

L'HÉRITAGE HEC MONTRÉAL

Bulletin du programme de dons planifiés
destiné aux diplômés et amis de HEC Montréal

Volume 3, numéro 2



Une histoire de famille

Pierre Desjardins a le cœur à la bonne place. Cet entrepreneur, cofondateur de Desjardins Ménard, ne rate pas une occasion pour rappeler à ses clients l'importance de donner une partie de leurs avoirs à une cause qui leur tient à cœur. Il leur vante les avantages fiscaux de planifier un don dans son testament, mais surtout il leur parle du bonheur de donner.

S'il tente de convaincre les autres, c'est qu'il est profondément convaincu de l'importance de redonner, de partager ses succès. «Lorsqu'on donne, il faut surtout que ça vienne du cœur, donner ce n'est pas uniquement une question de fiscalité. Il faut que ça nous rende heureux!», explique Pierre Desjardins qui se souvient très bien de son grand-père impliqué dans sa communauté. Il souligne l'importance de son grand-père, son mentor, dans son cheminement. «Mon grand-père était agent d'assurance vie à la Sun Life et je lui rendais souvent visite pour qu'il me parle de son travail. Il s'impliquait énormément dans sa paroisse. Il me stimulait beaucoup et il a exercé, tout comme mon père, une influence certaine sur ma décision de me lancer en affaires».

En 1968, alors que Pierre Desjardins étudie à HEC Montréal, son père décède subitement. Ce dernier était

associé dans une entreprise de transport. Sa succession n'avait pas été préparée : pas d'assurance vie, pas de convention d'actionnaires. Rien. Il décide donc de régler les questions complexes entourant le décès de son père et le transfert des actions de l'entreprise. Cette expérience lui fera réaliser l'importance, pour les gens d'affaires, de bien structurer leurs affaires et de protéger leur famille en cas de décès. Cet événement aura un impact direct sur sa carrière.

Le jeune Pierre finance ses études à HEC Montréal en vendant de l'assurance pour L'Unique, un groupe d'assurance vie maintenant disparu. Bon vendeur, il sera même nommé «meilleur vendeur de la compagnie»! Sa passion pour les entrepreneurs l'amène à créer en 1973, avec son collègue Michel Ménard, Desjardins Ménard, à l'intérieur de L'Unique. Dès le début, ils se spécialisent en assurance de personnes et dans la planification successorale des dirigeants de PME. Rapidement, les deux jeunes entrepreneurs décident de se lancer à leur compte en conservant la même identité corporative.

«J'aime la passion des gens d'affaires», mentionne Pierre Desjardins. «Ce sont des gens qui ont une vision et qui veulent la développer dans le but



Pierre Desjardins (HEC Montréal 1973)

d'aider les gens. J'adore parler avec eux et comprendre ce qui les motive, leurs projets, ce qu'ils rêvent pour leur famille», ajoute-t-il. «Ma job, c'est de protéger ce que les entrepreneurs ont bâti, de préserver leur patrimoine familial».

Ses enfants, Philippe et Annie, deux diplômés de HEC Montréal, font maintenant partie de l'entreprise familiale. Il est d'ailleurs très fier de les voir prêts à prendre la relève. «Les gens d'affaires sont des gens de pérennité. Ils ne veulent pas voir disparaître ce qu'ils ont mis tant de temps et d'efforts à bâtir». Et c'est probablement en raison de cette sensibilité face à la transmission que ses clients sont si ouverts à ses propos

(suite en page 2)

TROUVER LE DON QUI CORRESPONDRÀ À VOS BESOINS



Jocelyne Gonthier (HEC Montréal 1976)
Directrice - dons majeurs et planifiés

Pas besoin de porter un patronyme tel que Rockefeller ou Getty pour faire un don. Peu importe votre portefeuille (et votre nom de famille!), il est possible de trouver le don qui correspondra à vos objectifs financiers et philanthropiques. Et c'est tant mieux, sinon les dons seraient très rares!

Évoluant dans le domaine de la philanthropie depuis plusieurs années, j'ai réalisé en discutant avec de nombreux diplômés, gens d'affaires et donateurs qu'il existe encore cette perception qu'un don planifié doit être un montant colossal. J'ai même déjà rencontré une personne un peu hésitante à l'idée de révéler le montant du don qu'elle comptait faire. Et bien, je vous le dis, tous les dons, peu importe le montant, jouent un rôle essentiel dans la croissance et les succès de HEC Montréal.

De plus, il est possible de trouver le type de don qui correspondra à vos intérêts et à votre désir de redonner une partie de ce que vous avez amassé au cours de votre vie, sans entraver l'héritage de vos enfants et de vos proches. Souvent, la première idée qui nous vient en tête

quand on veut faire un don est de simplement signer un chèque. Pourtant, il existe plusieurs façons de donner qui pourront être plus avantageuses pour le donateur. Pensons à un don d'actions, un don d'assurance vie, un don de REER, un don de biens, etc. Les avantages fiscaux seront très variés selon l'option choisie.

Pour trouver le don qui vous conviendra le mieux, je vous invite à communiquer avec nous et à prendre rendez-vous avec l'un de nos conseillers. Car avant de donner, il faut parler, connaître vos attentes et, aussi, vos inquiétudes. Ce n'est pas seulement un don à HEC Montréal que vous faites, mais un legs d'une partie de votre vie à une institution qui vous tient à cœur.

Donner, comme l'explique si bien Pierre Desjardins en page couverture, c'est un geste qui vient du cœur. C'est intimement lié à votre vie et à vos valeurs. Nous le savons et nous vous écouterons avec attention.

Au plaisir de vous rencontrer.

Une histoire de famille

(suite de la page 1)

lorsqu'il leur parle de don planifié. «Il y a beaucoup d'avantages fiscaux lorsqu'on se lance en affaires : des subventions, des crédits d'impôt pour la recherche et développement, etc. C'est bien, car il faut encourager la création de richesse. Mais une fois qu'on a réussi, il faut penser à redonner»,

dit-il d'une voix sincère et surtout profondément convaincue.

Pierre Desjardins a soutenu plusieurs causes dans sa vie. L'une d'elles, c'est HEC Montréal à qui il attribue une partie de son succès. «HEC Montréal m'a permis d'acquérir les connaissances nécessaires pour faire

grandir mon entreprise», conclut M. Desjardins qui est membre du comité des dons planifiés de HEC Montréal. Il le rappelle à ses clients et... à ses enfants qui, comme leur père, ont compris que lorsqu'on reçoit, on doit aussi apprendre à redonner. Avec plaisir. ●

Soutenir une cause, tout en protégeant ses enfants



Caroline Renaud, avocate, M. Fisc.
Directrice principale, Service de fiscalité
Raymond Chabot Grant Thornton

Au fil du temps, on accumule des biens, des actions, des placements, etc. Il n'est pas rare de rencontrer des gens qui sont même étonnés devant la totalité de leurs avoirs. Au cours des années, la valeur des biens et des placements prend parfois une importance que l'on avait sous-estimée. Il devient donc possible d'assurer le confort financier de ses enfants tout en contribuant à une cause importante pour soi.

Voici l'exemple d'un cas type.

Veuf depuis deux ans, monsieur Généreux est âgé de 66 ans. Ce résident du Québec a pris sa retraite à 60 ans. Il est père de deux enfants, une fille de 36 ans et un garçon de 29 ans, issus du même mariage. Depuis un peu plus de quatre ans, il est l'heureux grand-père d'un petit garçon, Thomas. Sa fille mène une carrière professionnelle florissante, tandis que son fils occupe un emploi précaire et envisage même un retour aux études.

Depuis le décès de sa conjointe, monsieur Généreux songe à refaire son testament. Il veut laisser un montant en héritage à ses enfants. Il s'inquiète de l'avenir professionnel de son fils tout en pensant aussi à celui de son petit-fils qu'il adore.

De plus, monsieur Généreux aimerait faire un don à HEC Montréal. Même s'il n'a pas fréquenté cette école, sa carrière en tant que chef d'une petite entreprise lui a fait réaliser l'importance de bien former la relève entrepreneuriale.

Voici un sommaire de ses actifs :

- > REER d'une valeur de 500 000 \$
- > Maison d'une valeur de 300 000 \$ (sans hypothèque)
- > Placements hors REER de 200 000 \$ qui comprend un portefeuille en actions (une valeur de 125 000 \$ au coût initial de 25 000 \$) et en obligations (75 000 \$ dont la valeur est égale au coût).

La valeur de ce qu'il détient est estimée à environ 1 000 000 \$.

Monsieur Généreux détient aussi une police d'assurance vie deuxième décès de 125 000 \$. Ses deux enfants sont bénéficiaires révocables.

Commentaires

Au moment du décès, lorsque le défunt n'a pas de conjoint vivant, survient une disposition présumée de tous ses biens à la juste valeur marchande. Ceci peut occasionner un « impôt au décès » important.

Dans le cas présent, si M. Généreux décédait immédiatement, la valeur de ses REER serait incluse dans le calcul de son revenu. Cela entraînerait un impôt d'environ 240 000 \$ (en utilisant le taux marginal supérieur de 48 %).

De plus, les placements hors REER sont réputés être disposés à leur juste valeur marchande immédiatement avant le décès. Le portefeuille d'actions a un coût de 25 000 \$ et une valeur de 125 000 \$. Un gain en capital de 100 000 \$ serait réalisé lors du décès, ce qui signifie un gain en capital imposable de 50 000 \$ (puisque 50 % du gain en capital est inclus dans le calcul du revenu). Par conséquent, un impôt d'environ 24 000 \$ (en utilisant le taux marginal supérieur de 48 %) serait payable à l'égard de ce gain en capital.



Il est à noter qu'il n'y aurait pas d'impôt relativement à la résidence principale de monsieur Généreux.

Ainsi, un impôt d'environ 264 000 \$ serait dû au décès de monsieur Généreux. Ceci laisserait aux héritiers un montant de 736 000 \$, auquel on ajouterait 125 000 \$ de l'assurance vie, pour un total de 861 000 \$.

Comme expliqué précédemment, monsieur Généreux veut aussi léguer un montant à HEC Montréal. Il considère avoir été choyé par la vie et désire en faire bénéficier sa communauté. En faisant un don testamentaire, il réduit le montant des impôts au décès. Les lois fiscales stipulent qu'un don prévu par testament est réputé avoir été fait par le défunt immédiatement avant son décès. Le crédit d'impôt pour don serait égal à environ 48 % du montant donné et pourrait s'appliquer contre l'impôt au décès.

Plusieurs options s'offrent à monsieur Généreux :

- > Faire un don d'un montant fixe à HEC Montréal, ses enfants étant légataires universels.
- > Faire un don d'un montant fixe à ses enfants, HEC Montréal étant légataire universel.
- > Modifier les bénéficiaires de la police d'assurance vie pour que HEC Montréal devienne le bénéficiaire.
- > Fixer une valeur à léguer à HEC Montréal, en laissant au liquidateur de la succession la discrétion de choisir les biens qui feront l'objet de la donation.

Stratégie fiscale

Le don de titres cotés en bourse permet d'éviter l'impôt sur le gain en capital réalisé lors de la donation.

Si monsieur Généreux donne ses titres cotés en bourse (d'une valeur de 125 000 \$) à HEC Montréal, il évitera l'impôt sur le gain en capital (une économie de 24 000 \$ d'impôt) relié à la donation des titres cotés en bourse. Il pourra ainsi réduire les impôts reliés au décès, puisqu'un crédit d'impôt égal à environ 48 % de la valeur des titres faisant l'objet du don est disponible. Ce qui représente, dans cet exemple, un crédit d'impôt de 60 000 \$.

Par conséquent, avec ce don, l'impôt de 264 000 \$ est diminué à 180 000 \$ et les enfants recevront 820 000 \$ (plutôt que 861 000 \$ si aucun don n'avait été fait).

Donner efficacement

Un don est un geste généreux qui est motivé par le désir de transmettre, à ceux qui nous suivent, une partie de notre héritage et des fruits de nos efforts. C'est une façon concrète de soutenir les valeurs qui auront guidé notre vie longtemps après notre décès. D'un point de vue financier, donner occasionne un coût. Par contre, différentes stratégies nous permettent de diminuer ce coût, par exemple, le don de titres cotés en bourse. ●

	SCÉNARIO 1 Sans don	SCÉNARIO 2 Avec don de titres cotés en bourse	SCÉNARIO 3 Avec don d'argent (ou du produit d'une police d'assurance vie)
Valeur du patrimoine du défunt	1 125 000 \$	1 125 000 \$	1 125 000 \$
Montant du don	0 \$	125 000 \$	125 000 \$
Solde du patrimoine (après le don)	1 125 000 \$	1 000 000 \$	1 000 000 \$
Impôt au décès	264 000 \$	240 000 \$	264 000 \$
Impôt relié au don	S. O.	0 \$	0 \$
Crédit d'impôt pour don	S. O.	60 000 \$	60 000 \$
Impôt total	264 000 \$	180 000 \$	204 000 \$
Sommes reçues par les héritiers	861 000 \$	820 000 \$	796 000 \$

La Fondation HEC Montréal accueille sa nouvelle directrice générale



Lyse Charette

En mai dernier, la Fondation HEC Montréal accueillait sa nouvelle directrice générale, Mme Lyse Charette

Mme Charette est détentrice d'un MBA de HEC Montréal et a acquis, au cours de sa carrière, une vaste expérience dans le domaine des affaires particulièrement en gestion, en développement des affaires ainsi qu'en relations publiques. Avant de se joindre à l'équipe de HEC Montréal, elle a occupé des postes importants chez Air Canada, entre autres, à titre de première directrice des Affaires de l'entreprise, et de première directrice et adjointe au président-directeur général.

Mme Charette est avocate de formation et a pratiqué le droit du travail au sein du cabinet Stikeman Elliott. Elle a aussi siégé aux conseils d'administration du Club des Petits déjeuners du Canada et de la Fondation du Musée d'art contemporain de Montréal.

Mme Charette aura la mission de développer et de diriger l'ensemble des programmes et activités de sollicitation et de reconnaissance des donateurs, ainsi que la mise en œuvre des campagnes de financement pour soutenir les étudiants et les projets novateurs de HEC Montréal qui font sa réputation d'excellence.

Saviez-vous que...

... vous pouvez faire un don important sans réduire l'héritage de votre famille et vos enfants?

Comment ?

Vous pouvez utiliser le retour de votre crédit d'impôt obtenu grâce à un don pour souscrire un contrat d'assurance-vie dont le capital est égal ou supérieur au don et désigner votre famille comme bénéficiaire.

Pourquoi opter pour ce type de don ?

C'est une façon extraordinaire de constater de nos yeux l'impact de notre don sur la vie de ceux qui vont en bénéficier.

De plus, votre famille recevra à votre décès le capital en remplacement de la valeur du don. Ce montant versé à vos héritiers sera libre d'impôt.

À qui convient ce type de don généralement ?

Il est souvent choisi par de jeunes donateurs ayant une famille et qui souhaitent faire un don important.

Saviez-vous qu'il existe plusieurs autres façons de faire un don ?

N'hésitez pas à contacter l'équipe de la Fondation HEC Montréal et nous vous aiderons à trouver ce qui vous convient le mieux.

QUESTIONS ? SUGGESTIONS ?

Vous avez des interrogations et vous aimeriez que nous y répondions dans ces pages? Vous avez un sujet à nous proposer? Faites-nous le savoir. Nous sommes toujours heureux d'aborder les sujets qui vous préoccupent ou qui vous intéressent.

Communiquez avec Jocelyne Gonthier, directrice des dons majeurs et planifiés, au 514 340-6958 ou par courriel : jocelyne-m.gonthier@hec.ca.

Savoir choisir son conseiller financier

Quelques conseils pour dormir en paix

Rigueur, honnêteté et courage. Trois qualités que Jean Dupriez, planificateur financier indépendant, martèle avec conviction lorsqu'il décrit les caractéristiques que l'on doit retrouver chez un conseiller financier (CF) compétent.

À une époque où les Earl Jones, Vincent Lacroix et Bernard Madoff ont effrayé des milliers d'investisseurs en les dépouillant de leurs économies durement gagnées, voilà des mots que l'on espère pouvoir associer à la personne qui aura la tâche de gérer notre patrimoine.

«J'ai écrit un livre sur le monde des finances personnelles pour que le public puisse avoir un guide simple et pratique qui les aidera à prendre des décisions éclairées quant à leur avenir financier. On consacre souvent plus de temps à l'achat de sa nouvelle voiture qu'à choisir le placement qui nous convient le mieux», constate Jean Dupriez, auteur du livre *Savoir choisir son conseiller financier – À qui peut-on faire confiance?*

L'auteur y fait un survol du monde des finances personnelles : les modes de rémunération, les qualités du bon CF, les caractéristiques du bon client, les lois qui régissent la profession, etc.

Jean Dupriez poursuit : «Il y a plein de petits trucs et conseils que j'offre aux gens dans ce livre. C'est un peu la somme de plus de 25 ans d'expérience et d'observation d'un milieu qui ne

cesse de croître et de se complexifier. Il est important de prendre ses finances personnelles en mains, car ce sont là les économies d'une vie, le fruit de beaucoup d'efforts dont il est question».

Parmi les conseils proposés aux investisseurs, énumérons-en quelques-uns. D'abord, il faut se demander si nous avons besoin de conseils ou de produits financiers. Il faut se questionner sur nos motivations et nos objectifs pour avoir une idée de ce que l'on veut et le transmettre clairement à notre futur CF. Ensuite, il ne faut pas hésiter à le questionner sur son mode de rémunération. Celui-ci peut prendre des formes très variées et même complexes : salaire, honoraires, commissions de vente, boni, etc. Comprendre la rémunération d'un CF vous éclairera sur ses motivations.

De nombreux conseils anti-arnaques sont aussi suggérés. Entre autres, l'auteur vous invite à vérifier auprès de l'Autorité des marchés financiers que votre CF y est bien inscrit. Demandez-lui aussi de rédiger un contrat (pas plus d'une page) qui indiquera l'essentiel de votre entente et, enfin, signez vos chèques à l'ordre d'une institution financière et non à l'ordre d'un individu en fiducie.

L'auteur propose même un petit test à soumettre (à son insu!) à votre futur CF. Par exemple, lors de votre premier entretien, on vous invite à observer si

le CF est ordonné ou brouillon. Vous propose-t-il un agenda de la rencontre? Vous a-t-il demandé d'apporter vos documents financiers? Si oui, c'est bon signe. Surveillez aussi s'il vous laisse prendre la parole et s'il reformule vos questions pour s'assurer de comprendre ce dont vous avez besoin ou si, à l'inverse, il essaie de vous convaincre d'acheter certains produits en vous accordant peu d'attention. Des petits trucs qui vous donneront un sérieux coup de main pour évaluer la compétence du CF assis devant vous.

Pour conclure, laissons le dernier mot au signataire de la préface, Jean-Paul Gagné, éditeur émérite du journal *Les Affaires* : «Ce livre, que j'ai lu avec attention d'un couvert à l'autre et dont j'ai apprécié la grande rigueur et le style direct et imagé, est un guide qui peut certainement aider quiconque veut prendre ses affaires en mains et sécuriser son avenir financier».

Savoir choisir son conseiller financier

Jean Dupriez
Édition Edival,
2010



HEC MONTRÉAL

Rédaction : Marquis Communication

L'Héritage HEC Montréal est publié par la Fondation HEC Montréal, deux fois par année. Le générique masculin est utilisé sans aucune discrimination et uniquement pour alléger le texte. Pour obtenir des exemplaires ou pour formuler des commentaires, veuillez communiquer avec **Ginette Larose** au **514 340-6081** ou par courriel à ginette.larose@hec.ca.

Adresse postale :

FONDATION HEC MONTRÉAL

3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec) H3T 2A7
Téléphone : **514 340-6896**

Jocelyne Gonthier

Directrice des dons majeurs et planifiés
514 340-6958

www.hec.ca/fondation