'évaluer si vous êtes toujours sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs ou si nous devons apporter quelques modifications. Au fur et à mesure qu'évolue votre situation, il devient de plus en plus important d'évaluer l'incidence de l'évolution du marché sur votre richesse et d'apporter les modifications nécessaires à votre plan en réitérant l'approche en quatre étapes.

Si vous approchez de la retraite, devriez-vous vous défaire de vos dettes?

Il n'y a pas si longtemps, la plupart des Canadiens n'avaient jamais songé à avoir des dettes à rembourser pendant la retraite. Tout a bien changé depuis. Par exemple, une étude de 2018 réalisée par une grande institution financière canadienne a révélé que 25 % des Canadiens demeurent endettés pendant la retraite et que 20 % des retraités effectuent toujours des paiements hypothécaires.



Est-ce une bonne idée? La réponse : ça dépend. Les faibles taux d'intérêt signifient que le fardeau de la dette est beaucoup plus facile à supporter pendant la retraite qu'il ne l'était lorsque les taux d'intérêt étaient exorbitants. Il y a toutefois un coût à tout cela et celui-ci pourrait augmenter en présence d'une augmentation des taux d'intérêt.

Certains facteurs qu'il convient de considérer

La décision qui vous convient dépendra de plusieurs facteurs.

Quel genre de dette avez-vous à rembourser et quel est le taux d'intérêt? Il est important de bien comprendre la différence entre une « bonne » et une « mauvaise » dette. On entend par « bonne » dette un emprunt pour des éléments dont la valeur est susceptible d'augmenter, comme votre maison, ou un emprunt contracté lorsque l'intérêt est déductible d'impôt (par exemple, lorsque vous empruntez pour générer un revenu de placement imposable). On entend par « mauvaise » dette une dette à taux d'intérêt élevé contractée pour acheter des produits sans valeur à long terme, par exemple, utiliser votre carte de crédit pour payer votre « thérapie de magasinage ».

Êtes-vous un pré-retraité, un semi-retraité ou déjà à la retraite? Parfois, votre âge importe. Si vous touchez toujours un salaire et que celui-ci pouvait éventuellement augmenter, vous serez plus susceptibles de concentrer vos efforts sur l'élimination de la dette avant la prise de la retraite. Si vous êtes déjà à la retraite, il s'agit de gérer votre dette, tout en tenant compte du fait que vous

touchez maintenant un revenu fixe, de sorte que vous puissiez continuer à vivre le style de vie qui vous plaît.

Souhaitez-vous laisser un héritage pour vos enfants ou un legs pour un organisme de bienfaisance? Si vous n'avez pas d'enfants ni de petits-enfants et si vous ne souhaitez appuyer aucune œuvre de bienfaisance, il se peut que vous soyez tout à fait à l'aise avec le fait d'être endetté à la retraite. Lorsque vous décédez, la valeur de votre succession pourra être utilisée pour rembourser toute dette restante.

Envisagez-vous éventuellement de changer de résidence pour une propriété plus petite? Pour plusieurs familles canadiennes, l'hypothèque sur leur maison représente la dette la plus importante qu'elles sont susceptibles de contracter. Si vous avez contracté un prêt hypothécaire et si vous avez l'intention de demeurer dans votre maison tout au long de votre retraite, vous devrez veiller à avoir des flux de trésorerie suffisants pour couvrir les paiements.

D'un autre côté, si vous envisagez de vendre votre maison et de déménager dans un logement plus petit, il se peut que vous réalisiez un important gain en capital après avoir remboursé votre solde hypothécaire, le cas échéant. Si la propriété était votre résidence principale, ce gain est libre d'impôt et il peut être réinvesti pour générer les revenus nécessaires pour vous permettre d'atteindre vos objectifs de retraite.

Prochaines étapes : en fin de compte, il n'existe pas de solution unique applicable à tout le monde. Il existe toute une gamme de circonstances et de nombreuses variables à prendre en considération. Quelle que soit votre situation, nous pouvons vous aider à déterminer si le fait d'apporter une modification à votre stratégie de placement pourrait éventuellement contribuer à l'amélioration de votre situation dans son ensemble.

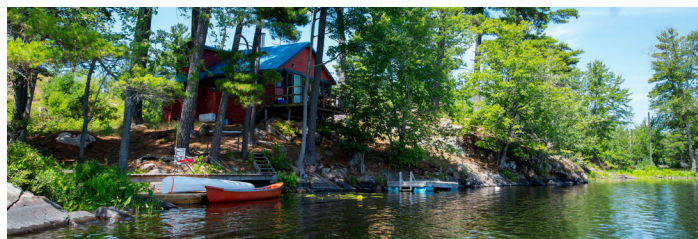
Avez-vous des préoccupations concernant votre chalet ou votre maison de vacances? C'est le moment d'agir!

Avec les jours qui s'allongent et les températures qui s'élèvent, nous sommes nombreux à penser à notre maison de vacances et à notre chalet. De plus, pour la génération du baby-boom, ces réflexions touchent également des questions liées à la façon de transmettre leur propriété à leurs enfants ainsi qu'au meilleur moment de procéder, et finalement au fait de savoir si cela en vaut même la peine.

À l'instar de la plupart des questions liées à la planification successorale, l'aspect financier doit souvent être précédé de discussions avec les membres de la famille qui sont souvent difficiles et redoutées. Pour cette raison, la prise de décisions est souvent remise à plus tard et il arrive parfois qu'on rate certaines occasions. En commençant dès maintenant à réfléchir sur ce thème, vous éviterez de prendre des décisions précipitées car le temps jouera en votre faveur.

En votre capacité de propriétaire, que souhaitez-vous? Commencez par être honnête avec vous-même à l'égard de vos propres objectifs. Il arrive souvent que tout le monde suppose que les parents veulent donner le chalet à leurs enfants et que les enfants eux-mêmes le veulent. Vous pourriez vouloir le vendre pour financer votre style de vie de retraité migrateur ou pour répondre à d'autres objectifs en matière de planification successorale. Vous pourriez vouloir éviter une crise familiale ainsi que de devoir arbitrer des conflits entre vos enfants. En outre, cette propriété pourrait faire partie d'un legs plus vaste impliquant d'autres biens personnels et commerciaux. Avant d'entamer la discussion, prenez le temps de déterminer ce que vous aimerez faire.

Que souhaitent vos enfants et vos petits-enfants? Ne faites pas l'erreur de croire que tous vos enfants et petits-enfants entretiennent la même relation que vous avec la propriété. Profiter du temps passé au chalet et vouloir en être propriétaire et s'en occuper sont deux choses bien différentes. De plus, gardez à l'esprit que votre famille pourrait avoir un désir idéaliste de devenir propriétaire du chalet, sans pour autant bien comprendre les incidences financières. En effet, la plupart des legs impliquant des chalets entraînent d'importantes obligations fiscales qui pourraient influencer sur la façon dont votre famille envisage le chalet. Cela étant dit, le moment présent est bien choisi pour découvrir ce que pense votre famille.



Tracer votre portrait financier. Il y a de fortes chances que votre famille n'ait aucune idée des défis financiers ayant trait à votre propriété de vacances. Pensez donc à parler des coûts d'entretien, des impôts fonciers et du potentiel de plus-value du capital lié à votre propriété. Vous pourriez trouver cela difficile et être mal à l'aise de devoir révéler votre situation financière à d'autres membres de votre famille.

Examiner différents scénarios. Lorsque vous avez une meilleure idée des objectifs de chaque membre de votre famille et de quelques-unes des implications financières, vous pouvez commencer à explorer les différentes façons d'atteindre ces objectifs. Si certains de vos éventuels héritiers ne souhaitent pas faire partie de la prochaine génération de propriétaires, vous pourriez voir si d'autres héritiers ont la capacité d'acheter leur part. Pour les membres de votre famille qui souhaitent devenir propriétaires de votre maison de vacances, il existe des possibilités légales, comme la création d'une fiducie et d'autres qui sont moins formelles, comme la création d'un accord de copropriété, qui abordent les coûts constants liés à la propriété et éventuellement à la vente de celle-ci.

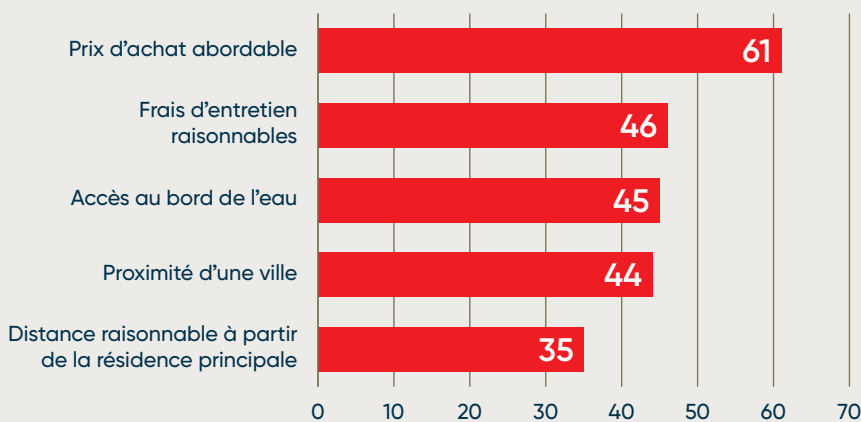
Prochaines étapes : ayez recours à l'aide d'un professionnel. Il vous est possible d'obtenir des conseils d'avocats, de comptables, de professionnels de l'hypothèque et de conseillers en placement sur tous les tenants et aboutissants du legs d'un chalet. Il est probable qu'ils commenceront tous par vous poser la même question : « Quel est le résultat escompté? » En abordant ces questions avec votre famille dès maintenant, vous disposerez au moins de quelques réponses partielles et vous recevrez en échange des conseils beaucoup plus précis et pertinents.

Pensez-vous vendre? Voici ce que souhaite la prochaine génération.

Un rapport de 2019 publié par une importante société de courtage immobilier a constaté une grosse augmentation dans le pourcentage de millénariaux qui souhaitent acquérir une propriété de loisirs (56 %, une hausse de 14 %). En outre, les millénariaux sont également plus susceptibles que leurs parents, nés pendant le baby-boom, d'être intéressés par cette acquisition pour son potentiel en tant qu'investissement. Toutefois, qu'est-ce qui rend si attrayant le fait de posséder un chalet? Voici les cinq principales caractéristiques identifiées par les Canadiens lorsqu'il s'agit d'acquérir une propriété de vacances :

Source : Le sondage *Recreational Property Trends Survey* de 2019, réalisé pour RE/MAX par Léger Marketing.

Achat d'une propriété de loisirs : principaux critères de décision



**FINANCIÈRE
BANQUE NATIONALE**
GESTION DE PATRIMOINE

Financière Banque Nationale – Gestion de patrimoine (FBNGP) est une division de la Financière Banque Nationale inc. (FBN) et une marque de commerce appartenant à la Banque Nationale du Canada (BNC) utilisée sous licence par la FBN. FBN est membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE) et est une filiale en propriété exclusive de la BNC, qui est une société ouverte inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (NA : TSX).