

Risques fiscaux d'une diversification étrangère

Un conseiller doit bien connaître les effets de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis.

PAR YVES GINGRAS

UNE RÈGLE D'OR DE L'INVESTISSEMENT veut que l'on ne place pas tous ses œufs dans un même panier. En effet, la récente chute du marché canadien et du huard ainsi que la remontée du marché américain attestent le bien-fondé de la diversification de son portefeuille au moyen de placements américains ou étrangers.

Toutefois, le conseiller en placement devra mettre en garde son client contre la possibilité d'une retenue d'impôt sur les revenus de placements réalisés aux États-Unis par l'**Internal Revenue Service** (IRS), l'autorité fiscale américaine.

Dans certains cas, ces retenues seront récupérables au moment de la production de la déclaration de revenus du client. Cependant, dans d'autres cas, elles seront perdues à tout jamais, ce qui grugera le rendement obtenu.

Richard Lalongé, expert-conseil en fiscalité à la **Banque Nationale Gestion Privée 1859**, se veut rassurant : « En fait, cette retenue s'élève à 30 % en principe, mais la Convention fiscale Canada – États-Unis réduit ce taux à 15 % pour les dividendes. »

L'impôt ainsi retenu pourra

être déduit des impôts payés au Canada, indique Renée Gladu, associée en fiscalité chez **Raymond Chabot Grant Thornton** (RCGT). « Ce crédit sera demandé bien souvent dans la déclaration fédérale de l'investisseur », précise-t-elle.

« Par exemple, un contribuable qui gagne de 43 953 à 87 902 \$ à un taux marginal d'imposition de 18,4 % au fédéral. Il utilisera donc son crédit de 15 % en entier au fédéral », ajoute la comptable de Sherbrooke.

Pas de problème en vue non plus si les actions sont détenues dans un REER ou un fonds enregistré de revenu de retraite (FEER). « Dans un REER ou un

ficiera donc pas du crédit d'impôt pour dividendes », déplore Renée Gladu.

En 2014, le taux maximal d'imposition combiné pour un dividende déterminé était de 35,22 %, soit nettement moins que la fourchette la plus élevée d'imposition, qui frôle le seuil des 50 % au Québec.

ET LES FNB ?

La situation se corse toutefois si l'investisseur décide d'investir aux États-Unis par l'intermédiaire d'un fonds négocié en Bourse (FNB), un outil de placement de plus en plus populaire.

Dans le cas d'un FNB coté au Canada et détenu dans un compte non enregistré, la conclusion est la même que dans le cas d'un investissement en actions. « Si l'investisseur détient un FNB coté dans une

Bourse canadienne, mais qui investit directement dans des entreprises américaines, il recevra un T3 (État des revenus de fiducie), et il pourra déduire la retenue de 15 % prélevée par l'IRS », explique Richard Lalongé. Il pourra également réclamer le crédit pour impôts étrangers s'il investit par l'intermédiaire d'un FNB coté aux États-Unis.

Qu'en est-il si vous recommandez à votre client d'investir des montants de son REER ou de son FEER dans un FNB coté aux États-Unis ?

« Selon l'Article XXI de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis, les dividendes et

les intérêts réalisés par un REER ou FERR d'une source américaine, sont exemptés de l'impôt américain retenu à la source », atteste Melissa La Venia, une avocate inscrite au Barreau du Québec et au Barreau de New York.

« Cela veut dire que si un REER investit dans un FNB américain ou une société américaine, les dividendes reçus par le REER ne devraient pas avoir une retenue de 15 %. Alors, il n'y aura aucun impôt payé aux États-Unis, et aucun crédit d'impôt étranger perdu », assure en français l'avocate américaine, conseillère principale en fiscalité américaine et internationale au bureau de Sherbrooke de RCGT et blogueuse (<http://melissalavenia.com/?lang=fr>)

Un FNB coté aux États-Unis serait donc plus avantageux qu'un FNB coté au Canada pour les REER et les FERR. L'investisseur canadien n'aura même pas besoin de réclamer le crédit pour impôt étranger, puisqu'aucun impôt n'aura été prélevé.

Ce constat ne tient toutefois pas dans le cas d'un fonds de fonds, c'est-à-dire d'un fonds canadien qui investirait dans un fonds américain, qui lui investirait à son tour dans les marchés américains. En effet, ces fonds ne bénéficient pas de l'exemption accordée par la Convention fiscale qui nous lie à notre voisin du Sud.

« Malheureusement, la Convention ne s'applique pas aux CELI et aux REEE. Ces comptes subiront une retenue à la source de 15 % sur les dividendes américains reçus. Comme ces comptes

ne paient pas d'impôt au Canada sur ces dividendes, ces crédits d'impôt étranger seront perdus », prévient Melissa La Venia.

Ces deux instruments de placement seraient particulièrement à éviter, non seulement pour les Canadiens qui voudraient y mettre des placements américains, mais également pour les Américains qui résident au Canada.

PLACEMENTS AILLEURS QU'AUX ÉTATS-UNIS

La situation se complexifie encore davantage dans le cas d'investissements faits ailleurs que chez nos voisins du Sud. « Si un FNB américain investit aux États-Unis par exemple, mais aussi en Chine ou au Brésil, le contribuable canadien pourra probablement récupérer la retenue de 15 % imposée par l'IRS sur les revenus gagnés aux États-Unis. Mais je doute qu'il puisse récupérer les retenues que les autres pays auraient exigées au FNB américain », craint Melissa La Venia.

Dans ce cas, le contribuable n'aura pas d'autre choix que d'acheter un FNB coté aux États-Unis ou encore un fonds canadien qui investit directement dans les autres pays. Un FNB coté au Canada présente un atout supplémentaire. Il permet d'éviter d'avoir à remplir un T1135, un formulaire fastidieux destiné aux Canadiens qui disposent de plus de 100 000 \$ en biens étrangers. En effet, les FNB cotés aux États-Unis, sauf s'ils sont détenus dans un REER ou un FERR, peuvent nous faire dépasser ce seuil fatidique. **FI**

Malheureusement, la Convention fiscale Canada-États-Unis ne s'applique pas aux CELI et aux REEE.

— Melissa La Venia

FERR, il n'y a pas d'impôt prélevé sur les dividendes versés sur les actions ordinaires », affirme Rémi Crépeau, gestionnaire de portefeuille chez **RBC Dominion valeurs mobilières** à Sherbrooke.

Rémi Crépeau apporte une précision : « Il y a des placements, comme les fiducies de revenus américaines, sur lesquels il pourrait y avoir une retenue d'impôt sur les distributions, même dans un REER ou un FERR. »

Un hic, toutefois. « Une fois rapatrié au Canada, le revenu de dividendes change de nature. Il sera considéré comme un revenu de placement et il ne béné-

uniquement aux investisseurs individuels. Ils entendent également recruter des conseillers. Ces derniers disposeront d'un site à l'effigie de leur firme par lequel ils recruteront des clients.

Toutefois, invisible en arrière-plan, c'est l'outil automatisé d'un **Wealthsimple.com**, par exemple, qui traitera diverses opérations dont le conseiller aura voulu se prévaloir : profil d'investisseurs, sélection d'un portefeuille, son ré-équilibrage, administration de dossiers et production de rapports périodiques.

Le conseiller qui adopte un tel modèle y trouve un double avantage. D'une part, ce modèle « apporte une façon beaucoup plus efficace de gérer ses affaires », soutient Michael Katchen, chef de la direction de **WealthSimple Financial**.

D'autre part, « il lui permet de se concentrer sur la relation client et sur le développement de sa clientèle », affirme Ian Gascon, fondateur et gestionnaire de portefeuille de **Placements Idema**.

EXPÉRIENCE AMÉRICAINE

Parce que l'offre des « adjoints-robots » n'est pas encore très développée au Canada, il est difficile de préciser quels types de conseillers et de clients l'adopteront. L'expérience américaine

peut toutefois éclairer, notamment chez **Betterment**, première firme à proposer l'adjoint-robot.

Dès l'abord, c'est un service qui s'adresse à ceux qui sont orientés vers la nouveauté et que la technologie n'intimide pas, met de l'avant Joe Ziemer, directeur des communications chez **Betterment**, à New York. C'est pourquoi les premiers conseillers à se présenter sont plus jeunes, de même que leurs clients.

Toutefois ils ne sont pas les seuls, car la technologie a maintenant pénétré dans tous les groupes d'âge, même chez les personnes âgées.

« Presque tout le monde, par exemple, utilise la banque par Internet. On verra un même déplacement dans le secteur de l'investissement », signale Michael Katchen.

Souvent, indique Joe Ziemer, les conseillers réservent le robot-adjoint à leurs nouveaux clients qui ne disposent pas encore d'un portefeuille substantiel et qui ont avantage à être « mis en attente » dans un instrument meilleur marché, comme un portefeuille type offert à plusieurs clients qui ont un profil semblable.

C'est à une variante de cette formule que songe **Altervest**, qui est actuellement en pourparlers avec **Placements Idema**

pour des services éventuels de type adjoint-robot. **Altervest** se spécialise dans des investissements alternatifs, souvent composés d'options.

« Il y a beaucoup de clients que je n'arrive pas à servir parce que nos produits exigent des investisseurs très fortunés, explique Geneviève Blouin, présidente fondatrice d'**Altervest**. L'approche d'**Idema** s'avère intéressante pour des clients au capital plus restreint ou qui sont plus sensibles aux frais de gestion. **Idema** nous permettrait de mieux servir des clients existants ou de nouveaux clients qui veulent un portefeuille bien diversifié à faible coût. »

Par ailleurs, note Joe Ziemer, on constate une approche plus libérale chez un nombre croissant de conseillers qui souscrivent aux services de **Betterment**. Ils orientent vers leur portail **Betterment** tout client susceptible d'être séduit par une solution informatisée, quelle que soit la taille de son portefeuille.

Plusieurs conseillers recrutés par **Betterment** ont encore, dans leur actif sous administration, une forte proportion de fonds communs avec commissions de suivi.

Or, plusieurs transfèrent leurs affaires vers un modèle à honoraires et le recours à **Betterment** est un outil privilégié pour le faire. Au Canada aussi, juge Michael Katchen, le passage vers le

nouveau modèle de relation client-conseiller (MRCC 2) « favorisera l'adoption d'une solution de type adjoint-robot ».

Les façons d'aborder la solution de l'adjoint-robot sont loin d'être arrêtées définitivement, car ce marché est encore jeune. Toutefois, une chose semble requise, font ressortir autant Joe Ziemer que Michael Katchen : les conseillers « qui se tournent vers notre modèle sont à l'aise avec les fonds négociés en Bourse (FNB) », insiste le premier.

En effet, le recours à l'adjoint-robot ne se justifie que dans la mesure où le fournisseur du service peut offrir des produits bon marché. Ce n'est possible qu'avec les FNB, et c'est pourquoi les portefeuilles mis de l'avant par **Idema**, **Betterment** et les autres sont composés de FNB.

C'est ainsi que **Betterment** prélève auprès de ses conseillers des frais de gestion qui représentent 0,25 % des portefeuilles dont ils ont la responsabilité. **WealthSimple** n'a pas encore arrêté sa tarification, **Idema** non plus.

Toutefois, Ian Gascon indique que les frais qu'il prévoit demander se situeront entre 0,10 et 0,20 %. Geneviève Blouin, actuellement en discussion avec Ian Gascon, considère l'offre d'**Idema** « très acceptable et raisonnable ». Elle a même cette réflexion surprenante : « Je trouve qu'il ne demande pas assez pour ses services ». **FI**

Les adjoints-robots arrivent

Ces logiciels colonisent petit à petit le territoire du conseil financier.

PAR YAN BARCELO

L'ÈRE DES ROBOTS-CONSEILLERS se dessine. Au Québec et au Canada, on peut s'attendre à ce qu'elle prenne une forme peu empruntée jusqu'ici aux États-Unis : le robot-conseiller, adjoint du conseiller humain. Voici quelques pistes sur la façon dont les conseillers peuvent se préparer à accueillir ce nouvel adjoint.

Au Québec et au Canada, contrairement aux États-Unis, la réglementation interdit de dispenser un service de conseil financier sans intervention humaine. Autrement dit, une grande partie de l'offre en cours aux États-Unis, où plusieurs sites donnent un service entièrement automatisé, ne pourra prendre racine ici de manière identique.

C'est aussi pourquoi les sites qui ont commencé à opérer au Canada, comme **Idema.ca**, **Wealthsimple.com** et **WealthBar.com**, préservent l'intervention d'un conseiller humain.

Ces sites ne s'adressent pas